

**MINDSET DAN PERILAKU KEWIRAUSAHAAN WANITA  
PENGUSAHA JASA BOGA DI YOGYAKARTA**

SKRIPSI



Oleh:

Nama : Lita Rohma Dewi  
Nomor Mahasiswa : 13311531  
Jurusan : Manajemen  
Bidang Konsentrasi : Sumber Daya Manusia

**UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA  
FAKULTAS EKONOMI  
YOGYAKARTA  
2018**

**MINDSET DAN PERILAKU KEWIRAUSAHAAN WANITA PENGUSAHA  
JASA BOGA DI YOGYAKARTA**

**SKRIPSI**



**Disusun oleh:**

**Nama : Lita Rohma Dewi**

**Nomor Mahasiswa : 13311531**

**Jurusan : Manajemen**

**Bidang Konsentrasi : Sumber Daya Manusia**

**UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**

**FAKULTAS EKONOMI**

**YOGYAKARTA**

**2018**

***MINDSET DAN PERILAKU KEWIRAUSAHAAN WANITA PENGUSAHA  
JASA BOGA DI YOGYAKARTA***

**SKRIPSI**

Ditulis dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir guna memperoleh gelar sarjana-  
1 di Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia

**Oleh:**

**Nama : Lita Rohma Dewi**

**Nomor Mahasiswa : 13311531**

**Jurusan : Manajemen**

**Bidang Konsentrasi : Sumber Daya Manusia**

**UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**

**FAKULTAS EKONOMI**

**YOGYAKARTA**

**2018**

## Pernyataan Bebas Plagiarisme

“Dengan ini saya menyatakan dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila kemudian hari terbukti pernyataan ini tidak benar, saya sanggup menerima hukuman sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku”

Yogyakarta, 22 Februari 2018

Penulis,



Lita Rohma Dewi

HALAMAN PENGESAHAN

*MINDSET* DAN PERILAKU KEWIRAUSAHAAN WANITA PENGUSAHA JASA

BOGA DI YOGYAKARTA



Drs, Achmad Sobirin M.B.A., Ph.D., Ak.



BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR /SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

**MINDSET DAN PERILAKU KEWIRAUSAHAWAN WANITA PENGUSAHA JASA BOGA  
DI YOGYAKARTA**

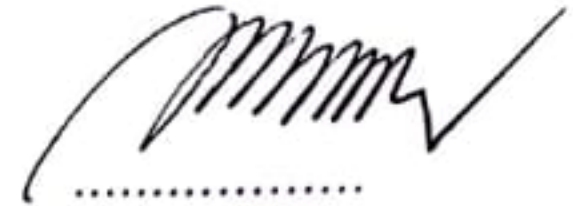
Disusun Oleh : **LITA ROHMA DEWI**

Nomor Mahasiswa : **13311531**

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS**

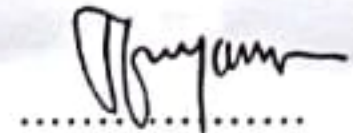
Pada hari Rabu, tanggal: 14 Maret 2018

Penguji/ Pembimbing Skripsi : Achmad Sobirin, Drs., MBA., Ph.D.



.....

Penguji : Titik Nurbiyati, Dra., M.Si.



.....



Mengetahui  
Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas Islam Indonesia

Dr. D. Agus Harjito, M.Si.

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan syukur Alhamdulillah, kupersembahkan karya kecilku ini untuk orang-orang yang amat kusayangi:

1. Kedua orang tuaku, Bapak dan Ibu yang senantiasa mendukungku dan memotivasiku dalam mengerjakan tugas akhir ini, dan yang selalu mendoakanku dalam setiap sujudnya agar aku bisa memberikan yang terbaik dalam hidupku. *I love you Mom and Dad*
2. Adik-adikku yang kusayangi, Ayu, Dimas, Rafi dan Ibad
3. Almamaterku, FE UII

## HALANGAN MOTTO

*“Sesungguhnya Allah tidak akan memberikan cobaan kepada seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”*

*(QS. Al Baqarah: 286)*

*Every place is school, everyone is teacher*

*-Ekonomika-*

*Opportunities don't happen. You create them*

*-Chris Grosser-*



## ABSTRAK

Penelitian ini berjudul “*Mindset* dan Perilaku Kewirausahaan Wanita Pengusaha Jasa Boga di Yogyakarta”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana *mindset* kewirausahaan diwujudkan dalam perilaku kewirausahaan. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Pengumpulan data yang digunakan adalah dengan metode wawancara dan dokumentasi. Narasumber dalam penelitian ini adalah 10 wanita pengusaha di industri jasa boga di Yogyakarta. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah reduksi data, display data dan penarikan kesimpulan. Untuk menentukan valid dan reliabel penelitian ini menggunakan uji validitas dan reliabilitas dengan metode triangulasi waktu. Studi ini menemukan *mindset* bisa lahir dari banyak faktor seperti faktor keluarga, keadaan, pendidikan dan pengalaman. Secara garis besar, *mindset* wanita pengusaha jasa boga dapat dikelompokkan menjadi tiga, yakni *learning*, pengembangan dan spiritualitas. *Learning*, mereka belajar dari kegagalan, pengalaman juga adaptasi dan inovasi. Pengembangan membuat mereka terus melakukan upaya pengembangan kualitas baik dari segi rasa masakan maupun pelayanan. Sedangkan spiritualitas membuat mereka berusaha untuk bersaing secara sehat dan lebih santai dalam memandang pesaing. Selain itu, mereka juga ikhlas dengan tidak hanya mengharapkan keuntungan semata, Mereka juga lebih sabar dalam menghadapi situasi tertentu dan konsumen yang bermacam-macam karakternya.

**Kata kunci:** Wanita pengusaha, *Mindset* kewirausahaan, Mindset dan perilaku kewirausahaan

## **ABSTRACT**

*This research entitled "Mindset and Behavior of Women Entrepreneurship of Catering Service in Yogyakarta". The purpose of this study is to find out how the entrepreneurial mindset is embodied in entrepreneurial behavior. This research is a qualitative research with phenomenology approach. Data collection used is by interview and documentation method. Resource persons in this study are 10 women entrepreneurs in catering service industry in Yogyakarta. The method of analysis used in this research is data reduction, data display and conclusion. To determine valid and reliable this research use validity and reliability test with time triangulation method. This study found the mindset can be born from many factors such as family factors, circumstances, education and experience. Broadly speaking, the mindset of women entrepreneurs catering services can be grouped into three, namely learning, development and spirituality. Learning, they learn from failure, experience also adaptation and innovation. Development makes them continue to make efforts of quality mining both in terms of taste and cuisine. While spirituality makes them try to compete healthily and more relaxed in looking at competitors. In addition, they are also sincere with not only expecting profit, They are also more patient in the face of certain situations and consumers of various characters.*

**Keywords:** *Women Entrepreneur, Entrepreneurial Mindset, Entrepreneurial Mindset and Behavior*

## **Kata Pengantar**

*Assalamualaikum Wr. Wb*

Segala puji dan syukur senantiasa penulis panjatkan pada kehadiran Allah SWT, pemilik semesta dan segala isinya. Sholawat serta salam seoga tetap tercurahkan kepada baginda tercinta, nabi semua umat, Rosulullah Muhammad SAW, beserta para sahabat.

*Alhamdulillah*, akhirnya penulis berhasil menyelesaikan skripsi dengan judul: “*Mindset* dan perilaku kewirausahaan wanita pengusaha jasa boga di Yogyakarta” Skripsi ini disusun dan diajukan sebagai salah satu persyaratan guna memperoleh gelar sarjana (S1) Ekonomi, khususnya pada jurusan manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta.

Banyak yang telah terlibat dalam pembuatan tugas ini, baik secara langsung maupun tidak langsung, memberikan kritik dan saran selama pembuatan tugas ini juga terus memberikan *support* kepada penulis. Maka dari itu, pada kesempatan ini penulis ingin memberikan hormat dan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. D. Agus Hardjito, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Univesitas Islam Indonesia
2. Bapak Sutrisno Drs., MM. selaku kepala jurusan Manajemen
3. Bapak Drs. Achmad Sobirin M.B.A., Ph.D., Ak. selaku dosen pembimbing skripsi yang telah banyak meluangkan waktu di tengah-tengah kesibukannya, untuk membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini
4. Orang tuaku, ibu Nurrohmah dan bapak Nur Kholik, serta seluruh anggota keluarga yang terus memberikan dukungan kepada saya dari awal sampai akhir.

5. Teman-teman di LPM Ekonomika yang selalu menemani saya dari tahun pertama kuliah sampai sekarang dan telah banyak memberikan saya ilmu.
6. Anak-anak rumah, Hibah dan Mala yang telah banyak membantu dan memberikan *support* agar penulis segera menyelesaikan skripsi ini.
7. Para sahabat saya (Mirra, Echa, Ami, dan yang lainnya) yang senantiasa menemani perjuangan saya dari awal sampai akhir dan selalu memberikan saran.
8. Teman-teman yang tidak bisa saya sebutkan namanya satu-satu, yang senantiasa mendampingi saya, memberikan saran dan selalu mendukung saya.

Penulis menyadari banyaknya kekurangan dalam penyusunan tugas ini. Penulis mengharapkan adanya kritik dan saran yang membangun agar dapat memperbaiki karya tulis selanjutnya.

Akhir kata, *wassalamualaikum Wr. Wb*

Yogyakarta, 22 Februari 2018

Penulis

## Daftar Isi

Halaman Sampul Depan Skripsi .....	i
Halaman Judul Skripsi .....	ii
Halaman Pernyataan Bebas Plagiarisme .....	iii
Halaman Pengesahan Skripsi .....	iv
Halaman Pengesahan Ujian Skripsi .....	v
Halaman Motto .....	vi
Halaman Persembahan .....	vii
Abstrak .....	viii
Abstract .....	ix
Kata Pengantar .....	x
Daftar Isi .....	xii
Daftar Gambar .....	xvi
Daftar Tabel .....	xvii
Daftar Lampiran .....	xviii

### **BAB I PENDAHULUAN**

1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Fokus Penelitian .....	7
1.3. Rumusan Masalah .....	7
1.4. Tujuan Penelitian .....	8
1.5. Manfaat Penelitian .....	8

### **BAB II LANDASAN TEORI**

2.1 Kajian Pustaka .....	9
2.1.1 Penelitian Terdahulu .....	9

2.2	Landasan Teori .....	17
2.2.1	Manajemen Sumber Daya Manusia .....	17
2.2.2	Entrepreneur .....	18
2.2.3	<i>Women Entrepreneur</i> .....	18
2.2.4	<i>Entrepreneurial Mindset</i> .....	20
	a. Pengertian Entrepreneurial Mindset .....	20
	b. Karakteristik Entrepreneurial Mindset .....	24
	c. Komponen Entrepreneurial Mindset .....	26
2.2.5	Entrepreneurial Orientation .....	27
2.2.6	Entrepreneurial Behavior .....	30

### **BAB III METODE PENELITIAN**

3.1.	Pendekatan Penelitian .....	32
3.2.	Narasumber .....	33
3.3.	Jenis Data .....	35
3.4.	Sumber Data Penelitian .....	36
	3.4.1 Instrumen Penelitian .....	36
	3.4.2 Teknik Pengumpulan Data .....	39
3.5.	Teknik Analisis Data .....	40
3.6.	Keabsahan Data .....	43
	3.6.1 Uji Kredibilitas .....	43
	3.6.2 Uji Transferability .....	44

### **BAB IV JASA BOGA**

4.1	Industri Jasa Boga.....	45
-----	-------------------------	----

## **BAB V TEMUAN**

5.1 Alasan Berbisnis.....	55
5.1.1 Titik Awal Kehidupan Usaha .....	55
5.1.2 Ringkasan Hasil Temuan .....	62
5.2 Entrepreneurial Mindset .....	64
5.2.1 Mindset dan Prosesnya .....	64
A. Dede Destryana .....	64
B. Maylan Marlina .....	71
C. Kurnia Chandra R .....	73
D. Herlya Mariza Dyah P .....	76
E. Dinandre Donna .....	81
F. Wuri Sayekti Handayani .....	84
G. Ajeng Maratus Sholihah .....	90
H. Septi Kurnia Prastiwi .....	95
I. Ismawati Retno .....	98
J. Atika .....	103
5.2.2 Ringkasan Hasil Temuan .....	109
5.3 Mindset dan Perilaku Kewirausahaan .....	110
5.3.1 Ringkasan Hasil Temuan .....	127

## **BAB VI DISKUSI HASIL**

6.1 Alasan Wanita Berbisnis .....	130
6.2 Mindset dan Perilaku Kewirausahaan .....	131

## **BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN**

7.1 Kesimpulan.....	135
---------------------	-----



7.2 Saran.....	136
DAFTAR PUSTAKA .....	137
LAMPIRAN .....	141

## Daftar Gambar

Gambar 3.1: Model interaktif Miles dan Huberman .....	41
Gambar 5.1: Mindset dan prosesnya .....	109

## **Daftar Tabel**

Tabel 3.1: Data Narasumber .....	32
Tabel 3.2: Waktu Wawancara .....	39
Tabel 4.1: Kategori Industri Jasa Boga .....	45
Tabel 5.1: Mindset Dan Perilaku Kewirausahaan .....	127

## Daftar Lampiran

Lampiran 1: Pedoman Wawancara .....	142
Lampiran 2: Transkrip Wawancara .....	143
Lampiran 3: Tabel Reduksi .....	251
Lampiran 4: Display Data .....	263
Lampiran 5: Dokumentasi .....	265
Lampiran 6: Biodata Peneliti .....	267

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Semakin berkembangnya teknologi dan perputaran selera dalam dunia bisnis menciptakan peluang yang begitu besar bagi siapapun yang berkeinginan untuk terjun kedalamnya. Tak terkecuali para wanita. Era globalisasi dan perkembangan teknologi saat ini membuka pintu yang begitu lebar untuk wanita yang ingin bekerja, apalagi menjadi seorang wirausaha. Sekarang banyak sekali hal yang bisa dilakukan oleh seorang wanita, hingga genderpun tak lagi menjadi alasan klasik untuk menghalangi seorang wanita melangkah.

Pada dasarnya, wanita memiliki pilihan dalam hidupnya yaitu bekerja, hanya menjadi ibu rumah tangga atau menjadi ibu rumah tangga yang juga bekerja. Keputusan tersebut tentu dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik internal maupun eksternal. Dan sampai saat ini, tidak sedikit wanita yang memilih untuk bekerja. Berangkat dari berbagai alasan, wanita telah banyak memasuki dunia kerja sebagai entrepreneur, perawat, dokter, polisi dan lain sebagainya. Bahkan banyak wanita hebat di manca negara yang berhasil meraih kesuksesan.

Namun, yang cukup banyak disoroti sampai saat ini adalah mengenai wanita pengusaha. Di seluruh dunia, wanita wirausaha telah menjadi komponen penting dalam percakapan akademis dan kebijakan seputar kewiraswastaan (Minniti, 2009). Hal ini dikarenakan jumlah pengusaha wanita terus meningkat setiap tahunnya. Di Indonesia sendiri, fenomena wanita pengusaha mengalami kenaikan setiap tahunnya dalam tiga tahun belakangan. Pada tahun 2015, jumlah wanita pengusaha sebanyak 12,7 juta orang. Lalu di tahun selanjutnya, 2016, jumlah ini mengalami kenaikan

sebanyak 1,6 juta menjadi 14,3 juta orang. Dan pada tahun 2017 jumlah tersebut kembali meningkat menjadi 16,3 juta orang<sup>1</sup>. Jumlah yang sangat fantastis dan berpotensi akan terus bertambah pada tahun-tahun selanjutnya. Semua fakta ini menjadi bukti kuat terkait eksistensi wanita dalam dunia bisnis. Hal inilah yang membuat fenomena wanita pengusaha menjadi sebuah pembahasan yang begitu menarik.

Dalam berwirausaha, seseorang haruslah memiliki pola pikir pengusaha. McGrath & MacMillan (2000) mendefinisikan *entrepreneurial Mindset* sebagai kerangka berpikir seseorang yang berorientasikan entrepreneur, lebih memilih untuk menjalani ketidakpastian daripada menghindari, melihat segala sesuatu lebih sederhana daripada orang lain yang melihatnya secara kompleks, mau belajar sesuatu yang datangnya dari pengambilan resiko. Pola pikir kewirausahaan menunjukkan cara berpikir dan tindakan tentang bisnis dan peluangnya yang menangkap manfaat ketidakpastian (McGrath & MacMillan, 2000).

Meski tak terlalu sering disebut, namun *entrepreneurial Mindset* atau pola pikir kewirausahaan memegang kunci penting dalam menjalankan bisnis. Dalam penelitiannya, Godhwani (2008) menemukan bahwa pengusaha sukses dapat mengidentifikasi peluang kewirausahaan. Pengusaha yang memiliki pola pikir kewirausahaan akan mengenali peluang yang mungkin timbul atau ada di sekitar organisasi (Lahindah & Manurung, 2015). Begitu juga dengan penelitian yang dilakukan oleh Neneh (2012) yang berhasil membuktikan bahwa *Mindset* kewirausahaan berpengaruh aktif terhadap kesuksesan dan kegagalan bisnis yang

---

<sup>1</sup> <http://m.metrotvnews.com/ekonomi/mikro/VNxQ3mqb-jumlah-perempuan-wirausaha-capai-16-3-juta-di-2017> diakses pada tanggal 30 juli 2017. 11:02

ada di Afrika Selatan. Dari sini bisa dinilai betapa penting dan seriusnya peran *Mindset* kewirausahaan dalam menjalankan bisnis.

*Mindset* merupakan sebuah konsep psikologi kognitif yang berfokus pada bagaimana seseorang memahami dunia, beradaptasi, berinteraksi dan berperilaku sesuai dengan lingkungan dan budaya yang baru (Saputri & Himam, 2015). Kognisi kewirausahaan adalah tentang memahami bagaimana pengusaha menggunakan model mental yang disederhanakan untuk mengumpulkan informasi yang sebelumnya tidak terkait, yang membantu mereka mengidentifikasi dan menemukan produk atau layanan baru, dan mengumpulkan sumber daya yang diperlukan untuk memulai dan mengembangkan bisnis (Kuratko, dkk, 2015).

Meskipun secara inheren tidak berwujud, pola pikir kewirausahaan suatu perusahaan dapat dinilai dengan tiga indikator (Scheepers, 2008): (1) Orientasi kewirausahaan perusahaan; (2) Jumlah inisiatif yang diterapkan di perusahaan; dan (3) Budaya organisasi internal dan bagaimana hal itu mendukung perilaku kewirausahaan karyawan di dalam perusahaan.

*Entrepreneurial orientation* (EO) adalah sebuah konsep yang berawal dari Miller (1983) yang terdiri dari tiga dimensi, yaitu *innovativeness*, *proactiveness* dan *risk taking*, yang kemudian dipopulerkan oleh Covin dan Slevin (1989) melalui konsep mereka *entrepreneurial strategic posture* (ESP) (Koe, 2016). Beberapa tahun setelahnya, Lumpkin dan Dess (1996) mengusulkan model EO menjadi lima dimensi yaitu *autonomy*, *innovativeness*, *proactiveness*, *risk taking*, dan *competitive aggressiveness*.

Berangkat dari sebuah *Mindset* seorang pengusaha akan mewujudkan apa yang ada di pikirannya dalam bentuk nyata yaitu perilakunya. Bagaimana mewujudkan



suatu harapan atau ekspektasi dalam pikiran menjadi kenyataan lewat perilaku dalam menjalankan usaha. Perilaku wirausaha didasarkan pada seperangkat nilai (kepercayaan) dan kebutuhan tertentu yang memberi individu motivasi intrinsik dan penentuan nasib sendiri untuk terlibat dalam perilaku kewirausahaan (Kirkley, 2016)

Perilaku wirausaha mengacu pada penemuan dan eksploitasi peluang bisnis baru dengan tujuan keuntungan dan pertumbuhan. Ini melibatkan tiga kegiatan yang berbeda: 1) identifikasi peluang bisnis baru, 2) pembentukan usaha baru untuk memanfaatkan kesempatan itu, dan 3) pengelolaan usaha baru untuk membuatnya berkembang seiring berjalannya waktu. Meluncurkan usaha baru adalah, mungkin, aktivitas perilaku wirausaha yang paling mencolok dan yang dipicu oleh penelitian lebih banyak dalam komunitas ilmiah (Palma, dkk, 2009)

Dengan mengacu pada definisi perilaku kewirausahaan yang disarankan di tempat lain (Davidsson, 1989; Gartner, 1993; Lumpkin & Dess, 1996; Miller, 1983), lima jenis variabel dianggap manifestasi perilaku kewirausahaan. Tiga kelompok variabel pertama berhubungan dengan perilaku yang sesuai dengan tiga dimensi orientasi kewirausahaan, yaitu perilaku berisiko, proaktif dan inovatif. Kelompok keempat risau dengan berdirinya organisasi baru, yaitu. start up anak perusahaan atau perusahaan independen tambahan. Kelompok kelima adalah pertumbuhan. Bersama-sama, kelima dimensi ini menangkap berbagai perilaku yang umumnya dianggap kewiraswastaan (Wiklund, 1998)

Dalam dunia bisnis, pada dasarnya mau tidak mau setiap orang yang terjun di dalamnya harus *fighting*. Karena dunia bisnis begitu identik dengan persaingan yang begitu ketat dan lingkungan yang penuh dengan ketidakpastian. Maka bukan hal

yang mengagetkan lagi ketika laki-laki dengan segala kekuatannya bergelut dalam dunia bisnis. Namun, lain halnya ketika wanita yang melangkah kakinya. Hakekatnya wanita memiliki karakteristik dan jalan pikiran yang berbeda dengan laki-laki. Namun, tidak sedikit wanita yang terjun ke dunia bisnis meraih kesuksesan melebihi laki-laki. Hal ini dikarenakan wanita memiliki caranya sendiri, dengan karakteristiknya, menjalankan bisnis yang penuh dengan resiko. Hal inilah yang menjadi alasan mengapa perusahaan milik wanita merupakan contoh yang sangat menarik untuk mempelajari hubungan kinerja EO karena seperangkat karakteristik unik yang dimiliki oleh perusahaan-perusahaan ini, termasuk ukuran, industri, dan sumber daya mereka (Fuentes-Fuentes dkk, 2015).

Diantara banyaknya hal yang ada dalam lingkaran dunia bisnis, salah satu yang cukup mencolok adalah resiko. Keberanian mengambil resiko adalah langkah awal untuk maju menjadi pembisnis atau wirausaha yang sukses. Banyak yang menyebut bahwa wanita identik dengan sosok yang sangat berperasaan, namun, ketika menjadi seorang entrepreneur, wanita membuktikan bahwa merekapun berani untuk melangkah. Kepler dan Shane (2007) mengkonfirmasi bahwa pemilik perempuan lebih cenderung memilih bisnis dengan risiko atau pengembalian yang rendah, namun dalam studi perbandingan beberapa negara, Lim dan Envick (2013) menemukan bahwa wanita lebih memilih risiko daripada pria (Fuentes-Fuentes dkk, 2015).

Dari hasil survey *Women Entrepreneur Cities (WE Cities) Index 2017* yang dipaparkan Dell dalam acara tahunan *Dell Women Entrepreneur Network Summit* ke-8, baru-baru ini terungkap bahwa pengusaha wanita kini menjadi salah satu perhatian utama, dengan banyak pihak setuju wanita pengusaha punya peranan

penting dalam ekonomi dunia<sup>2</sup>. Sedangkan di Indonesia sendiri, pada tahun 2016 setidaknya ada 51 persen bisnis mikro dan kecil di Indonesia dimiliki oleh wanita<sup>3</sup>. Hal ini menjadi satu diantara banyaknya bukti keunikan dan kemenarikan wanita pengusaha. Wanita yang dulunya dipandang sebelah mata, dengan segala kelemahannya sekarang bangkit, bahkan memiliki peranan penting dalam perekonomian negara.

Tidak dapat dipungkiri bahwa wanita memiliki peranan yang penting juga dalam keluarganya, yakni sebagai istri dan ibu bagi anak-anaknya. Tanggung jawab inilah yang terkadang membuat wanita benar-benar berpikir keras ketika akan memutuskan untuk bekerja. Bagaimana bisa menghasilkan uang tanpa meninggalkan tanggung jawab keluarga? Disinilah dilema yang dihadapi oleh para wanita. Dan berbisnis seolah menjadi salah satu jalan yang bisa ditempuh. Karena bisnis menawarkan banyak pilihan juga. berbisnis tidak melulu mengharuskan pelakunya memiliki kantor dengan jam kerja formal yang sangat terjadwal. Bekerja di rumah, bermodal *skill* yang dimiliki dan kemampuan manajerial yang baik, bisa membangun bisnis yang baik pula. Dan lagi, wanita cenderung menggeluti usaha yang tidak membutuhkan keterampilan tinggi dan modal besar, menggunakan teknik sederhana dan mudah dikelola (Saputi & Himam, 2015).

Dari semua pemaparan diatas, wanita melalui jalan yang begitu panjang untuk memulai berbisnis dan sukses. Mengubah hal kecil yang sangat dekat dengan kehidupan menjadi peluang yang begitu besar untuk meraih kesuksesan. Bermodal

---

<sup>2</sup> [www.centroone.com/news/detail/2017/0/24/19012/pertumbuhan-pengusaha-wanita-berikan-keuntungan-berbeda-](http://www.centroone.com/news/detail/2017/0/24/19012/pertumbuhan-pengusaha-wanita-berikan-keuntungan-berbeda-) diakses pada tanggal 4 oktober 2017. 00:01

<sup>3</sup> [biz.kompas.com/read/2017/05/16/093800628/pemerintah.dorong.pertumbuhan.jumlah.wirusaha.perempuan.di.indonesia](http://biz.kompas.com/read/2017/05/16/093800628/pemerintah.dorong.pertumbuhan.jumlah.wirusaha.perempuan.di.indonesia) diakses pada tanggal 4 agustus 2017. 20:07

keterampilan dan dana yang minim serta teknologi yang sederhana, wanita pengusaha terbukti dapat meraih kesuksesan (Saputri & Himam, 2015). Bahkan, wanita yang awalnya tak dianggap sekarang berhasil menguasai sebagian besar UMKM di Indonesia. Maka dari sudut pandang ini, wanita pengusaha adalah salah satu topik yang menarik untuk dikaji secara intensif.

Fokus dalam penelitian ini adalah wanita pengusaha yang bergerak di bidang jasa boga. Hal ini karena jasa boga merupakan bisnis yang identik dengan dapur dan memasak, kegiatan yang identik dengan wanita. Bahkan sejak jaman dulu, sebelum RA Kartini dengan lantang menyuarakan emansipasi wanita, wanita sering dianggap *konco wingking* yang kerjanya di dapur, sumur dan kasur. Dapur dan memasak seolah menjadi teman baik bagi wanita sejak kala itu. Dan wanita bisa membuat dapur dan memasak menjadi bisnis yang cukup menjanjikan.

## **1.2 Fokus Penelitian**

Yang menjadi fokus dalam penelitian ini antara lain:

- 1) Narasumber dalam penelitian ini adalah wanita yang memiliki bisnis *jasa boga* di Yogyakarta
- 2) Permasalahan yang akan dibahas mengenai *entrepreneurial Mindset*, *entrepreneurial orientation* dan *entrepreneurial behavior*. Bagaimana sebenarnya *Mindset* wanita pengusaha yang berbisnis dalam bidang jasa boga. Dan berangkat dari *Mindset* itu juga, bagaimana para wanita pengusaha itu mewujudkannya dalam bentuk perilakunya dalam menjalankan dunia bisnis.

## **1.3 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah

- 1) Bagaimana *entrepreneurial Mindset* diwujudkan menjadi perilaku kewirausahaan?

#### **1.4 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Mengetahui *entrepreneurial Mindset* diwujudkan menjadi perilaku kewirausahaan

#### **1.5 Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi:

1. Bagi Peneliti

Bermanfaat untuk menambah wawasan dan pengetahuan dalam menerapkan ilmu sumber daya manusia yang telah di dapatkan di bangku kuliah.

2. Bagi Perusahaan

Bermanfaat sebagai bahan evaluasi perusahaan mengenai strategi bisnis dan regenerasi perusahaan.

3. Bagi Pihak Lain

Sebagai referensi tambahan bagi penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan sumber daya manusia, khususnya mengenai kepemimpinan perempuan dalam bisnis keluarga.

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### 2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian yang berjudul *An exploratory study on entrepreneurial Mindset in the small and medium enterprise (SME) sector: A South African perspective on fostering small and medium enterprise (SME) success* yang dilakukan oleh Neneh (2012) menemukan bahwa tanggapan dan hasil yang didapatkan dari kuesioner yang disebarkan menunjukkan rendahnya tingkat pola pikir kewirausahaan di Afrika Selatan. Pengurangan ini menyebabkan terbangunnya fakta bahwa kurangnya pola pikir kewirausahaan berkontribusi terhadap tingkat kegagalan UKM yang tinggi di Afrika Selatan. Pengamatan lebih lanjut pada penelitian ini juga menetapkan bahwa wirausahawan dengan pola pikir kewirausahaan tampil lebih baik dalam faktor-faktor tertentu (kreativitas, kecenderungan mengambil risiko, pola pikir pertumbuhan dll) yang dianggap penting untuk kesuksesan bisnis.

Persamaan antara penelitian yang dilakukan oleh Neneh (2012) dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang *entrepreneurial Mindset* atau pola pikir kewirausahaan pada sektor UKM. Yang membedakan disini adalah metode penelitiannya. Penelitian yang dilakukan oleh Neneh (2012) menggunakan metode kuantitatif, sedangkan penelitian selanjutnya menggunakan metode kuantitatif. Selain itu, subjek penelitian ini adalah *entrepreneur* secara menyeluruh, sedangkan di penelitian selanjutnya hanya mengambil *women entrepreneur*.

Penelitian yang berjudul *The relationship between entrepreneurial behavior and performance of camel rearing enterprises in turkana county, kenya* yang dilakukan oleh Doye dan Bwisa (2015) mengungkapkan bahwa faktor kontekstual berpotensi

membentuk perilaku kewirausahaan dan bahwa dimensi perilaku kewirausahaan tertentu dan faktor kontekstual dikaitkan dengan kinerja kewirausahaan. Temuan ini menunjukkan bahwa peningkatan kinerja potensial dimungkinkan melalui perilaku individu yang terkait dengan perilaku kewirausahaan. Oleh karena itu jelas bahwa laki-laki lebih berwirausaha daripada perempuan. Wanita sedikit berbisnis karena budaya dan peran mereka di masyarakat.

Persamaan antara penelitian yang dilakukan Doye dan Bwisa (2015) dengan penelitian ini adalah sama-sama mengambil tema tentang perilaku kewirausahaan. Yang membedakan disini adalah penelitian ini juga mengambil tema yang lain, yaitu *Mindset* kewirausahaan dan orientasi kewirausahaan.

Penelitian yang berjudul *Mindset* wanita pengusaha sukses yang dilakukan oleh Saputri dan Himam (2015) memberikan hasil bahwa usaha yang digeluti wanita pengusaha dimulai dari keinginan. Keinginan tersebut kemudian diwujudkan dalam kegiatan usaha. Berproses menjalani kegiatan usaha, faktor-faktor eksternal sangat berperan penting dalam membantu wanita pengusaha menciptakan struktur internal *Mindset* wirausaha. *Mindset* tersebut diwujudkan dalam perilaku dan berperan sebagai strategi yang tepat untuk mencapai kesuksesan. *Mindset* tersebut terdiri dari empat dimensi: (1) interpendensi (2) spiritual (3) diferensiasi (4) *learning*. Kesuksesan yang dimaksud oleh wanita pengusaha adalah kebahagiaan, dapat membahagiakan diri sendiri dan orang lain.

Persamaan antara penelitian yang dilakukan oleh Saputri dan Himam (2015) dengan penelitian ini adalah pada temanya, yakni tentang *Mindset* wanita pengusaha dengan metode kualitatif. Sedangkan perbedaannya terletak pada objek penelitian. Penelitian sebelumnya mengambil objek empat wanita pengusaha dengan bidang



industri yang berbeda, sedangkan penelitian ini mengambil objek dari satu bidang industri saja.

Penelitian yang berjudul *Entrepreneurial Mindset: theoretical foundations and empirical properties of a Mindset scale* yang dilakukan oleh Mathisen dan Arnulf (2014) menemukan bahwa pola pikir yang menguraikan terdahulu diterapkan dalam pola pikir. Akhirnya, pola pikir kompulsif tentang aktivitas kewirausahaan dimediasi oleh pola pikir implemental. Kami berpendapat bahwa kompulsif adalah bagian dari kesan pengusaha yang menonjol terhadap orang lain, dan ini disebabkan oleh pola pikir dan bukan kepribadian. Analisis diskriminan dengan lima besar faktor kepribadian mendukung hal ini karena neurotisme tidak berkorelasi dengan kewarwaan kewiraswastaaan. Ciri lainnya terkait dengan pola pikir dengan cara yang diperkirakan oleh penelitian kontemporer.

Persamaan antara penelitian Mathisen dan Arnulf (2014) dengan penelitian ini adalah pengambilan tema *Mindset* pengusaha. Yang membedakan adalah penelitian sebelumnya menggunakan metode kuantitatif, sedangkan penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Selain itu, penelitian sebelumnya hanya berfokus pada *Mindset* saja. Sedangkan penelitian ini juga membahas tentang perilaku pengusaha. Subjek penelitian ini juga hanya wanita pengusaha.

Penelitian yang berjudul *Linking two domentions of entrepreneurial orientation to firm performance: the moderating role pf environment and industry life cycle* yang dilakukan oleh Lumpkin dan Dess (2001) menemukan bahwa dua pendekatan yang berbeda terhadap pengambilan keputusan kewirausahaan mungkin memiliki efek yang berbeda terhadap kinerja perusahaan. Perbedaan tersebut terutama terlihat pada bagaimana perusahaan berhubungan dengan lingkungan eksternal mereka.

Proaktif - sebuah respons terhadap peluang - adalah mode yang tepat bagi perusahaan di lingkungan dinamis atau dalam industri tahap pertumbuhan dimana kondisinya cepat berubah dan peluang untuk kemajuan sangat banyak. Tapi lingkungan seperti itu mungkin tidak menyukai jenis sikap agresif yang khas dari agresivitas kompetitif. Perusahaan di lingkungan yang tidak bersahabat, atau industri yang matang dimana persaingan untuk pelanggan dan sumber daya sangat kuat, lebih cenderung mendapatkan keuntungan dari agresivitas kompetitif - respons terhadap ancaman. Implikasi lebih lanjut dari penelitian ini adalah bahwa dimensi orientasi kewiraswastaan, yang sering dianggap berhubungan positif dengan kinerja dalam semua kondisi, mungkin tidak selalu dikaitkan dengan hasil yang berhasil.

Persamaan penelitian yang dilakukan Lumpkin dan Dess (2001) dengan penelitian ini adalah pembahasan mengenai *entrepreneurial orientation*. Namun, yang membedakan disini, penelitian ini mengambil lima dimensi orientasi kewirausahaan. Penelitian ini juga meneliti tentang *Mindset* kewirausahaan dan perilaku kewirausahaan.

Penelitian yang berjudul *entrepreneurial orientation and knowledge acquisition: effects on performance in the specific context of women-owned firms* yang dilakukan oleh Fuentes-Fuentes dkk (2015) Hasil penelitian ini memberikan kontribusi untuk memajukan pengetahuan di dua bidang utama: hubungan antara EO dan kinerja, dan kewirausahaan perempuan. Mengenai aliran literatur pertama, hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa EO memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan dan operasional bisnis wanita, yang menekankan pentingnya pengembangan EO untuk memperbaiki hasil perusahaan-perusahaan ini, terutama hasil keuangannya. Lalu mengenai peran akuisisi pengetahuan dari pelanggan dan kolaborator lainnya,

karena ini adalah faktor yang dapat mempengaruhi kinerja perusahaan dan tingkat EO. Hasil kami menunjukkan bahwa perolehan pengetahuan dari pelanggan dan kolaborator memiliki pengaruh signifikan dan positif terhadap EO perusahaan milik perempuan.

Persamaan penelitian yang dilakukan Fuentes dkk (2015) dengan penelitian ini adalah pengambilan tema orientasi kewirausahaan pada wanita karir. Dan yang membedakan disini adalah penelitian ini juga mengambil tema lain yaitu *Mindset* kewirausahaan dan perilaku kewirausahaan. Selain itu, metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif.

Penelitian yang berjudul *The influence of entrepreneurial Mindset towards product innovation: (case study on Mom's Bakery in Bandung)* yang dilakukan oleh Lahindah dan Manurung (2015) menjelaskan bahwa faktor-faktor yang menjadi variabel pola pikir kewirausahaan dapat diidentifikasi dengan jelas dari responden. Namun, responden menyimpulkan bahwa sebelum pola pikir kewirausahaan muncul, dapat diketahui faktor pemicu yang dihadapi langsung oleh responden. Demikian pula, pola pikir kewirausahaan belum sepenuhnya dilaksanakan dengan baik. Responden menyadari bahwa "dorongan" atau dorongan khusus atau gairah harus dimiliki untuk membuat semua pemikiran dalam pola pikir mereka menjadi kenyataan.

Persamaan antara penelitian Lahinda dan Manurung (2015) dengan penelitian ini adalah tema yang diambil, yakni tentang *entrepreneurial Mindset*. Metode penelitian yang digunakan juga sama, kualitatif. Yang membedakan adalah penelitian sebelumnya mengambil objek satu perusahaan, sedangkan penelitian ini

mengambil objek wanita pengusaha di bidang jasa boga. Selain itu, penelitian ini juga membahas tentang perilaku pengusaha.

Penelitian yang berjudul *Entrepreneurial behavior: the role of value* yang dilakukan oleh Kirkley (2016) menemukan bahwa tindakan manusia yang ditentukan sendiri didasarkan pada seperangkat nilai tertentu yang digunakan individu untuk membuat keputusan tentang bagaimana berperilaku dalam situasi yang berarti bagi mereka. Terlibat dalam kewirausahaan adalah salah satu bentuk perilaku yang ditentukan sendiri yang memungkinkan individu mengekspresikan dan memenuhi berbagai kebutuhan mendasar yang berbeda. Empat nilai spesifik diyakini sangat penting bagi motivasi wirausaha, yakni kemandirian, kreativitas, ambisi dan keberanian. Makna yang dikaitkan dengan masing-masing nilai ini konsisten dengan yang dikaitkan dengan *self-determinisme*, *self-efficacy* dan identitas peserta yang terkait dengan kewirausahaan.

Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Kirkley (2016) dengan penelitian ini adalah pengambilan tema tentang *entrepreneurial behavior* atau perilaku kewirausahaan. Metode yang digunakanpun sama, yakni kualitatif. Yang membedakan adalah penelitian ini juga mengambil tema lain tentang *entrepreneurial Mindset*.

Penelitian yang berjudul *entrepreneurial behavior: Impact of motivation factors on decision to creat a new venture* yang dilakukan oleh Barba-Sanchez & Atienza-Sahuquillo (2012) menemukan bahwa motivasi yang mendorong pengusaha memulai bisnis baru, komitmen mereka dengan gagasan perusahaan baru atau usaha yang ingin mereka lakukan untuk memulai bisnis baru, beserta bakat mereka untuk proses, adalah kunci dalam memulai usaha baru. Dalam hal ini, hasil yang telah

kami dapatkan mencerminkan usaha kami untuk menangani dua tujuan. Pertama, dengan metodologi yang kami gunakan, kami dapat mengidentifikasi alasan utama pengusaha memulai bisnis mereka sendiri. Kedua, kita menganalisis pengaruh masing-masing alasan perilaku entrepreneurial pengusaha.

Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Barba-Sanchez & Atienza-Sahuquillo (2012) dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang perilaku kewirausahaan. Yang membedakan adalah penelitian sebelumnya menggunakan metode kuantitatif, sedangkan penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Selain itu, penelitian sebelumnya hanya berfokus pada perilaku kewirausahaan saja. Sedangkan penelitian ini juga membahas tentang *Mindset* kewirausahaan. Subjek penelitian ini juga hanya wanita pengusaha.

Penelitian sumbangan berdasarkan keenam penelitian terdahulu dapat disimpulkan bahwa dari keenam literature diatas, empat diantaranya membahas mengenai *entrepreneurial Mindset* atau pola pikir kewirausahaan dan dua yang lainnya membahas tentang *entrepreneurial behavior* atau perilaku kewirausahaan. Metode penelitian yang dipakai dalam melakukan penelitian sebagian kualitatif dan sebagian yang lain kuantitatif. Jadi semua kajian pustaka sesuai dan mendukung topik penelitian ini.

Penelitian yang berjudul *entrepreneurial orientation and knowledge acquisition: effect on performance on the specific context of women-owned firms* yang dilakukan oleh Fuentes-fuentes dkk (2015) memberikan hasil yang diperoleh dari sampel pengusaha wanita Spanyol menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan berhubungan positif dengan kinerja operasional dan keuangan. Namun, perolehan pengetahuan hanya mempengaruhi kinerja keuangan melalui pengaruhnya terhadap

orientasi kewirausahaan, yang menunjukkan peran perantara untuk orientasi kewirausahaan. Dengan menggabungkan variabel yang hanya mendapat sedikit pertimbangan dalam literatur tentang perusahaan milik perempuan, seperti orientasi kewirausahaan dan perolehan pengetahuan eksternal, studi ini memajukan pengetahuan mengenai faktor-faktor yang dapat berkontribusi terhadap penciptaan bisnis yang dipimpin perempuan yang berkelanjutan.

Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Fuentes-fuentes dkk (2015) dengan penelitian ini adalah pengambilan tema tentang *entrepreneurial orientation* atau orientasi kewirausahaan pada wanita pengusaha. Yang membedakan adalah penelitian ini juga mengambil tema lain tentang *entrepreneurial Mindset* dan *behavior*. Metode penelitian yang digunakanpun berbeda. Penelitian sebelumnya menggunakan metode kuantitatif, sedangkan penelitian ini menggunakan metode kualitatif.

Penelitian ini diharapkan memberikan gambaran bagaimana *Mindset* seorang wanita pengusaha, yang nantinya diwujudkan menjadi perilakunya dalam menjalani bisnis.

## **2.2 Landasan Teori**

### **2.2.1 Manajemen Sumber Daya Manusia**

#### **a. Manajemen**

Menurut Hasibuan (2006) manajemen adalah ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber daya lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Manajemen ini terdiri dari enam unsure (6 M) yaitu, *men, money, method, materials, machines, dan market*.

## b. Manajemen Sumber Daya Manusia

Menurut Hasibuan (2006) Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM) adalah ilmu dan seni mengatur hubungan dan peranan tenaga kerja agar efektif dan efisien membantu terwujudnya tujuan perusahaan, karyawan dan masyarakat. Fungsi-fungsi MSDM terdiri dari perencanaan, perorganisasian, pengarahan, pengendalian, pengembangan kompensasi, pengintegrasian, pemeliharaan, kedisiplinan dan pemberhentian. Tujuannya ialah agar perusahaan mendapatkan rentabilitas laba yang lebih besar dari presentase tingkat bunga bank.

Sedangkan menurut Flippo (Hisbuan, 2006) manajemen personalia adalah perencanaan, pengorganisasian, dan pengendalian dari pengadaan, pengembangan, kompensasi, pengintegrasian, pemeliharaan, dan pemberhentian karyawan dengan maksud terwujudnya tujuan perusahaan, individu, karyawan, dan masyarakat.

### **2.2.2 Entrepreneur**

Entrepreneur atau kewirausahaan bukanlah fenomena yang baru lagi saat ini. Namun, meski istilah “kewirausahaan” telah digunakan hampir tiga ratus tahun, sebagai sebuah disiplin, kewiraswastan tetap merupakan bidang yang baru muncul (Kuratko, dkk, 2015).

Pada dasarnya, kerangka kewirausahaan mencakup dua bagian penting, yaitu menentukan tujuan yang tepat dan menggambarkan strategi dalam operasi. Kegiatan merakit kerangka wirausaha seperti membangun tujuan, mengumpulkan berbagai peluang yang ada sekaligus memperkirakan kerangka



waktu yang tepat untuk meluncurkan strategi yang mampu memanfaatkan peluang yang mungkin timbul (Lahindah & Manurung, 2015)

### 2.2.3 *Women Entrepreneur*

Kewirausahaan di kalangan wanita telah menjadi perhatian baru-baru ini. Karena telah banyak wanita yang mulai terjun ke dunia bisnis. Berdasarkan penelitian yang dilakukan disponsori oleh *National Foundation for Women Business Owners*, jumlah wanita pemilik bisnis bertumbuh 37 persen antara tahun 1987 dan 1996, dan wanita sekarang memiliki 37 persen dari bisnis yang ada (Longenecker *dkk*, 2000). Ditambah lagi, baru-baru ini Menteri Tenaga Kerja dan Transmigrasi Hanif Dhakiri dalam Rakernas IPEMI 2017 mengungkapkan perempuan wirausaha di Indonesia meningkat dari 14,3 juta orang menjadi 16,3 juta di tahun ini (Metronews.com). Semua fakta ini seolah menjadi bukti kuat terkait eksistensi perempuan dalam berbisnis.

Pengusaha wanita dapat didefinisikan sebagai wanita atau sekelompok wanita yang memulai, mengatur dan mengoperasikan perusahaan bisnis (Singh & Raina, 2013). Terdapat tiga kategori pengusaha wanita, yaitu "*Change*", "*Forced*" dan "*Created*" pengusaha. Kategori yang berbeda ini didasarkan pada bagaimana bisnis mereka dimulai, atau apa alasan utama mereka atau motivasi untuk membuka bisnis mereka sendiri (Singh & Raina, 2013).

- a) *Change Entrepreneur* adalah mereka yang memulai bisnis tanpa tujuan atau rencana yang jelas. Bisnis mereka mungkin berevolusi dari hobi ke perusahaan ekonomi dari waktu ke waktu.
- b) *Forced Entrepreneur* adalah mereka yang dipaksa oleh keadaan (misalnya, kematian pasangan, keluarga yang menghadapi kesulitan

keuangan) untuk memulai bisnis. Motivasi utama mereka cenderung bersifat finansial.

- c) *Created Entrepreneur* adalah mereka yang "berada, termotivasi, didorong dan dikembangkan melalui, misalnya, program pengembangan kewiraswastaan.

Poses kewirausahaan antara pria dan wanita tidak berbeda, namun dalam praktiknya wanita lebih banyak mengalami kendala dalam berwirausaha, diantaranya (Tambunan, 2009)

1. Hukum, adat, tradisi, budaya dan agama
2. Status perkawinan
3. Pekerjaan rumah tangga yang berat
4. Keterbatasan pendidikan, pengetahuan dan informasi
5. Keterbatasan dana sebagai modal dan akses kredit
6. Jaringan kelembagaan yang kurang memadai

Kendala-kendala tersebut menjadi dasar bagi wanita dalam pemilihan bidang usaha. Wanita cenderung menggeluti usaha yang tidak membutuhkan keterampilan tinggi dan modal besar, menggunakan teknik sederhana dan mudah dikelola (Saputi & Himam, 2015). Berdasarkan hal tersebut, mayoritas wanita bergelut dalam bisnis makanan, dan minuman, industri tembakau, tekstil, garmen dan kulit, kerajinan dan produk mineral non logam (Tambunan, 2009)

#### **2.2.4 Entrepreneurial Mindset (Pola Pikir Kewirausahaan)**

- a. Pengertian *Entrepreneurial Mindset*

Menurut McGrath & MacMillan (2000) *entrepreneurial Mindset* adalah kerangka berpikir seseorang yang berorientasikan entrepreneur, lebih

memilih untuk menjalani ketidakpastian daripada menghindari, melihat segala sesuatu lebih sederhana daripada orang lain yang melihatnya secara kompleks, mau belajar sesuatu yang datangnya dari pengambilan resiko. Pengertian ini tidak jauh berbeda dengan pendapat lain yang dikemukakan oleh Dhliwayo dan Vuuren (2007). Menurut mereka pola pikir kewirausahaan adalah tentang kreatifitas, inovasi dan peluang yang mengarah pada penciptaan dan kesuksesan kekayaan organisasi dan pola pikir semacam ini memungkinkan pengusaha membuat keputusan yang realistis saat menghadapi ketidakpastian. Selain itu, pengambilan resiko juga merupakan elemen penting dari pola pikir kewirausahaan strategis (Neneh, 2012).

*Mindset* terdiri dari 2 suku kata, yaitu '*mind*' dan '*set*'. '*Mind*' sendiri merupakan kata dari bahasa inggris yang memiliki arti 'pikiran'. Sedangkan kata '*set*' dalam *Mindset* secara tegas menunjukkan sebuah kata kerja yang menggambarkan bagaimana seseorang secara perceptual dipersiapkan atau ditetapkan untuk mendeteksi dan menanggapi situasi tertentu (Cohen-Kdoshay dan Meiran, 2007).

Dweck (1999; 2000) mengembangkan dua teori kecerdasan diri. Dia menyatakan bahwa individu memegang teori kecerdasan entitas, yang dikenal sebagai pola pikir tetap atau teori inkremental kecerdasan, yang dikenal sebagai *Mindset* berkembang. Individu dengan keyakinan pola pikir tetap bahwa kecerdasan, kemampuan, bakat, dan atribut seseorang bersifat permanen dan tidak berubah. Johnson (2009) juga menambahi bahwa individu dengan pola pikir tetap, yang memiliki kepercayaan diri rendah,

cenderung menerapkan sasaran kinerja rendah, yang pada gilirannya menyebabkan mereka merespons dengan cara karakteristik tak berdaya - pola perilaku, pemikiran, dan perasaan khas, ketika dihadapkan pada tantangan. Individu dengan *Mindset* berkembang, di sisi lain percaya bahwa kemampuan dan kesuksesan seseorang karena belajar, bahwa kecerdasan dapat tumbuh dan berubah dengan usaha dan percaya untuk mencoba pendekatan lain atau mencari pertolongan ketika menghadapi kesulitan dan cenderung untuk mengadopsi tujuan pembelajaran (Neneh, 2012)

*Entrepreneurial Mindset* atau pola pikir kewirausahaan memegang kunci penting dalam menjalankan bisnis. Dalam penelitiannya, Godhwani (2008) menemukan bahwa pengusaha sukses dapat mengidentifikasi peluang kewirausahaan. Pengusaha yang memiliki pola pikir kewirausahaan akan mengenali peluang yang mungkin timbul atau ada di sekitar organisasi (Lahindah & Manurung, 2015). Begitu juga dengan penelitian yang dilakukan oleh Neneh (2012) yang berhasil membuktikan bahwa *Mindset* kewirausahaan berpengaruh aktif terhadap kesuksesan dan kegagalan bisnis yang ada di Afrika Selatan. Dari sini bisa dinilai betapa penting dan seriusnya peran *Mindset* kewirausahaan dalam menjalankan bisnis.

Berbicara mengenai *Mindset* maka tidak akan jauh dari pembahasan tentang psikologi. Karena bagaimanapun juga *Mindset* merupakan sebuah konsep psikologi kognitif yang berfokus pada bagaimana seseorang memahami dunia, beradaptasi, berinteraksi dan berperilaku sesuai dengan lingkungan dan budaya yang baru (Saputri & Himam, 2015). Kognitif berarti

proses berfikir atau proses menangkap, menyimpan/mengelola, sampai menggunakan kembali informasi.

Sebagaimana *Mindset* yang memiliki arti penting dalam kewirausahaan, teori psikologi kognitif dan metakognitifpun memiliki keterkaitan yang erat dengan *Mindset* dan kewirausahaan. Dilihat dari definisinya, kognisi kewirausahaan adalah tentang memahami bagaimana pengusaha menggunakan model mental yang disederhanakan untuk mengumpulkan informasi yang sebelumnya tidak terkait, yang membantu mereka mengidentifikasi dan menemukan produk atau layanan baru, dan mengumpulkan sumber daya yang diperlukan untuk memulai dan mengembangkan bisnis (Kuratko, dkk, 2015). Sedangkan Schraw dan Dennison (1994) mendefinisikan metakognisi sebagai kemampuan untuk memahami, mengendalikan, dan merenungkan pembelajaran seseorang. Konsep kognitif dan metakognitif memiliki arti yang saling menyerupai, namun metakognisi menangkap pemrosesan kognitif pada tingkat abstrak yang lebih umum daripada kognisi (Haynie, dkk, 2012)

Kemampuan metakognitif seseorang membantu menjelaskan mengapa beberapa individu yang tidak berpengalaman dalam proses kewirausahaan lebih mampu menggunakan umpan balik daripada yang lain, untuk menyesuaikan kebijakan keputusan mereka sesuai dengan kebijakan keputusan dari sampel wirausahawan ahli. Metakognisi merupakan variabel perbedaan individu yang dapat membantu menjelaskan asimilasi informasi baru ke dalam pengetahuan baru, dan memperluas pemahaman kita tentang

faktor kognitif yang mempengaruhi pengambilan keputusan kewirausahaan (Haynie, dkk, 2012)

Jadi sebenarnya, *Mindset* sendiri masuk ke dalam bagian dari konsep psikologi kognitif dan metakognitif. Yang mana ketiganya sangat berpengaruh terhadap proses pengambilan keputusan dan perilaku kewirausahaan.

Karena begitu pentingnya *Mindset* kewirausahaan dalam menjalankan bisnis, maka perlu juga untuk membangun pola pikir kewirausahaan. Menurut Robert Hisrich dkk., (2008) membangun *Mindset* kewirausahaan terdiri dari lima dimensi yang mencakup: (1) Orientasi pada tujuan, (2) pengetahuan tentang Metakognisi, (3) pengalaman Metakognisi, (4) pemilihan Metakognisi dan 5) Pemantauan (Susilo, 2014)

b. Karakteristik Entrepreneurial *Mindset*

Menurut McGrath & MacMillan (2000) terdapat lima karakteristik *entrepreneurial Mindset*

- 1) Mereka dengan penuh semangat mencari peluang baru. Kebiasaan pengusaha adalah tetap waspada, selalu mencari kesempatan untuk mendapatkan keuntungan dari perubahan dan gangguan dalam cara bisnis dilakukan, dampak terbesar mereka terjadi saat mereka menciptakan model bisnis yang sama sekali baru. Model bisnis baru merevolusi bagaimana pendapatan dibuat, biaya dikeluarkan, atau operasi dilakukan, terkadang di seluruh industri. Salah satu alasan bahwa kemunculan internet sebagai media bisnis baru telah disertai

oleh valuasi perusahaan yang sangat memusingkan. Investor merasa berpotensi mengubah hampir setiap aspek kehidupan ekonomi.

- 2) Mereka mengejar peluang dengan disiplin yang sangat besar. Kebiasaan pengusaha tidak hanya cukup waspada terhadap peluang, tapi pastikan mereka bertindak atas diri mereka sendiri. Sebagian besar memelihara beberapa bentuk persediaan, atau daftar, dari peluang yang tidak dieksploitasi. Mereka memastikan bahwa mereka sering mengunjungi inventaris gagasan mereka namun mereka hanya melakukan tindakan jika diperlukan. Mereka melakukan investasi hanya jika arena persaingannya atraktif dan peluangnya sudah matang
- 3) Mereka hanya mengejar peluang terbaik dan menghindari melelahkan diri mereka dan organisasi mereka dengan mengejar setiap pilihan. Meskipun banyak wirausahawan biasa kaya raya, yang paling berhasil tetap dengan kejam disiplin dalam membatasi jumlah proyek yang mereka kejar. Mereka mengejar portofolio peluang yang dikontrol ketat dalam berbagai tahap perkembangan. Mereka menghubungkan strategi mereka dengan pilihan proyek mereka, dan bukannya menipiskan usaha mereka secara luas.
- 4) Mereka fokus pada eksekusi - secara spesifik, eksekusi adaptif. Kedua kata itu penting. Orang-orang dengan pola pikir wirausaha mengeksekusi- yaitu, mereka melanjutkannya alih-alih menganalisis gagasan baru sampai mati. Namun, mereka juga adaptif - dapat

mengubah arah sebagai kesempatan nyata, dan cara terbaik untuk memanfaatkannya, berkembang

- 5) Mereka melibatkan energi setiap orang di domain mereka. Pengusaha kebiasaan melibatkan banyak orang - baik di dalam maupun di luar organisasi - dalam usaha mereka untuk mendapatkan suatu kesempatan. Mereka menciptakan dan mempertahankan jaringan hubungan daripada melakukannya sendiri, memanfaatkan sebagian besar sumber daya intelektual dan sumber daya lainnya yang ditawarkan dan membantu orang-orang untuk mencapai tujuan mereka juga

c. Komponen *Entrepreneurial Mindset*

Menurut Irlandia, Hitt, dan Sirmon (2003), pola pikir kewirausahaan terdiri dari empat komponen, yaitu (Phipps & Prieto, 2012)

- 1) Mengenali peluang kewirausahaan
- 2) Kewaspadaan kewirausahaan,

Kewaspadaan kewirausahaan mengacu pada wawasan yang superior, dan ini menginformasikan pencarian peluang kewirausahaan

- 3) Logika opsi nyata,

Logika opsi nyata mengacu pada kemampuan untuk mengatasi ketidakpastian yang melekat dalam mengenali dan mengejar peluang kewirausahaan



#### 4) Kerangka Kewirausahaan

Kerangka kerja kewirausahaan mencakup tindakan seperti penetapan tujuan, membuat daftar kesempatan untuk memfasilitasi visibilitas, dan menentukan waktu peluncuran strategi untuk memaksimalkan Kesempatan

Meskipun secara inheren tidak berwujud, pola pikir kewirausahaan suatu perusahaan dapat dinilai dengan tiga indikator (Scheepers, 2008):

1. Orientasi kewirausahaan perusahaan;
2. Jumlah inisiatif yang diterapkan di perusahaan; dan
3. Budaya organisasi internal dan bagaimana hal itu mendukung perilaku kewirausahaan karyawan di dalam perusahaan.

### 2.2.5 Entrepreneurial Orientation

*Entrepreneurial orientation* (EO) adalah sebuah konsep yang berawal dari Miller (1983) yang terdiri dari tiga dimensi, yaitu *innovativeness*, *proactiveness* dan *risk taking*, yang kemudian dipopulerkan oleh Covin dan Slevin (1989) melalui konsep mereka *entrepreneurial strategic posture* (ESP) (Koe, 2016). Beberapa tahun setelahnya, Lumpkin dan Dess (1996) mengusulkan model EO menjadi lima dimensi yaitu *autonomy*, *innovativeness*, *proactiveness*, *risk taking*, dan *competitive aggressiveness*. (Krueger & Sussan, 2017)

#### 1. *Autonomy*

Otonomi mengacu pada tindakan independen seseorang atau tim dalam mengemukakan gagasan atau visi dan membawanya sampai selesai berat (Lumpkin and Dess, 1996). Jika otonomi memang

komponen penting dari EO, ukuran Intensitas mengatakan bahwa otonomi adalah komponen kunci dari pola pikir kewirausahaan yang kuat (Krueger & Sussan, 2017)

## 2. *Innovativeness*

Unsur ini nampaknya di permukaan menjadi penting untuk pola pikir kewirausahaan (Krueger & Sussan, 2017). *Innovativeness* mencerminkan kecenderungan perusahaan untuk terlibat dan mendukung gagasan baru, inovasi baru, eksperimentasi dan proses kreatif yang dapat menghasilkan produk, layanan, atau proses teknologi baru berat (Lumpkin and Dess, 1996). Biasanya, EO mengukur *Innovativeness* sebagai perilaku terbuka. Namun, sifat berinovasi juga penting, terutama jika kita ingin memahami pola pikir kewirausahaan individu dan perubahannya (Krueger & Sussan, 2017)

## 3. *Proactiveness*

Istilah proaktif didefinisikan dalam *Webster's Ninth New Collegiate Dictionary* (1991) sebagai "bertindak untuk mengantisipasi masalah, kebutuhan, atau perubahan masa depan" karena itu, proaktifitas sangat penting bagi orientasi kewiraswastaan karena ini menunjukkan perspektif berwawasan ke depan yang disertai dengan kegiatan venturing yang inovatif atau baru berat (Lumpkin and Dess, 1996)

## 4. *Risk taking*

Pengambilan risiko melibatkan kecenderungan untuk melakukan tindakan berani, seperti bertualang ke pasar baru yang tidak diketahui,

melakukan sebagian besar sumber daya untuk usaha dengan hasil yang tidak pasti, dan / atau pinjaman berat (Lumpkin and Dess, 1996)

5. *Competitive aggressiveness*

Agresivitas kompetitif mengacu pada kecenderungan perusahaan untuk secara langsung dan sangat menantang pesaingnya untuk mencapai entry atau memperbaiki posisi, yaitu mengungguli pesaing industri di pasar berat (Lumpkin and Dess, 1996). Lumpkin dan Dess (1996) berpendapat bahwa bagi perusahaan untuk memiliki EO yang sesungguhnya, mereka cenderung juga menunjukkan tingkat agresivitas kompetitif yang signifikan. Artinya, ia mengenali adanya persaingan dan berusaha bertindak untuk mempertahankan atau memperbaiki posisinya yang relatif (Krueger & Sussan, 2017)

Dimensi kunci yang menjadi ciri sebuah EO mencakup kecenderungan untuk bertindak secara otonom, kemauan untuk berinovasi dan mengambil risiko, dan kecenderungan untuk bersikap agresif terhadap pesaing dan relatif proaktif terhadap peluang pasar (Lumpkin & Dess, 1996). Namun, dalam domain kewiraswastaan internasional, McDougall dan Oviatt (2004) menggunakan pendekatan tiga komponen tentang proaktif, perilaku pencarian risiko, dan inovasi untuk perusahaan yang beroperasi di banyak negara (Kropp dkk, 2008)

EO dapat dipandang sebagai proses pembuatan strategi kewirausahaan yang digunakan pengambil keputusan utama untuk memberlakukan tujuan organisasi perusahaan mereka, mempertahankan visinya, dan menciptakan keunggulan kompetitif (Rauch dkk, 2009). Lechner dan Gudmundsson (2014)

juga memastikan bahwa orientasi kewiraswastaan secara positif mempengaruhi kinerja perusahaan kecil dan menengah dengan mendukung pengembangan strategi diferensiasi (Fuentes-Fuentes dkk, 2015).

EO mengacu pada proses pembuatan strategi yang memberi organisasi dasar untuk keputusan dan tindakan kewirausahaan (Lumpkin & Dess, 1996). Sedangkan Anderson dkk. (2009) menawarkan definisi EO yang ringkas namun mencakup dan representatif sebagai praktik pengambilan keputusan perusahaan, filosofi manajerial, dan perilaku strategis yang berwirausaha di alam (Wales, 2015). Singkatnya, orientasi kewirausahaan (EO) mengacu pada aspek spesifik dari kecenderungan keseluruhan organisasi terhadap usaha baru (Gupta, 2015)

Konsep EO untuk menjelaskan pola pikir perusahaan yang terlibat dalam usaha baru memberikan kerangka kerja yang berguna untuk meneliti aktivitas kewirausahaan (Lumpkin & Dess, 2001). Lumpkin dan Dess (1996) mencatat perbedaan antara orientasi kewiraswastaan dan kewiraswastaan dengan menunjukkan bahwa EO mewakili proses kewirausahaan utama yang menjawab pertanyaan tentang bagaimana usaha baru dilakukan, sedangkan istilah kewiraswastaan mengacu pada isi keputusan kewiraswastaan dengan menangani apa yang sebenarnya dilakukan

Konsisten dengan kepercayaan Covin dan Slevin (1989) bahwa EO adalah konstruksi unidimensional, kebanyakan penelitian menyimpulkan semua dimensi EO untuk menciptakan satu variabel tunggal (Rauch dkk, 2009). EO suatu perusahaan bukanlah variabel diskrit, melainkan variabel kontinu, berubah dalam hal intensitasnya (Scheepers, 2008)

### 2.2.6 Entrepreneurial Behavior

Perilaku wirausaha didasarkan pada seperangkat nilai (kepercayaan) dan kebutuhan tertentu yang memberi individu motivasi intrinsik dan penentuan nasib sendiri untuk terlibat dalam perilaku kewirausahaan (Kirkley, 2016). Perilaku wirausaha terdiri dari aspek perilaku seorang entrepreneur seperti bersikap proaktif, kompetitif, inovatif, mengambil risiko, dan mandiri (Doye & Bwisa, 2015)

Perilaku wirausaha mengacu pada penemuan dan eksploitasi peluang bisnis baru dengan tujuan keuntungan dan pertumbuhan. Ini melibatkan tiga kegiatan yang berbeda: 1) identifikasi peluang bisnis baru, 2) pembentukan usaha baru untuk memanfaatkan kesempatan itu, dan 3) pengelolaan usaha baru untuk membuatnya berkembang seiring berjalannya waktu. Meluncurkan usaha baru adalah, mungkin, aktivitas perilaku wirausaha yang paling mencolok dan yang dipicu oleh penelitian lebih banyak dalam komunitas ilmiah (Palma, dkk, 2009)

Dari sudut pandang perilaku, kewiraswastaan dipraktekkan oleh individu yang dengan penuh semangat percaya bahwa mereka telah mengidentifikasi solusi unik untuk kebutuhan yang tidak terpenuhi atau masalah yang belum terpecahkan, dan bersedia berusaha keras untuk memenuhi tuntutan ini (Kirkley, 2016)

Dengan mengacu pada definisi perilaku kewirausahaan yang disarankan di tempat lain (Davidsson, 1989; Gartner, 1993; Lumpkin & Dess, 1996; Miller, 1983), lima jenis variabel dianggap manifestasi perilaku kewirausahaan. Tiga kelompok variabel pertama berhubungan dengan perilaku yang sesuai dengan

tiga dimensi orientasi kewirausahaan, yaitu perilaku berisiko, proaktif dan inovatif. Kelompok keempat risau dengan berdirinya organisasi baru, yaitu start up anak perusahaan atau perusahaan independen tambahan. Kelompok kelima adalah pertumbuhan. Bersama-sama, kelima dimensi ini menangkap berbagai perilaku yang umumnya dianggap kewiraswastaan (Wiklund, 1998)

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1 Pendekatan Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi, analisis data bersifat induktif/ kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari generalisasi (Sugiono, 2015)

Digunakannya metode kualitatif dikarenakan penelitian ini berangkat dari suatu dinamika-dinamika yang terjadi di lapangan. Dinamika inilah yang akan dikaji secara mendalam, dan tidak memungkinkan untuk menggunakan metode kuantitatif. Pendekatan yang dilakukan yaitu fenomenologi. Fenomenologi mendeskripsikan pemaknaan umum dari sejumlah individu terhadap berbagai pengalaman hidup mereka terkait dengan konsep atau fenomena (Creswell, 2015). Dalam penelitian ini akan diteliti mengenai *Mindset* yang diwujudkan dalam perilaku wirausaha wanita pengusaha jasa boga. Yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah 10 wanita pengusaha jasa boga.

Tabel 3.1

Data Narasumber Penelitian

No	Nama	Nama Jasa boga	Jenis Jasa boga	Usia Bisnis	Pendidikan Akhir
1	Dede Destrya (26 th)	Ceu-ceu Catering	Umum dan harian	4 th	S-1 Politik dan pemerintahan

2	Ajeng Maratus Sholihah (26 th)	Al Maidah Catering	Umum	3 th	S-1 Hukum Ekonomi Syariah
3	Ismawati Retno (42 th)	Riana Catering	Umum	23 th	D-3 Kearsipan
4	Maylan Marlina (29 th)	Minori Catering	Khusus Diet	2 th	S-1 Akuntansi
5	Dinandre Donna (37 th)	Donna Catering	Rantangan/ Keluarga	4 th	S-1 Hukum
6	Kurnia Chandra Rahaviana (26 th)	Happy Lunch	Umum	2 th	S-1 Pendidikan Prancis
7	Septi Kurnia Prastiwi (34 th)	Azza Catering	Umum dan WO	5 th	Megister Manajemen
8	Atika (28 th)	Mantap Diet Catering	Diet sehat	1 th	S-1 Ilmu Gizi
9	Herlya Mariza Diyah Pratama (35 th)	Mamalya's Catering	Umum	1 th	D-3 Bahasa Inggris
10	Wuri Sayekti Handayani (30 th)	Bariklana Catering	Umum	1 th	S-1 Sosiatri

### 3.2 Narasumber Penelitian

Peneliti tidak memberikan batasan khusus dalam memilih narasumber. Hal ini dilakukan agar dalam sampel yang didapat bisa lebih bervariasi. Terdapat 10 wanita pengusaha jasa boga yang menjadi narasumber dalam penelitian ini, diantaranya sebagai berikut:

#### 1 Dede Destryana

Narasumber adalah pendiri sekaligus pemilik Ceuceu Catering yang telah berjalan selama 4 tahun. Selain melayani berbagai macam pesanan nasi box dan prasmanan, Ceuceu Catering juga melayani jasa boga harian untuk mahasiswa. Dalam mengolah bisnisnya, Dede memusatkannya di rumahnya yang beralamat di Jl Wijaya Kusuma No. 149, Sinduadi, Yogyakarta.



2 Ajeng Maratus Sholihah

Narasumber adalah pendiri sekaligus pemilik dari Al Maidah Catering yang melayani jasa boga umum dan harian hotel. Proses produksi dilakukan di kediaman Ajeng sendiri yang beralamat di Jl. Salakan 2 no. 120c, Bangunharjo, Sewon, Bantul

3 Ismawati Retno

Narasumber ini adalah pemilik sekaligus pendiri Riana Catering yang beroperasi selama 23 tahun lamanya. Ismawati berkediaman di Jl. Puri Sewon Asri, Bantul. Namun untuk dapur jasa boga miliknya berada di lokasi yang berbeda yakni di Jl Bantul km 5,5 No. 258, Panggungharjo, Sewon, Bantul.

4 Maylan Marlina

Narasumber adalah pendiri sekaligus pemilik Minori Catering. Minori sendiri bergerak dalam jenis jasa boga khusus diet yang menyediakan berbagai macam diet, seperti diet mayo, diet karbo dan lain sebagainya. Maylan sendiri tinggal di Maguoharjo Kec. Depok kab. Sleman

5 Dinandre Donna

Narasumber adalah pendiri sekaligus pemilik Donna Catering yang bergerak pada jasa boga harian keluarga atau yang biasa disebut 'catering rantangan'. Donna sendiri tinggal di Jl Godean.

6 Kurnia Chandra Rahaviana

Narasumber yang biasa dipanggil Chandra ini adalah pendiri sekaligus pemilik jasa boga Happy Lunch. Happy Lunch melayani berbagai pesanan nasi box dan harian di sebuah perusahaan *ecommerce*. Chandra sendiri saat ini tinggal di rumah mertuanya yakni di Panggungharjo, Sewon, Bantul.

7 Septi Kurnia Prastiwi

Narasumber adalah pendiri sekaligus pemilik Azza Catering. Septi yang tinggal di Bakungan rt 05 rw 57 no.24, Wedomartani, Ngemplak, Sleman saat ini telah membawahi bisnis jasa boga dan *wedding organizer* yang telah berjalan setahun belakangan.

8 Atika

Narasumber adalah pendiri sekaligus pemilik Mantap Diet Catering yang berfokus pada jasa boga khusus diet sehat. Atika sendiri tinggal di Muja muju, Umbulharjo 2/957

9 Herlya Mariza Diyah Pratama

Narasumber adalah pendiri sekaligus pemilik Mamalya's Catering. Nama jasa boga yang diabil dari namanya sendiri agar lebih mudah diingat. Jasa boga milik Herlya menerima berbagai macam orderan, bahkan sampai kue, es teller, dan yang lainnya. Herlya tinggal di Perumahan Citra Graha no.31, Sleman

10 Wuri Sayekti Handayani

Narasumber adalah pendiri sekaligus pemilik Bariklana Catering. Jasa boga milik Wuri saat ini hanya menerima pesanan nasi box dan snack saja karena masih terkendala tenaga. Wuri tinggal di Baturetno, Banguntapan, Bantul

### 3.3 Jenis Data Penelitian

Jenis data yang diungkapkan dalam penelitian ini adalah bersifat sistematis, narasi, dan uraian juga penjelasan data dari informan baik lisan maupun data dokumen yang tertulis, perilaku subjek yang diamati di lapangan juga menjadi data dalam pengumpulan hasil penelitian ini (Satori dan Komariah, 2014). Dalam penelitian ini akan menggunakan sumber data primer. Sumber data primer adalah

sumber data yang langsung memberikan data pada pengumpul data. Dalam mengumpulkan sumber data primer, focus dan ketelitian sangat dibutuhkan agar mendapatkan data yang memenuhi standar. Dalam penelitian ini yang menjadi objek sumber data adalah 10 orang wanita pengusaha yang memiliki usaha jasa boga di Yogyakarta

### **3.4 Sumber Data Penelitian**

#### **3.4.1 Instrumen Penelitian**

Dalam penelitian kualitatif, yang menjadi instrument penelitian adalah peneliti sendiri. Oleh karena itu peneliti sebagai instrument juga harus “divalidasi” seberapa jauh peneliti kualitatif siap melakukan penelitian yang selanjutnya terjun ke lapangan (Sugiono, 2015). Peneliti sebagai instrumen utama berperan menentukan rancangan dari sisi peneliti secara tentative, selanjutnya setelah fokus penelitian menjadi jelas, maka kemungkinan akan dikembangkan instrumen peneliti sederhana, yang diharapkan dapat melengkapi data dan membandingkan dengan data yang telah ditemukan melalui observasi dan wawancara (Satori & Komariah, 2014).

Adapun masalah yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah:

##### *a. Women Entrepreneur*

Kewirausahaan di kalangan wanita telah menjadi perhatian baru-baru ini. Pengusaha wanita dapat didefinisikan sebagai wanita atau sekelompok wanita yang memulai, mengatur dan mengoperasikan perusahaan bisnis. Ada tiga kategori pengusaha wanita, yaitu "*Change*", "*Forced*" dan "*Created*" pengusaha. Kategori yang

berbeda ini didasarkan pada bagaimana bisnis mereka dimulai, atau apa alasan utama mereka atau motivasi untuk membuka bisnis mereka sendiri (Singh & Raina, 2013). Beberapa masalah yang akan diteliti mengenai *women entrepreneur* adalah:

- 1) Latar belakang membuat bisnis
- 2) Motivasi menjalankan bisnis

b. Pola Pikir Kewirausahaan

McGrath & MacMillan (2000) *entrepreneurial Mindset* adalah kerangka berpikir seseorang yang berorientasikan entrepreneur, lebih memilih untuk menjalani ketidakpastian daripada menghindari, melihat segala sesuatu lebih sederhana daripada orang lain yang melihatnya secara kompleks, mau belajar sesuatu yang datangnya dari pengambilan resiko. Dweck (1999; 2000) mengembangkan dua teori kecerdasan diri dengan memberikan wawasan tentang proses psikologis (motivasional) yang penting untuk pencapaian. Dia menyatakan bahwa individu memegang teori kecerdasan entitas, yang dikenal sebagai pola pikir tetap atau teori inkremental kecerdasan, yang dikenal sebagai *Mindset* berkembang. Individu dengan keyakinan pola pikir tetap bahwa kecerdasan, kemampuan, bakat, dan atribut seseorang bersifat permanen dan tidak berubah (Neneh, 2012). Beberapa masalah yang akan diteliti mengenai *entrepreneurial Mindset* adalah sebagai berikut:

- 1) Apakah pernah berpikiran untuk menjadi seorang pengusaha sebelumnya

- 2) Kapan dan kenapa berpikir menjadi pengusaha
- 3) Alasan memilih bisnis
- 4) Apakah pernah berpikir untuk menyerah
- 5) Bagaimana memandang pesaing

c. Perilaku Kewirausahaan

Perilaku wirausaha didasarkan pada seperangkat nilai (kepercayaan) dan kebutuhan tertentu yang memberi individu motivasi intrinsik dan penentuan nasib sendiri untuk terlibat dalam perilaku kewirausahaan. Nilai-nilai ini juga mendorong individu menuju perolehan pengetahuan, keterampilan, dan pengalaman yang dibutuhkan (*self-efficacy and confidence*) untuk secara efektif terlibat dalam proses kewirausahaan (Kirkley, 2016)

Dari sudut pandang perilaku, kewiraswastaan dipraktekkan oleh individu yang dengan penuh semangat percaya bahwa mereka telah mengidentifikasi solusi unik untuk kebutuhan yang tidak terpenuhi atau masalah yang belum terpecahkan, dan bersedia berusaha keras untuk memenuhi tuntutan ini (Kirkley, 2016). Beberapa masalah yang akan diteliti mengenai perilaku kewirausahaan adalah sebagai berikut:

- 1) Kendala yang dihadapi dan cara menghadapinya
- 2) Strategi untuk bertahan di pasar

### 3.4.2 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama penelitian adalah mendapatkan data tanpa

mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan (Sugiono, 2015). Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode wawancara.

#### 1. Wawancara

Wawancara adalah metode yang digunakan untuk pengambilan data dengan cara mengajukan pertanyaan-pertanyaan terkait masalah yang diteliti kepada narasumber yang diteliti. Penelitian ini menggunakan jenis wawancara campuran, dimana peneliti tetap menggunakan pedoman wawancara sebagai acuan dan mengajukan pertanyaan lain yang merupakan pertanyaan pengembangan sesuai dengan kondisi narasumber.

Dalam penelitian ini, terdapat 10 narasumber yang diwawancarai. Mereka ada para pemilik sekaligus pendiri bisnis jasa boga yang dijalankannya. Total waktu dalam wawancara ini adalah 10 jam 18 menit 37 detik dengan detail sebagai berikut:

Tabel 3.2

Waktu Pelaksanaan Wawancara

No	Nama	W1	W2	Waktu Wawancara
1	Dede Destrya	7/10/17	14/12/17	1:40:59
2	Ajeng Maratus Sholihah	9/10/17	9/12/17	1:11:09
3	Ismawati Retno	10/10/17	9/11/17	1:15:09
4	Maylan Marlina	13/10/17	14/11/17	59:23
5	Dinandre Donna	13/10/17	20/12/17	52:45
6	Kurnia Chandra Rahaviana	14/10/17	15/11/17	40:16

7	Septi Kurnia Prastiwi	17/10/17	16/12/17	37:00
8	Atika	15/10/17	12/11/17	1:12:36
9	Herlya Mariza Diah P	16/10/17	11/11/17	59:26
10	Wuri Sayekti Handayani	17/10/17	8/11/17	40:59
Total				10 jam 18 menit 37 detik

Untuk memperlancar dalam proses wawancara, terdapat pedoman wawancara yang berbasis pertanyaan yang akan diajukan kepada narasumber penelitian. Dalam melakukan wawancara peneliti menggunakan alat bantu *tape recorder* untuk menunjang kelancaraan proses wawancara.

## 2. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu (Sugiono, 2015). Hasil penelitian dari wawancara akan lebih kredibel/dapat dipercaya dengan adanya dukungan dari data yang berupa dokumentasi tersebut. Oleh karena itu, peneliti dalam melakukan penelitian ini menambahkan data dokumentasi berupa gambar atau foto para narasumber. Selain itu, dokumentasi yang lainnya berupa pedoman dan transkrip wawancara.

### 3.5 Teknik Analisis Data

#### 1) Analisis Sebelum di Lapangan

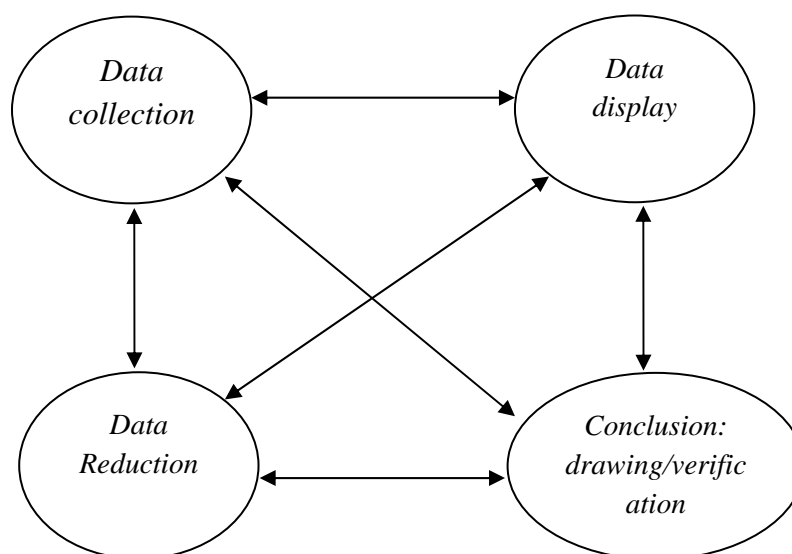
Pada penelitian kualitatif, analisis dilakukan terlebih dahulu sebelum ke lapangan. Analisis sebelum dilapangan lebih mengarah pada analisis yang dilakukan terhadap data hasil studi pendahuluan, atau data sekunder, yang akan

digunakan untuk menentukan fokus penelitian. Namun, analisis untuk menentukan focus penelitian ini bersifat sementara, dan akan berkembang setelah peneliti melakukan kegiatan penelitian selama di lapangan (Satori & Komariah, 2014).

## 2) Analisis Selama di Lapangan

Analisis data pada penelitian kualitatif sebenarnya dilaksanakan pada saat pengumpulan data di lapangan. Ketika peneliti melakukan interview, peneliti harus sudah melakukan analisis terhadap jawaban responden tersebut. Dalam penelitian ini menggunakan model Milles dan Huberman (Satori & Komariah, 2014) aktivitas analisis data Milles *and* Huberman terdiri atas: *data reduction*, *data display*, dan *conclusion drawing/verification* yang dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya mencapai jenuh.

Gambar 3.1 : Model Interaktif Miles dan Huberman



Sumber : Satori & Komariah (2014)



## 1. Reduksi Data

Dalam penelitian kualitatif sudah hal pasti mendapatkan data yang banyak dan relatif rumit, maka dari itu perlu dicatat dan diperinci secara jelas. Semakin lama penelitian dilakukan, maka semakin banyak data yang didapatkan pula. Oleh sebab itu, perlu dilakukan analisis data melalui reduksi data. Laporan yang disusun berdasarkan data yang diperoleh direduksi, dirangkum, dipilih hal-hal pokok, difokuskan pada hal-hal yang penting. Dengan demikian, data yang didapatkan memberikan gambaran yang lebih tajam tentang hasil pengamatan, juga mempermudah peneliti untuk mencari kembali data sebagai tambahan atas data sebelumnya yang diperoleh jika diperlukan (Satori dan Komariah, 2014). Peneliti akan menyertakan hasil reduksi data pada halaman lampiran.

## 2. Penyajian Data

Selama melakukan penelitian di lapangan, data yang di dapatkan harus disajikan. Dalam penyajiannya, data dapat di visualkan dengan berbagai teknik. Teknik penyajian data dalam penelitian kualitatif dapat dilakukan dalam berbagai bentuk seperti tabel, grafik, dan sejenisnya. Lebih dari itu, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya (Satori dan Komariah, 2014). Peneliti akan menyertakan *display data* dalam bentuk tabel dalam setiap pembahasan sebagai bentuk uraian singkat dari hasil temuan, dan dalam bentuk bagan yang akan disertakan pada bagian lampiran.

### 3. *Conclusion Drawing/Verification*

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Dalam menarik sebuah kesimpulan awal yang dikemukakan dari suatu penelitian, hasilnya adalah sementara, dan akan terus berkembang sesuai dengan hasil temuan yang ada di lapangan. Namun, apabila kesimpulan awal tersebut dibarengi dengan bukti-bukti yang valid, maka kesimpulan awal tersebut merupakan kesimpulan yang kredibel. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena seperti yang telah dikemukakan bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti berada di lapangan (Satori dan Komariah, 2014).

## **3.6 Keabsahan Data**

### **3.6.1 Uji Kredibilitas**

#### 1. Trianggulasi

Dalam penelitian kualitatif, yang dicari adalah kalimat yang dikeluarkan oleh sumber. Maka tidak menutup kemungkinan bahwa apa yang dikatakan tidak sesuai dengan apa yang terjadi dalam kenyataannya. Maka, peneliti perlu melakukan trianggulasi, yaitu pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan waktu. Sehingga ada trianggulasi dari sumber/informan, trianggulasi dari teknik pengumpulan data, dan trianggulasi waktu (Satori dan Komariah, 2014).

a. Triangulasi Waktu

Untuk mendapatkan hasil yang kredibel, peneliti menggunakan triangulasi waktu dalam penelitian ini. Peneliti dapat mengecek konsistensi, kedalaman dan ketepatan/kebenaran suatu data dengan melakukan triangulasi waktu. Menguji kredibilitas data dengan triangulasi waktu dilakukan dengan cara mengumpulkan data pada waktu yang berbeda (Satori dan Komariah, 2014).

### **3.6.2 Uji Transferability**

Nasution (Satori dan Komariah, 2014) mengatakan bahwa, bagi peneliti kualitatif, transferabilitas tergantung pada si pemakai yakni, sampai manakah hasil penelitian itu dapat mereka gunakan dalam konteks dalam situasi tertentu. Karena itu, transferabilitas hasil penelitian ini diserahkan kepada pemakainya. Untuk mendapatkan derajat transferabilitas yang tinggi tergantung pada kemampuan peneliti mengangkat makna-makna esensial temuan penelitiannya dan melakukan refleksi dan analisis kritis yang ditunjukkan dalam pembahasan penelitian. Agar orang lain dapat memahami hasil penelitian tersebut di tempat lain, maka peneliti dalam membuat laporannya harus memberikan uraian dengan rinci, jelas, sistematis dan dapat dipercaya. (Satori dan Komariah, 2014).

## BAB IV

### JASA BOGA

#### 4.1 Industri Jasa Boga

Industri makanan merupakan bisnis yang paling prospektif di Indonesia, bahkan dunia. Karena jenis industri ini berkaitan dengan kebutuhan primer manusia yang tidak bisa ditunda dan tidak akan pernah lekang dimakan oleh waktu. Meningkatnya jumlah penduduk dari tahun ke tahun membuat kebutuhan akan pangan menjadi meningkat juga dan membuat usaha ini menjadi bisnis yang menjanjikan.

Dalam Klasifikasi Baku Lapangan Usaha (KBLI) 2015 yang diterbitkan oleh Badan Pusat Statistik (BPS) mengungkapkan bahwa industri boga masuk dalam kategori I dengan kode kelompok pokok 56 yang dijabarkan sebagai berikut:

Tabel 4.1

Kategori Industri Jasa Boga

Kode	Judul	Deskripsi
56	Penyediaan makanan dan minuman	Golongan pokok ini mencakup kegiatan pelayanan makan minum yang menyediakan makanan atau minuman untuk dikonsumsi segera, baik restoran tradisional, restoran " <i>self service</i> " atau restoran " <i>take away</i> ", baik di tempat tetap maupun sementara dengan atau tanpa tempat duduk. Yang dimaksud penyediaan makanan dan minuman adalah penyediaan makanan dan minuman untuk dikonsumsi segera berdasarkan pemesanan

561	Restoran dan Penyediaan Makanan Keliling	Golongan ini mencakup kegiatan yang menyediakan jasa makanan untuk konsumen, baik dilayani maupun swalayan atau diantar. Termasuk penyiapan dan penyajian makanan untuk dikonsumsi segera dari restoran, kafetaria, restoran cepat saji, penjaja es krim, kendaraan bermotor atau tidak bermotor, makan keliling dan penyediaan makanan dalam kedai pasar. Juga termasuk kegiatan restoran yang terdapat dalam sarana angkutan, bila dilaksanakan oleh unit ekonomi yang terpisah
5610	Restoran dan Penyediaan Makanan Keliling	Subgolongan ini mencakup kegiatan yang menyediakan jasa makanan kepada pembeli, baik apakah pembeli disediakan makanan saat mereka duduk atau pembeli mengambil sendiri dari tempat makanan yang telah tersedia, baik apakah pembeli makan makanan yang telah disediakan di tempat tersebut, membawa makanan pulang atau menerima makanan tersebut yang diantar ke rumah pembeli. Ini termasuk menyiapkan dan menghidangkan makanan untuk segera dikonsumsi (siap saji) baik dijual dalam kendaraan bermotor maupun tidak atau gerobak dorong.

		<p>Subgolongan ini mencakup :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Restoran</li> <li>- Kantin / kafeteria</li> <li>- Restoran cepat saji</li> <li>- Layanan pesan antar pizza</li> <li>- Tempat penjualan makanan kaki lima</li> <li>- Mobil es krim</li> <li>- Makanan dengan gerobak dorong</li> <li>- Makanan siap saji di pasar atau supermarket</li> <li>- Kegiatan bar dan restoran yang berhubungan dengan angkutan, apabila dikelola secara terpisah</li> </ul> <p>Subgolongan ini tidak mencakup :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Perizinan terhadap beroperasinya fasilitas makanan, Kegiatan penyediaan makanan atas dasar konsesi, lihat 5629</li> </ul>
56101	Restoran	<p>Kelompok ini mencakup jenis usaha jasa pangan yang bertempat di sebagian atau seluruh bangunan permanen yang menjual dan menyajikan makanan dan minuman untuk umum di tempat usahanya, baik dilengkapi dengan peralatan/perlengkapan untuk proses pembuatan dan penyimpanan maupun tidak dan telah mendapatkan surat keputusan</p>

		sebagai restoran/rumah makan dari instansi yang membinanya.
56102	Warung Makan	Kelompok ini mencakup jenis usaha jasa pangan yang bertempat di sebagian atau seluruh bangunan tetap (tidak berpindah-pindah), yang menyajikan dan menjual makanan dan minuman di tempat usahanya baik dilengkapi maupun tidak dengan peralatan dan perlengkapan untuk proses pembuatan maupun penyimpanan dan belum mendapatkan ijin dan surat keputusan dari instansi yang membinanya
56103	Kedai Makanan	Kelompok ini mencakup usaha jasa pangan yang menjual dan menyajikan makanan siap dikonsumsi yang melalui proses pembuatan di tempat tetap yang dapat dipindah-pindahkan atau dibongkar pasang, biasanya dengan menggunakan tenda, seperti kedai seafood, pecel ayam dan lain-lain.
56104	Penyediaan Makanan Keliling/Tempat Tidak Tetap	Kelompok ini mencakup usaha jasa pangan yang menjual dan menyajikan makanan siap dikonsumsi yang didahului dengan proses pembuatan dan biasanya dijual dengan cara berkeliling, seperti tukang bakso keliling, tukang gorengan keliling, tukang otak-otak keliling, tukang empek-empek

		keliling dan lain-lain.
56109	Restoran dan Penyediaan Makanan Keliling Lainnya	Kelompok ini mencakup kegiatan yang menyediakan jasa pangan lainnya yang belum termasuk dalam kelompok 56101-56104, seperti kegiatan penyediaan jasa makanan siap saji di pasar atau supermarket, kegiatan bar dan restoran yang berhubungan dengan angkutan, apabila dikelola secara terpisah dan kegiatan jasa pangan lainnya
562	Jasa Boga Untuk Suatu <i>Event Tertentu (Event Catering)</i> dan Penyediaan Makanan Lainnya	Golongan ini mencakup kegiatan katering untuk acara individu atau untuk acara pada periode waktu tertentu dan pelaksanaan jasa katering berdasarkan perjanjian, seperti pada fasilitas olahraga atau sejenis.
5621	Jasa Boga Untuk Suatu <i>Event Tertentu (Event Catering)</i>	Subgolongan ini mencakup penyediaan jasa makanan atas dasar kontrak perjanjian dengan pelanggan, lokasi ditentukan oleh pelanggan untuk suatu even tertentu.  Subgolongan ini mencakup : <ul style="list-style-type: none"><li>- Katering untuk <i>event</i> atau kegiatan tertentu</li></ul> Subgolongan ini tidak mencakup : <ul style="list-style-type: none"><li>- Industri dari jenis makanan yang tidak tahan lama untuk dijual kembali, lihat 1079</li><li>- Perdagangan eceran jenis makanan yang</li></ul>



		tidak tahan lama, lihat golongan pokok 47
56210	Jasa Boga Untuk Suatu <i>Event Tertentu</i> <i>(Catering Event)</i>	Kelompok ini mencakup penyediaan jasa makanan atas dasar kontrak perjanjian dengan pelanggan, lokasi ditentukan oleh pelanggan untuk suatu <i>event</i> tertentu. Kelompok ini mencakup usaha jasa makanan jadi (siap dikonsumsi) yang terselenggara melalui pesanan-pesanan untuk kantor, perayaan, pesta, seminar, rapat dan sejenisnya. Biasanya makanan jadi yang dipesan diantar ke tempat kerja, pesta, seminar, rapat dan sejenisnya berikut pramusaji yang akan melayani tamu-tamu/peserta seminar atau rapat pada saat pesta/seminar berlangsung.
5629	Penyediaan Makanan Lainnya	Subgolongan ini mencakup jasa katering yaitu jasa penyediaan makanan atas dasar kontrak perjanjian dengan pelanggan, untuk periode waktu tertentu. Juga termasuk jasa katering berdasarkan perjanjian di fasilitas olahraga dan tempat lain yang sejenis.  Subgolongan ini mencakup : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kegiatan kontraktor jasa makanan (misalnya untuk perusahaan transportasi)</li> <li>- Kegiatan jasa katering berdasarkan perjanjian di fasilitas olahraga dan fasilitas</li> </ul>

		<p>sejenis</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kegiatan kantin atau kafetaria (misalnya untuk pabrik, perkantoran, rumah sakit atau sekolah) atas dasar konsesi</li> <li>- Kegiatan jasa katering yang melayani rumah tangga</li> </ul> <p>Subgolongan ini tidak mencakup :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Industri dari jenis makanan yang tidak tahan lama untuk dijual kembali, lihat 1079</li> <li>- Perdagangan eceran jenis-jenis makanan yang tidak tahan lama, lihat golongan pokok 47</li> </ul>
56290	<p>Penyediaan Makanan Lainnya</p>	<p>Kelompok ini mencakup jasa katering yaitu jasa penyediaan makanan atas dasar kontrak perjanjian dengan pelanggan, untuk periode waktu tertentu. Kegiatannya mencakup kontraktor jasa makanan (misalnya untuk perusahaan transportasi), jasa catering berdasarkan perjanjian di fasilitas olahraga dan fasilitas sejenis, kantin atau kafetaria (misalnya untuk pabrik, perkantoran, rumah sakit atau sekolah) atas dasar konsesi, jasa katering yang melayani rumah tangga. Termasuk dalam kelompok ini jasa katering yang melayani tempat pengeboran</p>

		minyak dan lokasi penggajian kayu. Misalnya Aerowisata
--	--	--

*Sumber: Data Sekunder*

Ada berbagai macam jasa penyedia makanan yang ada di lingkungan masyarakat. Dari tabel diatas, dapat dilihat bahwa terdapat dua golongan dari kelompok pokok 'penyediaan makanan dan minuman' (56), yaitu 'restoran dan penyediaan makanan keliling' (561) dan 'jasa boga untuk suatu *event* tertentu (*event catering*) dan penyediaan makanan lainnya' (562). Yang menjadi perbedaan paling menonjol dari kedua golongan tersebut adalah konsep penyajian. Sebagaimana diketahui di lapangan, jenis restoran maupun penjaja makanan keliling telah menyediakan makanan yang mereka jual (siap saji). Sedangkan jasa boga menyediakan makanan dengan konsep *made by order* yang hanya memenuhi permintaan konsumen yang memesan.

Restoran maupun penyedia makanan keliling banyak sekali dijumpai dimanapun. Beda halnya dengan jasa boga, dengan konsep *made by order* pergerakan jasa boga tidaklah terlihat. Namun, jangan terkecoh dengan bisnis jasa boga. Karena sekali bergerak, omset yang didapatkan tidak bisa dianggap remeh. Apalagi jasa boga yang telah memiliki nama. Hal inilah yang membuat jasa boga menjadi industri makanan yang potensial dan menarik.

Menurut definisi keputusan Menteri Kesehatan RI Nomor 715/Menkes/SK/V/2003 jasa boga atau katering adalah perusahaan atau perorangan yang melakukan kegiatan pengelolaan makanan yang disajikan di luar tempat usaha atas dasar pesanan. Sedangkan menurut sumber Departemen Perindustrian dan Perdagangan usaha jasa boga adalah meliputi usaha penjualan makanan jadi (siap dikonsumsi) yang terselenggara melalui pesanan-pesanan untuk perayaan, pesta, seminar, rapat, paket

perjalanan haji, angkutan umum dan sejenisnya. Biasanya makanan jadi yang dipesan diantar ke tempat pesta, seminar, rapat, dan sejenisnya berikut pramusaji yang akan melayani tamu-tamu/peserta seminar atau rapat pada saat pesta/seminar berlangsung.

Menurut sumber Departemen Kesehatan RI sebagaimana tercantum dalam keputusan Menteri Kesehatan Nomor 715/Menkes/SK/V/2003 industri jasa boga dapat diklasifikasikan menjadi 3 golongan utama yaitu golongan A, yang mana terdapat A1, A2 dan A3, golongan B, dan golongan C

#### 1. Jasa Boga Golongan A

- a. Jasa boga golongan A1 : jasa boga yang melayani kebutuhan masyarakat umum dengan pengolahan makanan yang menggunakan dapur rumah dan dikelola oleh keluarga
- b. Jasa boga golongan A2 : Jasa boga yang melayani kebutuhan masyarakat umum, dengan pengolahan makanan yang menggunakan dapur rumah tangga dan mempekerjakan tenaga kerja
- c. Jasa boga golongan A3 : Jasa boga yang melayani kebutuhan masyarakat umum, dengan pengolahan makanan yang menggunakan dapur khusus dan mempekerjakan tenaga kerja

#### 2. Jasa Boga Golongan B

Jasa boga yang melayani kebutuhan masyarakat khusus untuk asrama jamaah haji, asrama transito, pengeboran lepas pantai, perusahaan serta angkutan umum dalam negeri dengan pengolahan yang menggunakan dapur khusus dan mempekerjakan tenaga kerja

### 3. Jasa Boga Golongan C1

Jasa boga yang melayani kebutuhan alat angkutan umum internasional dan pesawat udara dengan pengolahan yang menggunakan dapur khusus dan mempekerjakan tenaga kerja.

Bisnis kuliner bukanlah bisnis yang bisa diremehkan. Menjual kebutuhan pokok manusia berupa makanan, bisnis ini tidak akan pernah tergeser oleh waktu. Selain itu, omset yang bisa didapatkan dari bisnis ini juga tidaklah main-main, yakni mencapai ratusan juta rupiah. Fakta inilah yang menjadikan bisnis kuliner, khususnya industri jasa boga memiliki peluang yang begitu besar dan membuat jumlah pembisnis jasa boga mengalami peningkatan setiap tahunnya.

Sebagai sebuah industri yang besar, jasa boga juga memiliki organisasi yang menaungi para pelaku bisnisnya yakni Asosiasi Jasa Boga Indonesia yang disingkat menjadi APJI. Keberadaan APJI tersebar mulai dari pusat sampai daerah di seluruh Indonesia. Di pusat, APJI dikelola oleh Dewan Pimpinan Pusat (DPP), sedangkan di daerah tingkat provinsi dikelola oleh Dewan Pimpinan Daerah (DPD), dan untuk tingkat kabupaten dikelola oleh Dewan Pimpinan Cabang (DPC). Namun, pada kenyataannya, meskipun telah memiliki 'wadah', tidak semua pengusaha jasa boga tergabung di dalamnya. Di Daerah Bantul misalnya, dari banyaknya pengusaha jasa boga di Bantul, hanya ada sekitar 30 pengusaha jasa boga yang tergabung dalam APJI Bantul.

## BAB V

### TEMUAN

#### 5.1 Alasan Berbisnis

##### 5.1.1 Titik Awal ‘Kehidupan’ Usaha

Ada berbagai alasan yang melandasi seseorang untuk mengambil suatu keputusan. Begitu pula dengan keputusan untuk terjun ke dunia bisnis. Tidak peduli besar kecilnya suatu usaha yang dijalankan, seorang pengusaha pasti memiliki alasan yang menjadi titik awal perjalanannya. Bahkan seorang wanitapun memiliki alasannya untuk menekuni suatu usaha.

Dede sangat menyukai dunia memasak sejak di bangku sekolah menengah atas. Dan semua itu dimulai dari kebiasaannya sejak kecil yang selalu dibawakan bekal makanan oleh ibunya. Dede mendapatkan respon positif dari teman-teman membuat sebuah ide brilian muncul dalam kepala Dede. Dia meminta ibunya untuk membuat makanan 10 kotak yang kemudian dia jual pada teman-temannya. Hal itu berlanjut sampai Dede memasuki bangku sekolah menengah pertama. Dalam pelajaran biologi, Dede mendapatkan banyak ilmu mengenai zat-zat yang ada dalam bumbu instan. Ilmu inilah membuat Dede mulai menyukai dunia kuliner.

“Saya itu dari kecil suka banget dibekalin sama mama masakan. Dan temen-temen tuh selalu memuji makanannya enak. Terus kebetulan waktu SMA itu saya kepikir mau jadi ahli gizi. Karena mama saya diabet waktu itu. saya pikir, kalau saya jadi ahli gizi saya bisa bantu atur pola makan mama. Soalnya mama rada nakal, nakal makan nasi merah itu *nggak* mau. Waktu itu mama kalau masak kan masih suka make mecin. Dari SMP saya udah dikasih tahu guru bahwa masak yang bagus itu harusnya yang non-mecin. Karena nyebabin bodoh. Nah saya mulai suka dunia masakanlah disitu” (Dede, 7/10/17, 13:00)

Kecintaannya pada dunia kuliner membuat Dede semakin menyempatkan waktu untuk melakukan hobinya itu. Hal ini terbukti dari pengakuan Dede yang sampai

kekurangan program kerja saat kkn karena dia terlalu banyak memasak. Dan semangat dalam dirinya semakin besar ketika ada orang yang memuji masakannya. Ketika selesai kkn, Dede mendapat teguran dari temannya yang merasa bahwa kemampuan Dede bisa dikembangkan menjadi bisnis yang dapat menghasilkan. Hingga pada akhirnya, Dede pun mengikuti saran dari temannya untuk membuka bisnis jasa boga yang tak disangkanya bisa berkembang hingga saat ini.

“Saya KKN, saya kekurangan program karena saya kebanyakan waktu masak. Saya masak dari pagi, masak orang banyak. Apalagi kalau dipuji, senang banget pokonya. Tambah semangat. Abis itu pas balik ke kosan dibilangin ceu kamu jangan ngegratisin makananmu gini mulu dong. Kamu kan udah mau selesai nih kuliah, mau masuk semester 7 tuh. Kenapa nggak? Kita dimasakin dong. Siapa aja yang mau dimasakin? Ditanya di kamar, ada 10 kamar yang mau dimasakin.” (Dede, 7/10/17, 13:00)

Berbeda dengan Dede, Maylan membuka bisnis jasa boga miliknya setelah dia menikah. Menikah membuat Maylan memutuskan untuk berhenti dari pekerjaannya. Namun, bagi Maylan yang suka bekerja, menjadi ibu rumah tangga saja membuatnya agak jenuh. Hingga akhirnya Maylan melahirkan anak pertamanya setahun setelah pernikahan, Maylan akhirnya mulai memikirkan bagaimana dia bisa memiliki kesibukan yang juga masih bisa mengurus anak. Menurut Maylan, bisnis yang bagus adalah menjalankan apa yang telah menjadi *passion* seseorang. Dan Maylan menyadari bahwa *passion*nya adalah di bidang memasak. Akhirnya Maylan membuka bisnis yang sesuai dengan *passion*nya dan memiliki waktu yang fleksibel untuk mengurus keluarga.

“Jadi pada dasarnya kalau kita mau memulai sesuatu itu kan ngikutin passion kita kan. Nah kebetulan kan saya senang masak. Nah cari deh, bingung tuh dulu. Kan di luar itu sudah coba tuh berbagai bisnis sebelum bisnis makanan booming. Kan udah bisnis macem-macem mbak. Baju udah itu udah. Akhirnya ketemu. Soalnya ibu rumah tangga, mau ngapain lagi? Bisnis apa lagi yang bisa disambi, yang bisa dijalanin. Ya kalau *nggak* online, ya apa nih yang bisa dilakuin.

Akhirnya ketemulah ini, bisnis makanan sehat. Yang waktunya itu sibuk kalau pagi, sore udah *nggak*. Santai” (Maylan, 13/10/17, 14:00)

Donna memiliki hobi memasak. Dia suka sekali mencoba resep-resep masakan yang dia temukan entah melalui buku resep ataupun internet. Dulunya, Donna sempat bekerja di salah satu bank swasta. Namun, semakin lama dia merasa tidak lagi nyaman dengan pekerjaannya. Donnapun berpikiran untuk bekerja di rumah yang memiliki waktu fleksibel. Hal pertama yang muncul dalam pikirannya saat itu adalah apa yang dia sukai, memasak. Akhirnya Donna memutuskan untuk mencoba bisnis dalam bidang yang dikuasai sekaligus disukanya, kuliner.

“Kerja di rumah, ya apa ya? Pertama saya hobi masak, sebelum usaha catering suka coba-coba resep masakan. Semua masakan bisa sih saya, ya dari coba-coba awalnya. *Kan* tetangga ngga ada tuh, saya tetangga deket tapi ngga kenal tetangga. Terus *kan* otomatis kirim temen, foto, posting-posting itu di bb. Temen pengen dong gini gini, akhirnya aku kirim ke temen itu. Enak katanya, saya belum usaha catering karena temen-temenku udah nyobain masakanku” (Donna, 13/10/17, 16:20)

Sebelumnya, Donna pernah membuka sebuah warung makan. Niatnya begitu kuat untuk membangun usaha kuliner sesuai kemampuannya. Niat inilah yang membuatnya juga keluar dari tempatnya bekerja. Donna membuka warung makan di sekitar pabrik yang menurutnya itu adalah tempat yang strategis. Namun, apa yang menjadi perhitungannya keliru. Suasana ramai hanya bisa didapatnya saat buruh pabrik gajian dan saat ada *event* di taman pabrik. Hal ini membuat Donna harus menelan kerugian, mengingat modal untuk membuka warung harus ia keluarkan setiap harinya. BEP tak didapatnya, Donna akhirnya mengakhiri bisnis warungnya yang saat itu masih berumur 3 bulan. Kegagalan ini menyisakan trauma tersendiri bagi Donna, namun tidak sampai membuatnya menyerah pada apa yang sangat disukainya, memasak. Dia kembali



bertemu dengan temannya, dan teman-temannya menyarankan Donna untuk kembali membuka bisnis kuliner dengan tema yang berbeda, yakni jasa boga.

“Ya masa-masa sulit itu sih bisa dibilang masa-masa sulit. Kemaren udah modal gede yakan terus *ngga* berhasil. Pokoknya kali ini *ngga* boleh gagal prinsip saya sih begitu. Nah terus ketemu temen saya, ngobrol biasa *kan*. Saya jadi kaya trauma gitu mau usaha apa *kan* jangan sampe gagal lagi gitu *kan* prinsipnya. Ya udah *catering* aja, semua temen-temenku kompak. “Iya *wong* kamu ini belum usaha *catering* aja tiap hari bikin makanan enak, masa sih *ngga* bisa,” bilang kaya gitu. Iyaa sih dari dulu aku *resign* kerja itu memang pengen *catering* aja bisa di rumah. *Stay* ngurus anak sambil masak gitu. Oke akhirnya, serius nih.” (Donna, 13/10/17, 16:20)

Herlyana sangat suka makan dan jajan. Apalagi makanan manis seperti *dessert*. Selain suka makan, Herlyana juga suka memasak. Lama kelamaan muncul keinginan untuk membuka suatu usaha yang berkaitan dengan kecintaannya pada dunia kuliner. Keinginannya untuk membuka bisnis kue muncul sejak dia sudah tidak lagi bekerja di kantor. Sayangnya, keinginan itu masih belum bisa terealisasi karena Herlyana ikut dengan suaminya yang sering pindah dinas. Dan saat itu, untuk melampiaskan keinginannya, Herlyana hanya mampu memasak, memfoto dan mempostingnya di akun media sosialnya. Keinginan yang dipendam Herlyana semakin lama semakin besar dan kuat dalam waktu 2 tahun terakhir. Dan akhirnya, dengan tekad yang kuat dan dukungan dari suami, Herlyana mulai membuka bisnis jasa boganya. Meskipun Herlyana suka makanan manis, di awal debutnya dia justru membuka bisnis jasa boga dengan produk unggulannya tander lumut. Menurutnya, Jenis usaha jasa boga memiliki cakupan yang lebih luas dalam dunia kuliner.

“Ya itu tadi saya kan bilang saya hobi masak, makan, jajan. Saya pengen bisnis waktu saya udah *ngga* kerja lagi di kantor. Saya ikut suami saya, itu saya kepikiran saya pengen bikin kue. Tapi dulu belum ada *support* ya karena kita dulu berpindah-pindah di kota-kota. Ya itu saya cuman sekedar masak, foto, posting gitu. Terus cuman hanya dimakan sendiri, tetangga, temen-temen gitu aja. Baru kepikiran bisnisnya itu 3 tahun belakangan. Lebih kuatnya lagi 2

tahunan ini. Artinya 3 tahun udah kepikiran gitu. Saya selalu bilang suami, saya pengen bikin rumah makan, pengen bikin ini, pengen punya toko roti, bakery. *Yo* cuman hanya, kita pasti punya mimpi ya, punya cita-cita, keinginan. Kita nanti pasti tuanya pengen bikin apa gitu. Tapi lebih kuatnya keinginan saya itu 2 tahunan ini. Makanya dua tahunan ini mamaliya's catering itu muncul gitu, tercetus gitu.” (Herlyana, 16/10/17, 14:30)

Berbeda kondisi, Chandra mengawali bisnis jasa boganya karena dorongan suami yang memintanya untuk bekerja di rumah setelah menikah. Pada awalnya Chandra memang bingung. Dia menyadari bahwa satu-satunya *skill* yang benar-benar dimilikinya saat itu adalah memasak. Dan dari situlah semua dimulai. Berbekal *support* dan modal dari ibu mertuanya, Chandrapun memulai bisnis jasa boganya.

“Itu dari suami dulu. Gimana, kamu pengennya apa. kalau nikah kamu *nggak* usah kerja. Kerjanya di rumah aja, gitu. kamu mau usaha apa? duh, apa ya? Aku juga cuma bisa, sekarang yang tak kuasai cuma masak. kalau jadi guru kan dia *nggak* pengen. Pengennya saya jadi ibu rumah tangga aja yang di rumah punya usaha, lha apa gitu. ya udahlah, karena aku seneng masak, ya udah ini ajalah, katering” (Chandra, 14/10/17, 11:00)

Wuri pada awalnya tidak menyukai hal-hal yang berbau memasak. Bahkan dia sangat enggan untuk sekedar pergi ke pasar. Suatu hari dia melihat-lihat resep di internet dan hal itu menarik perhatiannya. Wuri mencoba membuat masakan yang ada dalam resep tersebut, yang saat itu adalah kue dan kue kering. Tak disangka, dia berhasil membuat kue tersebut. Keberhasilan membuatnya mulai tertarik pada dunia kuliner. Dan disitulah semuanya di mulai. Setelah keluar dari kantor tempatnya bekerja, Wuri dan suaminya memutuskan untuk membuka warung makan. Namun, warung itu hanya berjalan sebentar. Kehamilan yang makin bertambah usia membuatnya tidak bisa banyak memiliki kegiatan, ditambah dengan adanya kecelakaan yang membuat satu-satunya orang yang dia pekerjakan tidak bisa lagi membantunya, Wuri akhirnya memutuskan untuk menutup usaha warungnya. Setelah melahirkan, Wuri kembali

mencoba peruntungannya di dunia kuliner. Namun, kali ini dia memilih untuk menjalankan bisnis jasa boga, karena waktunya yang lebih fleksibel, apalagi dia juga masih memiliki bayi.

“Soalnya minat sih mba, seneng. Awalnya sih *nggak* suka. Dulu waktu masih muda malah *nggak* seneng. Disuruh belanja ke pasar aja males banget. Liat-liat resep kok kayanya menarik, terus dicoba kok, kalau nyoba berhasil itu jadi seneng itu lho mba, jadi tertarik nyoba ke yang lain. dari situ sih mba jadi seneng” (Wuri, 17/10/17, 13:45)

Meskipun banyak yang membuka bisnis jasa boga berkat kemampuan memasak, namun tidak menutup kemungkinan bahwa orang yang tidak memiliki kemampuan dan keterampilan dalam memasak tidak bisa membuka bisnis jasa boga. Seperti Ajeng. Dia membuka bisnis jasa boga setelah melihat kondisi lapangan. Awalnya, dia bekerja di kampus tempatnya kuliah. Dia bertanggung jawab untuk mengadakan acara-acara yang berkaitan dengan agenda jurusan. Lama kelamaan dia menyadari bahwa dalam setiap acara tidak pernah lepas dari konsumsi. Dari situlah dia melihat peluang bisnis dunia kuliner.

“Saya buka katering itu januari, saya iseng. Saya dulu direkrut sama jurusan. Jurusan di UIN, saya dulu ngebantuin ketua jurusan ya di kantor. Dulu mulainya disuruh bikin even buat dosen. Ngurusin even buat dosen, akhir tahun. Otomatis kan itu butuh makan, konsumsi, nah saya pesen ke temen saya. Nah dari situ saya ngeliat peluang” (Ajeng, 9/10/17, 14:00)

Septi juga memiliki cerita yang hampir mirip dengan Ajeng. Saat masih SMA, Septi sangat aktif dalam kegiatan organisasi. Selama berorganisasi, Septi sering menjabat sebagai seksi konsumsi. Pada awalnya dia menjalaninya seperti biasa. Namun, pada suatu waktu dia berpikir. Sang ibu bisa memasak masakan yang enak, lalu kenapa dia tidak mengurus semuanya sendiri? Akhirnya, Septi bekerja sama dengan ibunya untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dalam kegiatan organisasinya di SMA. Tidak

hanya itu saja, Septi dan ibunya juga menerima pesanan dari luar organisasinya seperti pesanan kegiatan teman-teman kantor orang tuanya.

“Kalau merintisnya dari saya SMA mungkin ya. SMA itu dulu kan sering di organisasi, terus ceritanya itu kebanyakan jadi sie konsumsi *to mba*. Terus karena ibu saya kalau masak enak kan, terus ya kenapa *nggak dihandle* sendiri gitu *lho*. Lama kelamaan, sampai kuliah ya seperti itu. Masih sambilan sih sama ibu saya. Terus nerima pesenan sih kecil-kecilan” (Septi, 17/10/17, 20:10)

Tak jauh berbeda, Ismawati juga memulai bisnis jasa boga sejak masih kuliah. Semuanya berawal dari keisengannya mengikuti tender untuk konsumsi OSPEK kampus. Dengan koneksi yang dimilikinya, Ismawati mencoba maju dalam tender konsumsi OSPEK kampus. Tak disangka menu dan harga yang ditawarkannya diterima oleh panitia. Meskipun berawal dari coba-coba, Ismawati tak sembarangan dalam melakukan proyek ini. Dia melakukannya dengan baik. Dan buah dari keisengan dia coba-coba saat itu berlangsung hingga saat ini.

“Kalau bisnis katering ini ide pertamanya diawali tahun 1994, waktu itu saya masih mahasisiwi, saya masuk kuliah 1993, semester 2, gak sengaja juga ya karena berawal dari jaringan pergaulan dengan teman-teman gitu, suatu ketika ada teman itu yang dia panitia OSPEK di UGM waktu itu, dia membuka tender waktu itu untuk menyediakan jasa makan untuk mahasiswa OSPEK itu lho, saya cuma coba-coba saja, kemudian kok *ndilalah* menu yg saya sampaikan dan harga yang saya ajukan ke panitia itu kok masuk gitu, jadi langsung coba coba, langsung dapat proyek, langsung dapat pekerjaan langsung dikerjakan, dan itu berlangsung seterusnya” (Ismawati, 10/10/17, 16:00)

Sedikit berbeda, Atika dulu sempat bekerja untuk jasa boga rumah sakit di Yogyakarta. Pada tahun 2013, Atika dan temannya mendapat kabar dari teman yang bekerja di Jakarta bahwa jasa boga dengan tema *diet catering* menjadi usaha yang begitu diminati di Jakarta. Pada saat itu, di Yogyakarta sendiri belum terlalu banyak jasa boga dengan tema *diet catering*. Melihat peluang tersebut, ditambah dengan

pengalaman dalam dunia jasa boga dan *basic* ilmu gizi, Atika dan temannya seolah mendapat panggilan untuk membuka bisnis jasa boga. Pada saat itu, jasa boga dengan tema *diet catering* tidak terlalu banyak di Yogyakarta. Sempat terbesit keraguan, namun Atika dan temannya yakin bahwa setiap usaha pasti ada pasarnya sendiri, dan setiap sesuatu yang baru, orang pasti akan merasa penasaran dan mencobanya.

“Dulu aku buka sama temen itu diet katering di jogja itu emang belum ada, tahun 2013 itu emang belum ada yang buka. Jadi kita pengen buka sesuatu yang baru di Jogja gitu lho. Kan kalau di Jakarta lagi *booming* itu temenku pada kerja di Jakarta itu. Di Jogja itu diet katering kok belum ada gitu. ya udah kita buka, emang bagus sih pasarnya.” (Atika, 15/10/17, 18:30)

Namun, bekerja dengan 2 kepala yang saling mendominasi bukanlah hal yang mudah. Karena setiap kepala memiliki pemikirannya masing-masing. Atika memilih untuk keluar dari jasa boga yang telah dirintisnya bersama temannya dan mendirikan bisnis jasa boganya sendiri. Tema yang diambil dalam jasa boga yang Atika dirikan juga masih tetap sama dengan jasa boga sebelumnya, yakni catering diet sehat.

### 5.1.2 Hasil Temuan

Tabel 4.1

#### Alasan Berbisnis Kuliner

Alasan berbisnis kuliner	Responden
Hobi	3
Kemampuan	1
Tertarik	1
<i>Passion</i>	1
Peluang	4

Sumber: Data Primer

Setiap orang memiliki alasannya tersendiri dalam memutuskan suatu hal. Alasan yang menjadi titik awal seseorang melakukan sesuatu, bahkan memutuskan untuk menjalankan sebuah bisnis. Dari total 10 narasumber, 4 diantaranya membuka bisnis kuliner karena melihat adanya peluang. Sebagai bisnis kebutuhan primer, industri makanan seolah membuka pintu yang sangat lebar bagi para pelaku usaha untuk masuk dan menjadi bagian dari industri makanan. Pintu inilah yang dilihat oleh Ajeng, Ismawati, Septi dan Atika. Meskipun bagi Ismawati berkecimpung dalam dunia kuliner adalah suatu kebetulan yang tak terduga, namun, menjalani dunia kuliner sampai lebih dari 30 tahun membuktikan bahwa sebenarnya Ismawati bisa melihat peluang yang sangat besar dalam industri kuliner.

Selain melihat peluang, 3 orang membuka usaha kuliner berangkat dari hobi atau kecintaannya pada dunia memasak. Bukan hal baru ketika seseorang membuka usaha berlandaskan apa yang ia sukai. Justru akan lebih ringan dan menyenangkan ketika seseorang membangun usaha sesuai dengan kegiatan yang ia sukai, contohnya memasak. Selain hobi, *passion* juga menjadi hal yang dapat dipertimbangkan untuk membuka suatu usaha. Maylan merasa bahwa setelah menjajal berbagai macam bisnis, akhirnya dia menyadari bahwa yang menjadi *passionnya* adalah memasak. Maka dari itu Maylan memutuskan untuk bergabung dalam industri jasa boga.

Wuri pada awalnya memang tidak menyukai kegiatan yang berbau dapur. Namun, usaha untuk mencoba sesuatu hal yang baru dan berhasil membuat Wuri akhirnya menaruh minat pada kegiatan memasak. Ketertarikannya pada dunia kuliner inilah yang membuat Wuri akhirnya yakin untuk berkecimpung dalam industri jasa boga. Meskipun sempat gagal saat membuka warung makan, hal itu

tidak menyurutkan semangat dan ketertarikan Wuri pada industri jasa boga. Berbeda dengan Wuri, Chandra justru merasa bahwa memasak adalah satu-satunya hal yang bisa dia lakukan. Kesadaran itu muncul pada saat calon suaminya memintanya untuk membuka usaha sendiri daripada bekerja di luar rumah. Dan dengan dukungan dari suami dan mertuanya, Chandra akhirnya membuka usahanya sendiri dalam industri jasa boga.

Selain alasan-alasan di atas, terdapat satu alasan mendasar yang menjadi pertimbangan para narasumber ketika akan terjun ke dunia kuliner, yaitu kodratnya sebagai seorang wanita yang bertanggung jawab terhadap rumah dan keluarga. Mereka ingin bekerja, mereka ingin bisa menghasilkan uang sendiri, namun mereka juga ingin tetap mengurus keluarga yang merupakan tanggung jawab dasar mereka. Berbisnis di dunia kuliner, khususnya di industri jasa boga, bagi mereka tidaklah sulit. Bekerja hanya pada saat mendapatkan pesanan saja, dan selain itu, mereka bisa mengurus keluarga, apalagi ketika memiliki anak yang masih kecil.

## ***5.2 Entrepreneurial Mindset***

### ***5.1 Mindset dan Prosesnya***

#### **A. Dede Destryana**

Dede dibesarkan ditengah keluarga wirausaha. Ayahnya seorang supervisor di perusahaan penghasil busa, dan ibunya adalah pemilik usaha furniture di Tangerang. Sejak kecil, Dede merasa tidak pernah kekurangan kasih sayang dari orang tuanya, tidak seperti teman-temannya yang kedua orang tuanya bekerja di kantor. Setiap pagi, sang ibu selalu menyempatkan waktu untuk memasak bekal Dede dan adik-adiknya. Meskipun ada dua orang pembantu di rumah, ibu Dede selalu berusaha untuk mengurus keperluan keluarga, khususnya mengurus anak-anaknya sendiri. Dari situ Dede kecil

mulai berpikir, Sang ibu bisa mengurus keluarga dan juga bisa menghasilkan uang sendiri.

“Dari kecil banget, dari saya kelas 2 SD kayanya orang tua saya sudah mulai usaha meubel, Furniture. Dia produksi sendiri sofa. Jadi mama itu dulu pertama punya CV Mia Mandiri. Dulu yang ngelolanya mama masalah CV ayah bekerja di perusahaan busa. Nah ayah di perusahaan busa sebagai supervisor, mama kerja ngelola usaha di rumah. CV Mia Mandiri khusus ngejual busa. Nah terus berkembang-berkembang ketika saya kelas 4 apa kelas 5 SD, beberapa tahun kemudian dibikin furniture. Jadi awalnya cuma jualan busa. Bikin furniture tuh mamah ngedesain kursi sendiri, sofa sendiri, pokoknya kaya begini-begini, terus akhirnya penjualannya orang yang nitipin segala macam, terus akhirnya makin gede. Awalnya kan ayah saya di kantor, mama itu sosok ibu yang bisa menghasilkan uang tapi bisa ngurus anak. Itu awalnya saya ngeliat. Ya nonton kenapa awalnya saya bisa ingin jadi pedagang suatu saat, karena saya melihat itu.” (Dede, 7/10/17, 13:00)

Seperti anak kecil pada umumnya yang suka bermain, Dede juga suka bermain masak-masakan. Namun, Dede tidak benar-benar bermain. Karena Ibunya memberinya mainan masakan yang sesungguhnya. Maka dari itu, tidak heran ketika menginjak kelas 4 SD Dede sudah bisa menanak nasi secara manual. Sejak SD pula, Dede yang sering dibawakan masakan oleh ibunya dan mendapatkan respon baik dari teman-temannya meminta sang ibu untuk membawakan bekal lebih padanya, yang kemudian saat di sekolah dia jual makanan itu kepada teman-temannya. Naluri berdagang sepertinya menurun begitu cepat pada Dede kecil saat itu. Pada saat Dede menginjak bangku sekolah menengah pertama, Dede mendapat banyak ilmu, terutama yang berkaitan dengan memasak, yakni zat-zat psikotropika. Ilmu yang didapatkannya di sekolah Dede coba terapkan pada masakan sang ibu. Dan di situlah Dede mulai menyukai hal-hal yang berbau memasak.

“Saya itu dari kecil suka banget dibekalin sama mama masakan. Dan temen-temen tuh selalu memuji makanannya enak. Terus kebetulan waktu SMA itu



saya kepikir mau jadi ahli gizi. Karena mama saya diabet waktu itu. saya pikir, kalau saya jadi ahli gizi saya bisa bantu atur pola makan mama. Soalnya mama rada nakal, nakal makan nasi merah itu *nggak* mau. Waktu itu mama kalau masak kan masih suka make mecin. Dari SMP saya udah dikasih tahu guru bahwa masak yang bagus itu harusnya yang non-mecin. Karena nyebabin bodoh. Nah saya mulai suka dunia masakanlah disitu” (Dede, 7/10/17, 13:00)

Saat menginjak bangku sekolah menengah atas, Dede masuk dalam jurusan IPA, dan Dede sangat menyukai pelajaran biologi. Sempat terbesit dalam benak Dede untuk menjadi seorang ahli gizi, mengingat sang ibu yang menderita penyakit diabetes dan susah diatur pola makannya. Namun, orang tua Dede melihat hal yang lain. Dede yang saat di bangku sekolah sering mengikuti kegiatan organisasi membuat orang tua Dede berpendapat bahwa Dede memiliki kemampuan memimpin. Maka dari itu, orang tua Dede meminta Dede untuk masuk ke IPDN. Dede yang tidak ingin masuk IPDN tidak habis akal, dia mendaftar di UGM dengan jurusan yang diinginkan orang tuanya, yakni ilmu sosial politik. Dede lolos, dan berkat nama besar UGM, orang tua Dede yang awalnya kaget menjadi bangga padanya. Namun tetap saja, keputusan akhir Dede yang banting stir dari politik ke bisnis kuliner akhirnya membuat sang ayah kecewa juga.

“Jadi seharusnya kan masuk IPDN udah sampe tes kesehatan, cuma saya waktu itu bilang ke ayah, yah minjem mobil, padahal saya mau tes UGM. Jadi tahu-tahu ayah saya ditelpon sama pihak bimbel GO waktu itu pak, bu, ini anak ibu lolos masuk UGM. Ayah saya kan cuma sekolah tinggi ilmu ekonomi biasa S1 ya, dia *nggak* tahu UGM. Kan namanya orang tua ya. Terus katanya Univertas nomer 1 di Indonesia. waduh, kata orang tua saya, itu negri ya? Wah ya udah deh diambil. Nah itu, karena dia mikir kan seorang pengusaha mau jadi penguasa, juga butuh pencitraan. Kebetulan, ayah juga lagi bergelut banget di politik. Jadi dia mikir, oya, agak sombongnya. Maksudnya kalau anak masuk ke UGM kan jadi ada nilai prestisius, dia juga merasa bangga. Akhirnya saya masuknya ke UGM dengan jurusan politik dan pemerintahan. Jadi saya berusaha untuk cumlaude tiap semester. Itu hanya untuk membanggakan aja. Makanya ketika saya lulus, memutuskan untuk usaha ini tuh orang tua luar biasa kecewa. Kecewa pastinya, karena dia kira akan jadi politisi, tapi ternyata jadi pedagang.” (Dede, 7/10/17, 13:00)

Untuk menyenangkan orang tuanya, Dede berusaha belajar dengan baik. Namun, Dede tidak melupakan apa yang sangat disukainya, yakni memasak. Dede sering memasak di kosnya. Bahkan saat KKN Dede sampai kekurangan waktu untuk menjalankan programnya karena waktunya banyak dia luangkan untuk memasak. Setelah selesai KKN, Dede mendapat saran dari temannya untuk menjual apa yang dia masak. Mempertimbangkan saat itu Dede menginjak semester 7 yang sedang menjalani tugas akhir dan tidak terlalu sibuk, akhirnya Dede memutuskan untuk mengikuti saran temannya tersebut. Berawal dari pesanan 10 anak di kosnya, Dede memulai bisnis jasa boganya. Tak disangka, usaha kecil-kecilan Dede berkembang pesat dari awalnya 10 box menjadi 50 box perhari berkat teman-temannya yang memasarkan masakan Dede.

“Awalnya cuma 10 box untuk temen-temen kosan. Tapi mereka motoin di IG. Jadi saya nggak kepikiran itu akan jadi catering, kemudian kaya gini nggak. Jadi waktu itu cuma iseng-iseng aja dulu 10 box. Ah, saya mau belajar usaha dulu karena untuk jadi penguasa harus jadi pengusaha dulu. Awalnya gitu. ya udah saya sambil ngajar juga. Memang temen-temen sekeliling bilang usahamu akan jadi besar gitu. Soalnya waktu itu saya dari 10 box itu ternyata tiap pagi saya harus masak 50 box.” (Dede, 7/10/17, 13:00)

Dede menyadari apa yang dikatakan oleh orang tuanya yakni ‘pengusaha dulu baru penguasa’. Dia mengamini hal tersebut melihat kehidupan orang tuanya yang baik, sang ibu yang menjalani bisnis dan ayahnya yang terjun dalam dunia politik sejak dia duduk di bangku SMP. Namun, hal besar akhirnya terjadi. Sang ayah yang saat itu mencalonkan diri menjadi wakil rakyat di Tangerang dan mendapat banyak masalah. Gonjang-ganjing politik memberikan pengaruh yang cukup besar pada keluarga Dede. Dedepun yang awalnya ingin mengambil skripsi di Tangerangpun merubahnya menjadi Yogyakarta, tepatnya Wates. Dede mulai berpikir, kenapa ketika sang ayah menjalankan bisnis baik-baik saja tapi tidak saat masuk ke politik? Dan lambat taun,

Dede juga kurang menyukai politik selama mengerjakan skripsi di Wates. Dede mulai memutar otak lagi dan mulai memikirkan hal-hal yang lain, yakni melanjutkan bisnis jasa boganya. Akhirnya, keputusan finalpun dia ambil. Dengan melihat realita yang ada di keluarganya, dan banyak pertimbangan, Dede memutuskan untuk tetap melanjutkan bisnis kulinernya, apapun yang terjadi.

“Terus, nggak tahu kenapa ya saya penelitian di Wates itu makin memikirkan pemikiran saya untuk nggak suka dengan politik. Lama-lama saya nggak suka, dengan keluarga yang kemudian menurut saya hancur juga dari politik pas usaha baik-baik saja, ya udah. Saya akhirnya memutuskan untuk kayanya seru juga ya kalau misalkan lulus ini saya nerusin di usaha” (Dede, 7/10/17, 13:00)

Sampai saat ini, belum ada yang bisa menggoyahkan keputusan Dede untuk berbisnis di bidang kuliner. Bahkan saat suaminya memintanya untuk pindah, Dede tetap teguh pada pendiriannya, dimanapun dia berada, dia harus melihat apakah ada peluang baginya untuk menjalankan bisnis jasa boganya. Itulah Dede. Meskipun Dede sudah dewasa dan telah menjalankan bisnis jasa boga selama 4 tahun lebih, Dede tetap meneladani orang tuanya. Dalam berbagai pertimbangan suatu keputusan, Dede tak lepas dari apa pengalaman bisnis orang tuanya. Seperti masalah kepercayaan. Bagi Dede, Kepercayaan itu hal yang tidak mudah. Bahkan orang tuanya yang telah lama menjalani bisnis masih belum bisa menyerahkan bisnisnya pada orang lain, bahkan pada saudara sendiri. Bahkan ketika kemarin Dede sempat di rawat di rumah sakit, Dede lebih memilih untuk meliburkan jasa boganya daripada dia menyerahkannya pada orang lain. Hal ini tentu bukan keputusan langsung. Sebelumnya, Dede pernah mencoba untuk menyerahkan tugas memasak kepada tetangga yang biasa membantunya. Namun, di hari yang sama, Dede langsung mendapat complain dari pelanggan catering harian miliknya mengenai rasa yang berbeda. Dede yang mengedepankan rasa dan pelayanan pada

pelanggannya akhirnya memutuskan untuk tetap mengurus semuanya sendiri dan memilih libur saat dia tidak ada di rumah. Beruntungnya, para pelanggannya memaklumi Dede yang saat itu meliburkan jasa boganya.

“Saat inipun orang tua saya ketika ngasih kepercayaan, termasuk ke sodara sendiri, *nggak* bisa ternyata, belum bisa. saya belajar dari orang tua saya juga, jadi ketika pergi ya libur. Kecuali bimbel. Kalau bimbel gini kan bisa dilepas, kalau masakan itu kan masalah sentuhan, menurut saya *nggak* bisa. belum bisa dilepas. Kan keberlanjutan itu lho mba. jadi saya pengennya mereka pesen nasi box pun *nggak* sekali doang, jadi berkali-kali. Kalau mereka kunjungan lagi, mereka pesen lagi. Terus kalau organisasi-organisasi mahasiswa, tiap event, mereka pesen lagi, kalau saya menjaga itu. jadi lebih baik saya tolak daripada saya serahin ke orang lain” (Dede, 14/11/17, 16:00)

Dalam menjalankan bisnisnya, Dede yang memang orang politik menekankan sistem pemimpin tunggal dengan karyawan. Dengan kata lain, hanya dia yang berlaku sebagai pemilik usaha. Orang yang bergabung dengannya, meskipun itu adalah temannya sendiri, Dede menganggap mereka sebagai karyawan yang harus digaji. Hal ini dilakukan untuk memperjelas struktur dan menghindari keributan-keributan yang muncul karena adanya kesetaraan hak antara pemilik dan orang yang diajak kerjasama. Selain itu, Dede juga melihat kegagalan bisnis temannya dikarenakan banyaknya orang yang ikut campur, dan tidak memiliki struktur yang jelas.

“Dari dulu saya *nggak* suka banget kerjasama. Karena beberapa kali usaha dari awal kuliah selalu hancur menurut saya ketika kerjasama. Jadi saya lebih senengnya kerjasamanya lebih ke kamu kerja di aku aja deh bantuin aku, daripada kamu menanam modal di aku kita bareng-bareng jalan. Soalnya di kerjaan masing-masing ngerasa capek, yang capek siapa yang dapet siapa gitu suka *nggak* adil.” (Dede, 7/10/17, 13:00)

Dalam berbisnis, fluktuasi permintaan menjadi hal yang sangat biasa. Tinggal bagaimana sang pelaku usaha bisa menyiasati keadaan tersebut agar tetap menguntungkan baginya. Dede sendiri mengaku biasa pada kejadian itu. Sepi atau

ramai, Dede masih belum bisa memprediksi waktunya. Ketika ramai, Dede sangat bersyukur. Meskipun terkadang ada yang sampai bertabrakan waktunya, semua masih bisa diurus menurut Dede. Dan saat bisnisnya sepi, Dede mulai melakukan promo dan mulai berinovasi untuk tetap bisa bertahan. Karena saat ini selera orang sangat mudah bergeser. Dan sebagai seorang pembisnis, apalagi di bidang kuliner, Dede juga tetap dituntut untuk melakukan inovasi.

“Nyari terobosan paling. Bikin inovasi. Bikin promo ya mas. Bikin potongan-potongan. Ya gimana sih orang iklan. Kan orang kalau lagi ngiklan sebenarnya dia lagi nggak laku kan. Terus promo-promo. Misalkan event 17 an. Padahal tanggal 17 nya udah lewat. Tapi ya bikin aja masih event 17an. Masih dalam rangka agustusan. Paling mas tolong buatin brosur. Itu sih kalau pas lagi sepi, bikin inovasinya promo. Buat promo atau potongan harga. Atau saya nyebar kuis di ig. Gitulah. Pokok intinya promo sih.” (Dede, 7/10/17, 13:00)

Semakin lama, pelaku usaha jasa boga semakin menjamur. Hal ini dikarenakan kuliner merupakan industri yang sangat menjanjikan. Dede menyadari hal tersebut dan dia sama sekali tidak memandang pelaku usaha lain adalah pesaingnya. Justru dia menganggapnya sebagai teman. Dede tidak terlalu memusingkan apa yang dilakukan oleh pelaku usaha lain. Menurutnya, para pelaku usaha lain adalah orang yang sama dengannya. Sama-sama mencari nafkah. Dan Allah juga telah menjamin rizki setiap orang, jadi tidak akan tertukar.

“Temen ya. Bukan musuh. Pelaku usaha kan banyak ya, ya saya menganggap mereka teman juga. Ketika saya nggak bisa ya monggo, ke catering lain. ya contohnya ada di malioboro pedagang batik makin bertambah, tapi Allah udah ngasih rejekinya masing-masing kan, jadi saya percaya itu aja sih ya. Selama kita taqwa, taat, terus biasa sisihkan, bukan sisakan, dari rejeki kita insya Allah, mau apapun, Alhamdulillah sampai detik ini masih jalan. Di luar sana banyak pesaing, ya mereka sama kaya saya, sama-sama cari rejeki. Allah juga udah ngasih takaran masing-masing.” (Dede, 14/11/17, 16:00)

Selama 4 tahun bergelut dalam industri jasa boga, Dede merasa sangat nyaman. Menurutnya, ada banyak hal positif yang bisa dia dapatkan atas keputusannya untuk

menjalankan bisnis. Bukan lagi soal uang, akan tetapi soal kenyamanan dalam menjalankannya. Menurutnya dengan berdagang, dia bisa tetap beribadah. Apalagi berdagang makanan. Makanan yang juga akan dimakan oleh keluarganya, suaminya dan anaknya. Dede tidak lagi berpikir tentang untung dan rugi, karena baginya, nominal untung-rugi tidak sebanding dengan kenyamanan yang didapatkannya dalam menjalankan bisnis kuliner.

“Cuma saya mikir dulu. Dagang yang tetep bisa ibadah itu apa. Kalau catering, masakan, kalau menurut saaya kan saya juga harus masak buat suami saya. saya juga harus masak mungkin nanti buat anak saya. jadi masak itu saya mikir ada nilai-nilai ibadahnya. Kalau saya cuma mikir untung-rugi, semua yang hidup di dunia ini kan pasti ada untung-rugi. Ya itu sih. Menurut saya, untung-rugi berapa jutapun, belum sebanding dengan kenyamanan, dengan semuanya nilai-nilai yang menurut saya tidak bisa diukur dengan uang.” (Dede, 14/11/17, 16:00)

## **B. Maylan Marlina**

Maylan sebelumnya bekerja di kantoran. Namun, setelah menikah, Maylan memutuskan untuk keluar dari pekerjaannya. Maylan yang senang bekerja merasa kurang nyaman saat hanya menjadi ibu rumah tangga. Berpikir untuk bisa melakukan sesuatu, Maylanpun memulai bisnis online kecil-kecilan mulai dari berjualan baju dan barang-barang yang lainnya. Ketika bisnis kuliner mulai merebak di Yogyakarta, Maylanpun kebalik berpikir. Dia sangat menyukai memasak. Dan menurutnya, bisnis yang bagus adalah yang mengikuti *passion* seseorang. Selain itu, Maylan mulai menimbang-nimbang keadaan dirinya yang saat itu adalah seorang ibu rumah tangga yang sedang memiliki anak bayi. Maylan ingin berbisnis, yang menurutnya tidak membuatnya repot dan tetap memiliki banyak waktu luang. Dengan segala pertimbangan yang matang, akhirnya Maylan memutuskan untuk membuat bisnis jasa boga dengan tema ‘Katering sehat’.

“Jadi pada dasarnya kalau kita mau memulai sesuatu itu kan ngikutin passion kita kan. Nah kebetulan kan saya seneng masak. Nah cari deh, bingung tuh dulu. Kan di luar itu sudah coba tuh berbagai bisnis sebelum bisnis makanan *booming*. Kan udah bisnis macem-macem mbak. Baju udah itu udah. Akhirnya ketemu. Soalnya ibu rumah tangga, mau ngapain lagi? Bisnis apa lagi yang bisa disambi, yang bisa dijalanin. Ya kalau nggak online, ya apa nih yang bisa dilakuin. Akhirnya ketemulah ini, bisnis makanan sehat. Yang waktunya itu sibuk kalau pagi, sore udah nggak. Santai.” (Maylan, 13/10/17, 14:00)

Dalam perjalanannya, Maylan dan bisnisnya tidak luput dari jatuh bangun. Namun, banyaknya hal yang telah terjadi sama sekali tidak membuat Maylan berpikir untuk menyerah begitu saja. Selain karena kuliner merupakan bisnis yang potensial, Maylan juga telah menemukan ritme bisnisnya. Baginya, jatuh bangun adalah hal yang sangat biasa terjadi dalam menjalankan bisnis. Dan apabila sudah senang dengan bisnis yang dijalaninya, semua itu hanya akan dianggap sebagai angin lalu.

“Nggak pernah sih. Soalnya orang itu kan harus melanjutkan hidup. jadi itu tuh jadi ujian bagi kita. Kalau kamu udah sreg di situ, kalau bisnis udah jalan, naik turun tuh biasa. Jadi yang sabar. Kita sabar aja deh. Jadi saya nggak pernah gitu, yang namanya udahan. Kalau untuk yang disini lho. Kalau yang lain kan ya karena belum nemu ritmenya aja. Jadi masih pindah, mau coba yang lain ah. Orang itu kan harus mencoba. Menurut saya, nggak ada orang bisnis tu yang nggak mencoba-coba. Nggak pernah yang namanya langsung ke D gitu nggak pernah. Jadi kan orang coba-coba. Ini nggak cocok, ganti yang ini. Kalau ini udah jalan, bisnis apa lagi, apalah segala macem. Coba ah. Disini kan sudah banyak saingannya lagi, coba ah yang lain lagi.” (Maylan, 13/10/17, 14:00)

Dalam menjalankan bisnisnya, Maylan masih banyak memegang kendali. Hal ini dilakukan sebagai bentuk pengawasan Maylan terhadap makanan yang diproduksinya. Label ‘makanan sehat’ yang disematkan dalam jasa boganya memberikan penekanan sendiri untuk Maylan. Makanan adalah sesuatu yang akan dikonsumsi dan masuk ke dalam tubuh seseorang. Salah-salah bisa berakibat fatal, bahkan bisa sampai menghilangkan nyawa. Maka dari itu, Maylan benar-benar berhati-

hati. Dia menjaga kualitas dan kebersihan makanannya. Selain itu, Myalan juga berusaha untuk memberikan kepuasan kepada pelanggannya.

“Saya nggak main-main cateringnya. Saya kasih label catering sehat. Kalau yang tak kasih nggak sehat ya saya dosa dong. Jadi tuh kalau kerja, memulai bisnis, itu dari hati. Nggak yang dari sekedar saya dapet uang untuk hidup, nggak. Tapi dari hati. Konsumen puas kan kita juga tentram hatinya. Oh Alhamdulillah ya, dia seneng sama catering kita. Coba kalau kita dapet uangnya tapi konsumennya marah-marah? kita kan nggak tentrem, iya nggak?” (Maylan, 14/11/17, 14:20)

Saat ini, sudah banyak bertebaran bisnis jasa boga dengan tema serupa dengan milik Maylan, catering diet. Maylan menyadari hal itu dan dia sendiri memandang para pelaku usaha tersebut sebagai seorang kompetitor. Namun, bagi Maylan, yang namanya kompetitor tidaklah selamanya buruk. Maylan sendiri mengambil sisi positif dengan adanya kompetitor. Yakni sebagai media penyemangat diri untuk meningkatkan kualitas bisnisnya.

“Memandang catering lain, otomatis sebagai saingan. Tetapi yang baik. penyemangat diri. Biar mereka sebagai penyemangat diri. mereka bisa, kenapa aku nggak? (Maylan, 14/11/17, 14:20)

### **C. Kurnia Chandra Rahaviana**

Chandra terlahir di lingkungan keluarga PNS. Pada awalnya, Chandra berjualan pie susu. Namun, Chandra merasa bahwa usahanya tersebut membuatnya tidak bisa berkembang. Diapun berpikir untuk melakukan hal lain. Saat itu, calon suaminya juga memintanya untuk tidak bekerja di luar rumah setelah menikah. Tuntutan menjadi ibu rumah tangga yang memiliki bisnis membuat Chandra sempat dilema. Dia berpikir keras apa yang bisa dia lakukan, bisnis apa yang bisa dia jalankan. Yang terlintas di benaknya saat itu adalah kemampuannya. Dia menyadari bahwa kemampuan sekaligus apa yang dia suka adalah memasak. Chandrapun berniat membuat sebuah bisnis jasa boga. Chandra bersyukur karena dia mendapat dukungan dari suami dan ibu mertuanya.



Bahkan sang ibu mertua dengan senang hati memberikan pinjaman modal dan membantunya.

“Itu dari suami dulu. Gimana, kamu pengennya apa. kalau nikah kamu nggak usah kerja. Kerjanya di rumah aja, gitu. Kamu mau usaha apa? Duh, apa ya? Aku juga cuma bisa, sekarang yang tak kuasai cuma masak. Kalau jadi guru kan dia nggak pengen. Pengennya saya jadi ibu rumah tangga aja yang di rumah punya usaha, lha apa gitu. Ya udahlah, karena aku seneng masak, ya udah ini ajalah, catering.” (Chandra, 14/10/17, 11:00)

“Ini malah si supportnya sama ibu mertua. Kan ikut di rumah mertua kan, ya ada tempatnya juga. Disupport, yang bantuin belanja ya ibu mertua. Nanti yang bagian masak aku. Pegawai juga cuma bantuin *prepare* aja sama paling goreng menggoreng yang gampang itu. Kalau soal rasa langsung ke aku.” (Chandra, 14/10/17, 11:00)

Pada awalnya, Chandra berniat menyasar mahasiswa, yakni jasa boga harian khusus mahasiswa. Namun, sepertinya takdir berkata lain. Sang adik yang saat itu akan bekerja di sebuah perusahaan *e-commerce* Sale Stock memintanya untuk mencoba masuk ke Sale Stock. Ternyata menu yang ditawarkan Chandra mendapat respon positif dari pihak Sale Stock. Chandrapun akhirnya merubah pangsa pasarnya menjadi umum, tidak lagi menyasar harian mahasiswa. Sale Stock menjadi pelanggan pertama Chandra saat itu, dan itulah awal dari semuanya.

“Pertama mau catering mahasiswa. Tapi terus adekku daftar di sale stock, terus bilang, coba kak ke sale stock. Kayanya disana di pake makan. Aku coba masukin ke sana, dapet deh. Jadi customer pertama sale stock sampai saat ini. Customer tetap. Jadi yang harian, harian karyawan itu aku di sale stock. Jadi ya udah aku lanjut, jadi banyak orderan dari yang lain-lain juga.” (Chandra, 14/10/17, 11:00)

Berhasil bergabung dengan Sale Stock bukanlah hal yang bisa membuat tenang. Pasalnya, di Sale Stock sendiri ada beberapa penyedia jasa boga yang lain, sekiat 6 usaha jasa boga ada disana. Meskipun tidak pernah melihat penyedia jasa boga yang

lain, aroma persaingan si Sale Stock menguar begitu kuat. Tidak ada yang tahu kapan dan siapa yang akan tereliminasi selanjutnya. Berhasil bertahan selama 2 tahun merupakan satu prestasi Chandra dalam mengelola bisnis jasa boganya. Namun, bukan berarti Chandra berada di posisi aman dan bisa berleha-leha. Dia harus tetap sigap dalam bertempur agar tidak tersingkir dari 'arena'. Pertempuran tak kasat mata ini membuat Chandra mau tidak mau harus terus berpikir kreatif untuk melakukan inovasi-inovasi. Pertempuran tentu bukan hanya terjadi di Sale Stock saja, di 'pasar' Chandra juga harus berinovasi agar tetap bisa bertahan.

“Sekarang di sale stock itu catering itu nggak cuma 1. Tapi ada 6 catering. Nah disitu belum pernah sih yang namanya berhubungan langsung dengan catering-catering itu. tapi kita kaya bersaing secara nggak langsung dari tampilannya, dari rasanya, dari menunya, yang disajikan, gitu. Dan beberapa dari mereka ada yang gugur-gugur. Terus mereka cari lagi. Dan Alhamdulillah, happy lunch ini termasuk yang bertahan dari awal sampai sekarang” (Chandra, 14/10/17, 11:00)

Dituntut untuk terus berinovasi, Chandra mengaku bahwa dirinya masih belum bisa melepaskan bisnisnya begitu saja. Chandra belum bisa mempercayakan segalanya pada karyawannya. Menurutnya, karyawannya yang notabenenya adalah ibu-ibu hanya bisa memasak sesuatu yang biasa-biasa saja dan sulit untuk mengikuti perkembangan. Sedangkan dirinya dituntut untuk berinovasi secara masakan dan yang lainnya. Selain itu, Meskipun karyawannya diberi kepercayaan untuk memasak, masalah bumbu tetap ada di tangan Chandra dan dia juga menempatkan dirinya sebagai *final chapter* yang memutuskan apakah rasanya sesuai lidahnya atau tidak. Hal ini dilakukan untuk mengontrol kualitas rasa masakan.

“Karena belum ada yang bisa aku percaya untuk masak semua. Karena kan kalau orang tua masakannya cuma bisanya cuma itu-itu aja. Sedangkan kita kan kalau melayani anak muda kan masakannya harus yang terbaru-terbaru, yang aneh-aneh. Sedangkan mereka akan bingung biasanya. Nggak pede kan? Ya

karena nggak pede itu nanti hasilnya nggak sesuai ekspektasi kan” (Chandra, 15/11/17, 17:00)

Dalam hal produksi, terkadang bisa terjadi yang namanya kegagalan. Hal ini bisa muncul karena berbagai faktor dan keadaan. Chandrapun pernah mengalami yang namanya kegagalan dalam proses produksi. Dia menilai bahwa kegagalan itu terjadi akibat kelalaian dari pihaknya yang kurang bisa mengontrol bahan baku. Dan Chandrapun mengatakan bahwa kegagalan terkadang juga terjadi karena karyawannya yang masih sangat mengandalkan perintah tanpa menggunakan inisiatifnya sendiri. Namun, sampai saat ini problematika proses produksi tersebut masih dalam lingkup dapur, belum pernah sampai ke tahap penyajian ataupun sampai di tangan konsumen.

“Masalahnya kadang kita lalai nggak ngecek. Terus kadang pegawai itu terlalu mengandalkan kita. Kalau nggak kita suruh ya udah. Misal itu nanti dimasukin kulkas ya. Terlalu mengandalkan perintah. kalau nggak diperintah ya udah ditaruh gitu aja. Ditungg doang, nggak dimasukin kulkas. Kan seharusnya dimasukin kulkas biar tahan. Kadang gitu.” (Chandra, 15/11/17, 17:00)

Merasakan aroma persaingan yang kental, Chandrapun menganggap bahwa pengusaha jasa boga yang lain adalah pesaing atau kompetitor. Tidak mengagetkan, mengingat apa yang telah Chandra jalani selama ini. Meskipun Chandra menganggapnya kompetitor, Chandra tetap menjadikan para pesaing tersebut sebagai bahan pembelajaran dan evaluasi pada bisnis jasa boganya.

“Memandang catering yang lain kompetitor. Jelas. Kompetitor yang bikin kita harus berusaha terus lebih baik dari yang mereka kasih. Ya itu sih yang aku lihat dari mereka. apa sih yang mereka tampilkan, bagaimana sih rasanya punya mereka. Oh kalau yang kaya gini banyak yang suka, oh ya berarti aku harus yang lebih dari itu.” (Chandra, 15/11/17, 17:00)

#### D. Herlya Mariza Dyah Pratama

Herlya sangat suka makan dan jajan. Apalagi makanan manis seperti *dessert*. Selain suka makan, Herlya juga suka memasak. Memiliki kecintaan yang mendalam pada kuliner, lama kelamaan muncul keinginan dalam diri Herlya untuk membuka suatu usaha yang berkaitan dengan kecintaannya itu. Keinginan tersebut muncul sejak dia tidak lagi bekerja di kantor setelah menikah. Sayangnya, Herlya harus menahan keinginan untuk membuka bisnis kulinernya karena dia ikut dengan suaminya yang masih berpindah-pindah tempat dinas. Dan saat itu, untuk melampiaskan keinginannya, Herlya hanya mampu memasak, memfoto dan mempostingnya di akun media sosialnya. Keinginan yang dipendam Herlya semakin lama semakin besar dan kuat dalam waktu 2 tahun terakhir. Hingga akhirnya, setelah dia menetap di Yogyakarta, dengan tekad yang kuat dan dukungan dari suami, Herlya mulai membuka bisnis jasa boganya.

“Ya itu tadi saya kan bilang saya hobi masak, makan, jajan. Saya pengen bisnis waktu saya udah *ngga* kerja lagi di kantor. Saya ikut suami saya, itu saya kepikiran saya pengen bikin kue. Tapi dulu belum ada *support* ya karena kita dulu berpindah-pindah di kota-kota. Ya itu saya cuman sekedar masak, foto, posting gitu. Terus cuman hanya dimakan sendiri, tetangga, temen-temen gitu aja. Baru kepikiran bisnisnya itu 3 tahun belakangan. Lebih kuatnya lagi 2 tahunan ini. Artinya 3 tahun udah kepikiran gitu. Saya selalu bilang suami, saya pengen bikin rumah makan, pengen bikin ini, pengen punya toko roti, bakery. *Yo* cuman hanya, kita pasti punya mimpi ya, punya cita-cita, keinginan. Kita nanti pasti tuanya pengen bikin apa gitu. Tapi lebih kuatnya keinginan saya itu 2 tahunan ini. Makanya dua tahunan ini mamaliya’s catering itu muncul gitu, tercetus gitu.” (Herlya, 16/10/17, 14:30)

Meskipun Herlya suka makanan manis, seperti *dessert*, diawal debutnya pada industri kuliner dia tidak membuka toko kue ataupun kafe yang menyediakan makanan kesukaannya tersebut. Herlya justru membuka bisnis jasa boga, yang mana memiliki produk unggulan olahan dari buah kedukaannya, duren, yang diberi nama tandur lumut, ketan duren lumer di mulut. Pada awalnya memang ada keinginan untuk membuat toko

kue, namun teman-temannya menganggap Helya bisa memasak banyak jenis makanan. Hal itulah yang menjadi salah satu pertimbangan berat Herlya. Akhirnya Herlyapun memilih untuk masuk dalam industri jasa boga. Karena menurutnya, Jenis usaha jasa boga memiliki cakupan yang lebih luas dalam dunia kuliner.

“Sebenarnya sih semua. Maksudnya ya kue. Karena saya kan sebenarnya senengnya itu makan *dessert* gitu lho, makanan yang manis-manis. Sebenarnya passion saya, niat saya itu pengen kue. Tapi karena orang-orang, saya bukannya sombong, nganggep saya bisa masak jadi ada yang pesen nasi box ya pesen nasi kotak, nasi kuning, nasi uduk, jadi ya udah saya ladei semua. Jadi cakupannya kalau catering kan luas. Kalau kue-kue kan orang kan mengiranya hanya kue box aja dong. Tapi kalau catering kan ada nasi box, ada makanan-makanan lain, ada roti, pasti kan gitu” (Herlya, 16/10/17, 14:30)

Sang ayah adalah seolah PNS dan sang ibu adalah seorang ibu rumah tangga biasa, Herlya sempat dirundung dilema. Pasalnya, sang ayah menyuruhnya untuk mengikuti jejak sang ayah menjadi seorang pegawai negeri. Meskipun Herlya sebenarnya tidak terlalu ingin menjadi seorang pegawai negeri tetap mengikuti permintaan ayahnya untuk mendaftar di STAN. Namun, sepertinya nasib baik memihaknya, Herlya tidak lulus dalam ujian masuk STAN. Herlya berkeras pada ayahnya bahwa dia tidaknya menyukai pelajaran menghitung. Sang ayahpun akhirnya membebaskan Herlya untuk mengambil keputusan masalah pendidikannya. Herlya yang saat itu ingin bekerja di perusahaan swastapun melanjutkan studinya di D3 jurusan bahasa inggris.

“Kalo ayah saya PNS. Ibu saya Ibu rumah tangga biasa, ngurus anak-anak. Saya sama adek saya gitu. Saya *fifty fifty* ya. Karena dulu pada waktu sekolah, temen-temen semester ini ikut ini. Tapi jujur kalo dari saya, ngga begitu besar keinginan untuk jadi pns gitu ya. Saya tu pengennya kerja swasta. Karena setelah kuliah tu langsung kerja. Tapi kalo dari diri ayah saya itu pengennya saya jadi pns itu nerusin ayah saya ikut stan. Daftar stan tapi ngga lulus, mungkin belum rejeki. Karena minat saya itu bukan di pelajaran itung-itung gitu, pelajaran itung-itung itu saya ngga suka gitu. Saya paling sebel matematika,

saya ngga suka gitu lo. Ngga tau aja, minat saya ngga disitu. Ya udah akhirnya ayah saya ngebiarin saya mau kuliah apa terserah gitu.” (Herlya, 16/10/17, 14:30)

Membuka bisnis jasa boga, Herlya mengaku bahwa ini adalah bisnis pertamanya. Tidak memiliki *background* keluarga wirausaha, dan tidak mengenyam pendidikan di bidang bisnis membuat Herlya merasa bahwa dirinya tidak memiliki jiwa seorang pengusaha. Namun tidak ada keraguan saat Herlya membuka bisnis jasa boganya. Hanya satu hal yang menjadi ketakutan Herlya saat itu, yakni *taste*. Dia mengakui bahwa selera setiap orang pasti berbeda. Dia takut bahwa apa yang dianggapnya enak malah justru tidak bisa diterima di kalangan masyarakat. Namun, sekali lagi, sepertinya Herlya harus tersenyum bahagia. Karena selama ini customernya memiliki selera yang sama dengannya. Dan dia bisa mengikuti permintaan customernya.

“Ini pure sama sekali baru pertama ini. Karena saya memang ngga ada jiwa bakat dagang. Ya bener-bener baru ini bisnis catering ini baru sekarang.” (Herlya, 16/10/17, 14:30)

“Pasti ya ada rasa takut, takut maksudnya. Ngga takut-takut banget gitu. Kaya ini nanti saya diterima ngga ya. Maksudnya *taste* nya nanti cocok ngga ya sama orang. Kan *taste* saya sama orang itu beda. Ini nanti cocok ngga ya di jual di Jogja. Makanan-makanan yang saya masak ini ternyata ngga masalah gitu. Alhamdulillah cocok, dan saya bisa ngikutin permintaan customer saya gitu. Dibikin pedes, dibikin kecut. Insya Allah bisa.” (Herlya, 16/10/17, 14:30)

Sangat menyukai memasak dan makan manis membuat Herlya banyak melakukan eksperimen. Dia mencoba untuk membuat makanan atau snack dengan resepnya sendiri. Dia mencoba mengolah suatu bahan makanan menjadi masakan yang berbeda. Dia mencoba semuanya. Lalu dia membawa makanan tersebut pada teman-temannya. Ketika mendapat respon positif, Herlya akan memposting foto makanan

tersebut di akun sosial media menjadi salah satu menu yang ditawarkan dalam jasa boganya.

“Saya suka bikin-bikin makanan, nyoba bikin ini bikin itu. Ini, kemarin yang saya bikin, pancake rasa mangga sama kelapa. Saya potong kecil-kecil kan, terus saya bawa ke tempat ngaji saya, terus dicicipi sama teman-teman saya, buat *tester* gitu. Saya nggak bilang itu pancake isi apa. Mereka makan sambil nebak-nebak gitu itu isinya apa aja. Ya Alhamdulillah selama ini kalau saya bawa makanan atau jajan bikinan saya buat dicicipin sama mereka, mereka selalu bilang enak.” (Herlya, 11/11/17, 13:00)

Satu tahun. Terhitung masih baru. Herlya menjalani bisnis jasa boganya dengan santai. Dia gencar melakukan promosi, namun tidak terlalu memaksakan dirinya. Karena dalam menjalankan bisnis, Herlya hanya dibantu oleh sang suami dengan dalih masih merintis. Orang yang terbatas membuat kapasitas produksi menjadi terbatas juga. Dan ketika ada banyak order, lelah adalah hal yang biasa. Herlya cenderung mengikuti arus saja. Dia tidak terlalu mempermasalahkan berapa banyak orang yang order dan berapa jumlah orderannya. Karena dalih “merintis” membuatnya dengan senang hati melayani permintaan customernya tanpa celah. Dia hanya meyakini bahwa rizki tidak akan tertukar dan dijaga oleh Allah. Bahkan Herlya mengambil resiko dengan menerima order masakan yang belum pernah dia masak sebelumnya.

“Mungkin pada saat saya capek, lelah. Saya pikir, duh sampe kapan ya saya masak kaya gini capek loh. Karena kalo catering kaya gini saya capek, kita kan tenaga yakan. Masak itu luar biasa capeknya dibanding dengan pekerjaan lain-lain. Saya sampe ngomong sama suami pernah. Karena suatu saat nanti kita harus cari karyawan. Ada saatnya dimana kita duduk manis, menikmati, terus orang lain yang bekerja gitu. Saya pengennya begitu, tapi kan saat ini kita lagi merintis. Kita lagi prihatin. Kita lagi berjuang. Dimana membesarkan usaha yang kita punya. Tapi ngga papa sih rejeki itu insyaallah pasti ada. pasti Allah jaga” (Herlya, 11/11/17, 13:00)

Selama menjalani bisnis jasa boga, Herlya mengaku belum pernah memiliki masalah dengan pelaku usaha jasa boga yang lain. Dia malah memandang bahwa pelaku bukan sebagai pesaing, melainkan sebagai motivasi dan orang yang sama-sama mencari

rizki. Herlya bahkan mengaku bahwa banyak diantara teman mengajinya yang memiliki bisnis jasa boga. Herlya tidak pernah memperlakukan hal tersebut. Meskipun dia bisa membuat kue, dia tetap membeli kue di tempat temannya. Dan Herlya juga menyebutkan bahwa sesama pengusaha jasa boga memiliki ciri khasnya sendiri yang memberikan warna pada dunia kuliner.

“Pesaing? Motivasi buat saya. saya nggak pernah menganggap itu saingan ya mba. ya karena orang usahanya sama, itu kan rejekinya sudah diatur sama Allah. Jadi saya nggak pernah nganggep. Orang temen ngaji saya banyak kok yang punya catering. Banyak kok yang bikin kue. Tapi nggak apa-apa. maksudnya kalau buat saya sih itu tadi. Saling melarisi dagangan temen gitu. Saya sih nggak bilang itu saingan ya. Misalkan mba lita punya catering, mba bisa bikinkan oseng tempe, saya sudah *over loading* nih, udah nggak bisa masak lagi, saya kaya gitu aja sih. Saling melengkapi aja sih. Bukan saingan yak an. Jadi menurut saya saling melengkapi. Menurut saya memberikan warna di dunia perkulineran. Kan punya ciri khas masing-masing.” (Herlya, 11/11/17, 13:00)

#### **E. Dinandre Donna**

Donna lahir dari keluarga wirausaha. Ibunya dulu adalah seorang pengusaha jasa boga khusus karyawan pabrik. Donna sendiri senang membantu ibunya dan terkadang dia juga menjual beberapa minuman yang dia buatnya kepada teman-temannya. Sejak kecil Donna memang sudah terbiasa mencari uang sendiri. Bahkan ketika kuliah, Donna berusaha membiayai dirinya sendiri dengan bekerja dan berbisnis.

“Mamaku itu saat aku kecil memang usaha catering, ya suka bantuin packing, bantuin bikin minuman. Mamaku dulu spesialis catering pabrik. Jadi packing dari rumah di bawa kesana. Ada yang pesen es teh lah es jeruk, aku yang bikinin. Dijual kan lumayan buat uang saku sekolah. Dari kecil udah biasa cari uang sendiri, ya udah akhirnya sampe sekarang.” (Donna, 13/10/17, 16:20)

Setelah lulus strata 1, Donna akhirnya bekerja di sebuah bank swasta. Namun, ketika dia memiliki anak, dia keluar dari pekerjaannya tersebut. Donna yang memang sangat menyukai kegiatan memasak berpikir untuk membuat usaha yang sejalan dengan hobinya tersebut. Donnapun memutuskan untuk membuka sebuah warung makan di



dekat kompleks pabrik. Dia berpikir bahwa tempat tersebut cukup strategis karena banyak pekerja dan orang yang lewat. Namun prediksinya meleset. Pada kenyataannya, hanya pada saat tertentu saja para karyawan pabrik membeli makan di tempatnya seperti saat gajian dan saat ada suatu acara di pabrik. Warung makan dengan konsep makanan yang telah siap santap setiap harinya otomatis Donna harus menggelontorkan modal setiap harinya, dan kondisi di lapangan membuatnya tidak bisa mencapai titik BEP. Merugi, Donna akhirnya memutuskan untuk menutup warungnya yang saat itu telah berjalan sekitar 3 bulan.

“Di Bogor buka usaha warung makan khas Jawa Timur, penyetan. Ngga laku sampe ayam 2 ekor 1 minggu baru habis. Daging rendang 2 kilo baru habis 1 minggu. Padahal aku pilih lokasi itu udah dekat pabrik. Harusnya kan, otomatis pikiranku saat itu orang pabrik pasti makan. Ternyata ngga ada, hanya gajian aja makannya. Sama *event* di depan itu kayak taman gitu, jadi nunggu *event* kayak lomba burung. Baru ada yang makan, rame. Duh kalo kaya gini terus ngga bisa, ini kan *supply* terus modal lagi tiap hari kan. Belum BEP juga kan modal terus sampe selama 3 bulan. Ya udah akhirnya aku stop aja sampai di situ mba” (Donna, 13/10/17, 16:20)

Gagal menjalankan bisnis kuliner pertamanya, Donna dan keluarganya pun pindah dari Bekasi ke Yogyakarta. Selama satu bulan, Donna tidak melakukan apapun di rumah selain memasak dan membagikan foto masakannya di sosial media. Donna juga terkadang membagikan makanannya pada teman-temannya. Merasa cocok, beberapa teman Donna mulai memesan makanan pada Donna dan meminta Donna untuk membuka usaha jasa boga. Donna sendiri sebenarnya masih menyimpan kekhawatiran pasca kegagalan pertamanya. Apabila kembali memulai bisnis, Donna tidak lagi menginginkan kegagalan kembali terjadi. Namun, berkat dukungan dari teman-temannya, akhirnya Donna membuka kembali bisnis kulinernya. Dan kali ini dia menjajal kuliner jasa boga.

“Ya masa-masa sulit itu sih bisa dibilang masa-masa sulit. Kemaren udah modal gede yakan terus ngga berhasil. Pokoknya kali ini ngga boleh gagal prinsip saya sih begitu. Nah terus ketemu temen saya, ngobrol biasa kan. Saya jadi kaya trauma gitu mau usaha apa kan jangan sampe gagal lagi gitu kan prinsipnya. Ya udah catering aja, semua temen-temenku kompakan.” (Donna, 13/10/17, 16:20)

Sempat kaget di hubungi seacara mendadak oleh pelanggan pertamanya, saat itu adalah kantor PLN, untuk *test food*, rupanya itulah titik awal berkembangnya usaha Donna. Dia mengira mungkin kecocokan selera dan cita rasa membuat orang menjadi ‘membuka mulut’ pada orang lain. Melayani catering keluarga dan juga event, bisnis jasa boga milik Donna terus berkembang dari waktu ke waktu.

“Di bandara halim ada telepon. Aku kaget. Dia nanyain tentang catering itu. Ya udahlah, aku jawab dulu aja. Aku sebutin menu yang menurutku oke. Terus dia nyebutin yang tertarik itu kayanya waktu itu nasi kebuli itu khas arab. Papaku kan dari arab. Sayur asem sama satunya apa gitu yaaku lupa. Dia minta aku suruh bawa tester gitu, *test food* ke kantor PLN mangkubumi kira-kira 10 box. Okee aku datengin kesana. Akhirnya keputusannya nanti hari senin kita kabarin kalo cocok. Oke nah, akhirnya kabar cocok dia pesen. Nah dari situ banyak order. Mungkin dia bilang cocok yaa ke temen-temennya. Dari mulut ke mulut akhirnya sampe lah sekarang.” (Donna, 13/10/17, 16:20)

Telah memiliki 3 dapur, untuk memasak, Donna masih bertanggung jawab penuh pada racikan bumbu. Hal ini dia lakukan untuk menjaga cita rasa dari jasa boga miliknya. Sebenarnya, Donna tidak memiliki masalah soal kepercayaan. Hanya saja, keinginannya untuk menjadi kualitas rasa membuatnya tetap memegang kendali penuh untuk resep. Itu berlaku untuk 2 dapur yang lain. Karena di dapur yang satunya, Donna tetap turun langsung untuk memasak.

“Untuk bumbu tetep saya yang meracik. Kalau yang di jalan godean saya tetep masak, pegawai sebagai *helper* saja. Kalau di 2 dapur yang lain asisten saya yang masak, tapi pakai bumbu yang saya racik.” (Donna, 20/12/17, 10:00)

Dalam berbisnis, jumlah pembeli memanglah fluktuatif. Bahkan kadang ada yang musiman. Donna mengakui bahwa hal itu memang terjadi dalam bisnisnya. Namun, Donna tidak terlalu mempedulikannya. Baginya hal itu adalah sesuatu yang biasa. Saat ramai, semua masih bisa bisa diurus. Mungkin itulah keuntungan Donna yang memiliki 3 dapur. Namun saat sepi, Donna mengaku dia kembali membuat strategi pemasaran untuk mempromosikan bisnis jasa boganya. Meskipun berpacu pada jasa boga harian keluarga, namun, pada saat musim libur, sepi order memang tidak dapat dihindari.

“Bikin strategi pemasaran mba. kalau perasaan ya biasa aja ya, saya anggap ini sudah ritmenya sepi. Insya Allah setelah liburan biasanya orang butuh catering lagi” (Donna, 20/12/17, 10:00)

Hingga saat ini, Donna tidak terlalu khawatir pada yang namanya persaingan. Donna menyadari bahwa kebanyakan jasa boga bergerak untuk pesanan partai besar seperti *event* ataupun *wedding*, dan jenis jasa boganya, yakni jasa boga harian keluarga, belumlah terlalu banyak di Yogyakarta. Selain itu, Donna juga memegang teguh keyakinan bahwa rizki yang dijamin oleh Allah tidak akan tertukar.

“Nggak apa-apa mba. rejeki sudah diatur Allah. Saya yakin Allah maha adil. Tiap pengusaha catering punya *passionnya* masing-masing. Kalau saya kan spesialisnya catering keluarga harian, menyediakan masakan untuk ibu rumah tangga yang tidak sempat masak, dan di Jogja belum banyak. Kebanyakan catering di Jogja untuk partai besar seperti *wedding* dan yang lainnya.” (Donna, 20/12/17, 10:00)

#### **F. Wuri Sayekti Handayani**

Wuri memiliki cerita hidup yang cukup panjang dalam berbisnis. Terlahir di tengah keluarga yang berprofesi sebagai pegawai negeri sipil membuat Wuri juga memiliki keinginan untuk menjadi seorang PNS. Keinginannya tersebut tentu didukung

oleh orang tua Wuri. Namun nahas, beberapa kali mengikuti ujian CPNS Wuri selalu gagal. Awalnya, setelah lulus Wuri *taken* kontrak selama 3 tahun sebagai pendamping masyarakat yang merupakan program dari kementerian pemuda dan olahraga. Setelah kontrak selesai, Wuri pun berjuang untuk mengikuti tes CPNS, namun tidak berhasil. Tidak berhasil lolos, Wuri yang saat itu menganggurpun memutuskan untuk mencari pekerjaan di daerah sekitar rumahnya. Dan dia akhirnya bekerja di salah satu penyedia jasa travel umroh. Namun selama bekerja di sana, Wuri merasa bahwa dirinya kurang berkembang. Wuri pun akhirnya memikirkan apa yang bisa dilakukannya untuk membuatnya bisa berkembang. Dan kuliner seolah menjadi oase di gersangnya pemikiran Wuri.

“Kalau orang tua saya dulu, dua-duanya, kalau yang bapak kan udah almarhum, dulunya PNS. Dulu kan abis lulus itu kan udah pernah sih kontrak 3 tahun di cangkrikan. Itu juga tentang pendampingan masyarakat. Ikut program yang ngadain kan kementerian pemuda dan olahraga, nama programnya SP3, sarjana pembangunan masyarakat di pedesaan. Itu kontrak 3 tahun disana. Terus abis itu selesai, kan ada CPNS itu to mba, udah 3 kali apa 4 kali itu nggak pernah lolos. Terus akhirnya daripada nganggur to, akhirnya udah nyari kerjaan yang ringan-ringan. Yang dekat-deket sini. Terus pernah di travel umroh juga setahun. Terus abis itu kok berpikir. Duh kok kalau ikut orang kok cuma gitu-gitu aja, kurang berkembang. Yang kita ikut disana, sananya berkembang, tapi kitanya gitu-gitu aja. Akhirnya ya udahlah, spekulasi, nyoba-nyoba kuliner.” (Wuri, 17/10/17, 13:45)

Wuri bukanlah orang yang suka memasak. Bahkan untuk berbelanja ke pasar pun, dia enggan. Namun, semua berubah pada saat bulan Ramadhan tiba. Wuri yang saat itu masih bekerja di kantor travel iseng mencari resep kue kering. Merasa tertarik, Wuri pun mencoba salah satu resep yang didapatnya dari internet. Tidak disangka dia berhasil membuatnya. Setelah berhasil membuat kue tersebut, Wuri mengantarkannya ke tempat kerja sang kakak sebagai tester. Ternyata teman-teman kakaknya tertarik dan memesan kue pada Wuri. Mendapat respon positif, Wuri pun

berbisnis kue kering pada saat bulan ramadhan. Dan itu berjalan selama 3 kali ramadhan, dengan kata lain 3 tahun.

“Nah itu pas di travel umroh itu kan pas romadhon. Iseng-iseng aku nyoba ah. Kan suka itu to mba. googling baca-baca resep gitu. terus pernah nyoba bikin kue kering. Alhamdulillah kok sekali bikin bisa berhasil. Tapi ya itu ada beberapa yang bikin gagal. Akhirnya nyoba bikin terus dibawa ke kantor kakak saya. kakak saya juga kerja di sabun dettol itu, distributor gitu. terus kok temen-temennya banyak yang minat, pesen. Nah pas romadhon itu bikin kue kering. Berjalan selama 3 kali romadhon.” (Wuri, 17/10/17, 13:45)

Kue kering memang identik dengan nuansa bulan ramadhan dan lebaran. Wuri menyadari hal tersebut. Dan dia kembali berpikir akan bisnisnya yang hanya bisa berjalan saat ada musimnya saja, dan tidak berkelanjutan setiap harinya. Wuri mencoba meraba jenis bisnis apa yang bisa berkelanjutan dan selalu ada tanpa melihat musim. Dan kata nasipun muncul di pikirannya. Bisnis kuliner cukup potensial karena setiap orang membutuhkan makan dan makanan tidak mempedulikan musim. Akhirnya Wuri pun memutuskan untuk mencoba bisnis kuliner.

“Kalau kue kering pas adanya itu aja. Terus saya pikir kalau kue kering kan pas romadhon aja, pengennya yang berkelanjutan, nggak yang romadhon aja. Terus kira-kira apa yang prospek? Kalau kaya nasi kan biasanya banyak acara-acara seperti itu, ya udah akhirnya nyoba itu nasi itu” (Wuri, 17/10/17, 13:45)

Ada banyak jenis usaha dalam industri makanan. Dan diantara semua itu, Wuri memilih untuk membuka warung makan di daerah sleman. Tidak semua jalan berjalan mulus, Wuri hamil anak pertama di awal dia membuka warung. Kemahamilan tersebut ternyata berpengaruh pada warungnya. Wuri tidak bisa terlalu banyak bekerja ataupun kelelahan, dan kondisi itu berpengaruh terhadap jam operasional warung makannya. Ditambah dengan datangnya bulan ramadhan, Wuri pun menutup warungnya selama sebulan penuh. Setelah lebaran, Wuri kembali membuka kembali warung makannya dengan bantuan seorang ibu-ibu yang bekerja padanya menggantikannya. Wuri sangat

menyukai ibu tersebut, karena selain ulet, masakan sang ibu juga enak. Namun, Wuri kembali mendapat cobaan. Ibu yang bekerja padanya didiagnosa menderita stroke, dan tidak diperbolehkan bekerja oleh anaknya. Dua minggu setelah kejadian tersebut, Wuri pun melahirkan. Kondisi tersebut seolah menjadi batas akhir Wuri. Wuri pun akhirnya memantapkan hatinya untuk menutup warungnya tersebut.

“Buka warung makan di sleman. Tahun 2016. Tapi namanya usaha kan pasti ada naik turunnya. Ujian itu pasti ada. Nah pas awal buka warung itu pas awal hamil. Kan nggak boleh capek-capek. Jadi terbataslah. Kalau istilah jawa itu *sak tekane*. Sampai akhirnya buka tutup gitu. soalnya kondisi saya kan gitu. awal-awal hamil kan gitu mba, gampang ngedrop. Itu awal-awal pernah juga, terus tutup. Akhirnya ya udah pas romadhon juga tutup 1 bulan *full*. Kan udah gede juga kandungannya. Nggak kuat juga kalau kecapean. Akhirnya nyari yang bisa bantuin di warung. Udah dapet ibu-ibu. Saya juga udah cocok banget. Ibunya itu tuh pintar masak. masakannya enak. Pokoknya nggak usah disuruh itu udah tahu tugasnya gitu lho. Udah bisa jalan sendiri. Nah tiba-tiba pas rame-ramenya itu kan pas jam makan siang, tangan sama kakinya blas nggak bisa gerak. Ternyata disana diagnosanya gejala stroke. Diopname, sampai sekarang juga sama anaknya nggak boleh ke warung lagi. Terus habis itu 2 minggu saya juga lahiran. Kan repot juga to mba kalau punya bayi gitu belum bisa ditinggal-tinggal. Ya udah tutup sekalian sampai ngabisin kontrak setahun.” (Wuri, 17/10/17, 13:45)

Pasca melahirkan, Wuri sebenarnya ingin membuka warung kembali. Wuri seolah telah merasa nyaman begelut di industri kuliner dan ketagihan. Namun, anaknya yang masih bayi menjadi salah satu pertimbangan berat bagi Wuri. Dia tidak bisa meninggalkan anaknya begitu saja. Wuri kembali berpikir. Dia ingin kembali pada industri kuliner, namun dia ingin waktu yang fleksibel untuk mengurus anaknya yang masih bayi juga di rumah. Wuri pun memutuskan untuk hanya menerima orderan saja di rumah. Awalnya tidak banyak yang melirik bisnisnya. Wuri pun mulai mempromosikan bisnis jasa boganya melalui sosial media. Dan mulai saat itu, jumlah pesanan sedikit demi sedikit meningkat. Saat inipun Wuri sudah membuat desain box makanannya. Hal

ini dilakukan sebagai bentuk promosi juga. Agar orang semakin mengenal bisnis jasa boganya.

“Sejak itu kan saya mau buka warung lagi kok kayanya waktunya itu kan juga susah. Anak juga belum bisa disambi-sambil. Ya udah sekarang terima pesanan dirumah aja, promosinya lewat online. Terus langsung pasang iklan di facebook, di instagram. Habis warung tutup itu. awalnya belum mba. tapi sedikit-sedikit mulai. Dari abis pasang iklan itu sedikit-sedikit lebih banyak dari pada sebelumnya.” (Wuri, 17/10/17, 13:45)

Berbeda dengan saat membuka warung makan, Wuri malah tidak merasa takut saat memulai bisnis jasa boga. Dia justru santai karena sistem jasa boga yang *by order* memberikan kepastian jumlah makanan yang harus dimasak, dan pasti laku. Namun, sampai saat ini Wuri masih belum bisa membaca ritme fluktuasi dalam bisnis jasa boga. Saat membuka warung makan, Wuri bisa membaca kapan waktu warung sepi, dan kapai ramai sehingga dia bisa menghitung jumlah makanan yang dia buat. Namun, hal itu masih belum berlaku untuk bisnis jasa boganya. Dan prediksi tersebut sepertinya masih belum bisa menghilangkan bayang-bayang bisnis warung makan yang dia jalani sebelumnya.

“Kalau itu malah nggak. Takutnya pas buka warung itu. soalnya kalau warung itu kan udah terlanjur masak. iya kalau laku, kalau nggak kan ya. Kalau catering kan *by order*, jadi pasti lakunya.” (Wuri, 17/10/17, 13:45)

“Pikirannya sih pengennya warung makan. Kan warung makan setiap hari itu. Kalau warung makan itu ada ruginya. Tapi kan lama-lama tahu mba, kapan sepi, kapan ramenya. Kalau tanggal muda itu rame, kalau tanggal tua itu agak sepi. Jadi kalau pas tanggal tua itu masaknya agak sedikit, gitu. di prediksi gitu” (Wuri, 8/11/17, 10:10)

Meskipun sempat terbesit pikiran untuk kembali pada warung makan, namun Wuri tetap bertahan di bisnis jasa boganya. Menurut Wuri jasa boga adalah bisnis yang fleksibel masuk di ceruk pasar mana saja. Dan memiliki potensi yang sangat besar. Karena saat ini banyak orang yang memiliki hajat namun tidak ingin direpotkan, apalagi

masalah memasak dalam jumlah besar. Merekapun akhirnya lebih memilih untuk memesan konsumsi pada orang lain agar lebih efektif dan efisien.

“Pertama karena udah seneng dulu. Kedua karena saya melihat kalau pangsa pasarnya kayanya lebih luas. Soalnya fleksibel ya mba. kalau nggak masuk ke situ, ke acara rapat bisa, pengajian bisa, lebih fleksibel. Terus kan selama ini orang kan ribet masak sendiri. Kebanyakan pesen aja-pesen aja. Jadi menurut saya kesempatannya masih besar.” (Wuri, 8/11/17, 10:10)

Berbeda dengan kebanyakan pelaku usaha jasa boga, dalam menjalankan bisnisnya, Wuri menggunakan sistem kepercayaan untuk masalah pembayaran. Dia tidak memperlakukan calon pelanggannya membayar di akhir saat diantar. Diapun tidak memperlakukan orang yang ingin memberikan dp terlebih dahulu. Hal ini dia lakukan untuk memberikan kenyamanan pada calon pelanggannya. Sampai saat ini, memang belum pernah ada masalah dengan sistem kepercayaan yang digunakan oleh Wuri. Meskipun Wuri memiliki prinsip mengenai rizki dari bisnis yang dia jalankan, namun tetap saja sistem itu cukup beresiko untuk dilakukan.

“Kalau saya sistemnya kepercayaan mba. kalau ditanya ini sistem pembayarannya gimana? Transfer dulu atau gimana. Kalau saya besok aja pas saya nganter” (Wuri, 17/10/17, 13:45)

“Alhamdulillah ngga. Soalnya prinsip kita gini mba. Kalau mereka nggak pesen beneran, cuma nipu, ya udahlah nasi yang udah kita bikin di kasih ke orang gitu. Berarti bukan rezeki kita gitu.” (Wuri, 17/10/17, 13:45)

Ditanya mengenai masalah kepercayaan, Wuri sebenarnya bukanlah tipe orang yang memiliki masalah pada kepercayaan. Dia tidak segan untuk meminta bantuan tetangganya ketika mendapat pesanan dalam jumlah besar yang tidak bisa *handle* oleh ibu dan suaminya. Namun, Wuri mengaku kalau dia tidak memiliki keinginan untuk melepaskan bisnisnya begitu saja pada orang lain. Menurutnya, dalam jasa boga tetap harus ada yang namanya kontrol. Karena terkadang apa yang diinginkan oleh Wuri belum tentu dijalankan dengan baik orang-orang yang bekerja padanya. Jadi Kontrol



adalah hal yang penting baginya. Dan karena itulah Wuri tidak bisa melepaskan bisnis jasa boganya begitu saja.

“Kalau saya nggak kepikiran kesitu. Malah pengennya terjun langsung. Soalnya kadang kita sama orang lain yang kita suruh itu ada yang beda. Misalnya dalam masalah *packing*, pengennya kan rapi mba ya. Kadang kan kalau orang lain masih ada nasi yang berserakan di sekitar mika gitu. Ya, tetep ada orang lain. tapi kita tetep pantaulah. Kalau ada sedikit apa ya, kita kasih tahu. Ini kerjanya gini, gini.” (Wuri, 8/11/17, 10:10)

Baru berjalan selama setahun, Wuri belum menemukan kendala-kendala yang berarti. Bersinggungan dengan pelaku usaha jasa boga yang lainpun belum pernah Wuri alami. Bahkan Wuri tidak memandang pelaku usaha lain sebagai pesaing atau kompetitor. Menurutnya, para pelaku usaha yang lain sama halnya dengan dirinya. Sama-sama mencari rizki. Dan otomatis Wuri tidak terlalu memusingkan pelaku usaha lain.

“Kalau saya memandangnya bukan pesaing sih. Maksudnya ya sama-sama mencari rezeki gitu.” (Wuri, 8/11/17, 10:10)

### **G. Ajeng Maratus Sholihah**

Berlatar belakang keluarga PNS tak menyurutkan niat orang tua Ajeng untuk mendidik anaknya menjadi mandiri. Sejak SMA, Ajeng sudah terbiasa mencari uang sendiri. Orang tua Ajeng menekankan pada anak-anaknya untuk berusaha sendiri ketika menginginkan uang jajan tambahan. Ajengpun berpikir, apa yang bisa dilakukan oleh anak SMA biasa sepertinya? Bekerjapun tak mungkin. Akhirnya Ajeng mencoba menghasilkan uang jajan tambahan dengan berjualan kecil-kecilan. Senang bisa menghasilkan uang dengan keringat sendiri, meskipun kecil-kecilan, Ajeng melanjutkannya saat masuk ke perguruan tinggi.

“Kalau itu tuntutan saya dari mulai SMA. Jadi tipe keluarga saya itu, orang tua terutama. Kalau kamu mau tambahan jajan, kamu cari sendiri, kalau mau jajan lebih. Meskipun dikasih uang jajan perhari sama orang tua. Tapi kalau mau jajan

lebih, silahkan kamu cari sendiri. Ya gimana caranya? Saya nggak bisa kerja waktu itu, ya udah saya jualan.” (Ajeng, 9/10/17, 14:00)

Sepertinya jiwa berbisnis telah mendarah daging pada diri Ajeng. Sejak awal kuliah, Ajeng telah banyak menjajal berjualan barang, mulai dari fashion sampai kosmetik. Hingga pada puncaknya, Ajeng direkrut oleh jurusannya untuk membantu persiapan acara akhir tahun para dosen. Sudah dapat dipastikan bahwa setiap acara pasti memerlukan yang namanya konsumsi. Ajeng memesan konsumsi pada temannya. Otak bisnisnya mulai berjalan, Ajeng memperhitungkan setiap keuntungan yang bisa dia dapatkan pada setiap box yang ditotal dalam tiap pesannya. Ajeng mulai manarik benang merah dalam industri kuliner. Dengan keuntungan pada setiap box, Ajeng hanya perlu mengejar *quantity*. Selain itu, bisnis makanan adalah bisnis yang perputaran modalnya cepat dan cukup potensial karena tidak akan lekang oleh waktu.

“Saya buka catering itu januari, saya iseng. Saya dulu direkrut sama jurusan. Jurusan di UIN, saya dulu ngebantuin ketua jurusan ya di kantor. Dulu mulainya disuruh bikin even buat dosen. Ngunusin even buat dosen, akhir tahun. Otomatis kan itu butuh makan, konsumsi, nah saya pesen ke temen saya. nah dari situ saya ngeliat peluang. Saya dipesenin, ambil seribu, 2 ribu aja perkotak, waktu itu saya dipeseni 200 kotak, saya udah dapet untung gitu. nah dari situ saya lepas di kantor, karena nggak tetap juga kan kalau di kantor. Saya mulai bisnis itu. jualan nasilah istilahnya. Kan sayang juga punya relasi nggak dimanfaatkan.” (Ajeng, 9/10/17, 14:00)

Pada awalnya, Ajeng ingin mengikuti jejak keluarganya, bekerja sebagai seorang PNS. Bahkan setelah lulus kuliah, Ajeng langsung mendaftar sebagai calon PNS. Namun, sepertinya PNS bukanlah jalan hidup yang tepat untuknya. Dia tidak lolos. Dan akhirnya dia banting setir dengan menekuni bisnis, hal yang menjadi kesenangannya.

“Sebenarnya sempet nyoba, saya nyoba CPNS dulu pas lulus kuliah, 2014 saya lulus langsung nyoba. Tapi ya mungkin emang rejekinya disini, terus suka juga dari awal. Dari awal kuliah saya bisnis mba. Bukan bisnis sih, jualan. Dulu

jualan kecil-kecilan kaya baju. Jauh sebelum olshop rame, saya udah nyoba olshop baju. Jauh sebelum masker, lulus herbal, kefir, kaya gitu rame, saya udah nyoba, kaya gitu. udah nyandulah mba. Udah nyandu jualan, jadi saya jualan aja. Fleksibel juga kan? Saya kan cewek, punya keluarga, jadi saya pikir itu fleksibel kalau buat usaha gitu.” (Ajeng, 9/10/17, 14:00)

Setelah memutuskan untuk berbisnis di bidang kuliner, Ajeng keluar dari pekerjaan sebelumnya, di jurusan. Berbekal niat, Ajeng menggandeng temannya yang berasal dari jurusan tata boga dan membuka bisnis jasa boganya sendiri. Tidak ada modal besar, karena semua peralatan masak saat itu sudah dimiliki oleh temannya yang bertugas sebagai juru masak. Bahkan Ajeng tak mengeluarkan uang sepesepun, karena dia megandalkan dp yang diberikan oleh calon pelanggannya. Pada awalnya, Ajeng membuka jasa boga harian untuk anak kosan dan menerima order event. Namun itu hanya berjalan sekitar 3 bulan saja. Setelah Ajeng menikah, Ajeng memutuskan untuk mengganti segmen pasarnya. Sampai saat ini, Ajeng sudah bisa melayani jasa boga untuk event, prasmanan, bahkan harian hotel.

“Saya nol rupiah mba. Karena saya itu, Alhamdulillah dikasih rejeki sama Allah, mungkin pintunya lewat ini. Jadi saya buka akun instagram catering sekarang, besoknya, Alhamdulillah dari kedokteran UMY ngehubungin buat even *student exchange* di Jepang. Jadi mahasiswa Jepang *student exchange* kesini, mereka butuh catering buat even, kita kesana. Kalau kita kan catering modelnya dp dulu baru kita masakin. 0 rupiah itu peralatan dari mana? Kalau peralatan itu, kalau saya kan dulu kerjasama sama temen yang punya catering, tata boga di UNY. Nah dia kan udah punya peralatan, jadi bener-bener 0 rupiah. Untuk kesini-sininya punya peralatan, punya barang, dari laba itu. misal proyek hotel, sekarang 3 bulan proyek hotel, 2 minggu bayaran pertama, nanti dipotong laba 50 persen, nanti saya sisihkan 10 persen untuk peralatan.” (Ajeng, 9/10/17, 14:00)

Meskipun jasa boga milik Ajeng baru berjalan 3 tahun, Ajeng telah banyak menemui banyak kendala, terlebih pada urusan pembayaran. Meskipun Ajeng menggunakan sistem dp, terkadang ada saja orang yang susah sekali untuk membayar tepat waktu. Apalagi hotel. Bekerja pada hotel bukanlah hal yang mudah bagi Ajeng.

Hotel menggunakan sistem pembayaran temporal yakni 2 minggu sekali. Namun pada kenyataannya, tidak selalu 2 minggu sekali hotel membayar. Bisa bahkan sebulan sekali ataupun ditangguhkan menjadi 2 bulan. Mendapati hal-hal yang begitu jauh pada kenyataannya, Ajeng bahkan sempat berpikiran untuk menyudahi bisnisnya dan bekerja di kantor. Namun, dia kembali berpikir. Dengan bekerja di kantor, dia justru bekerja secara penuh dalam satu bulan, yang nantinya akan berdampak pada anak yang kurang terurus. Dia juga berpikir bahwa semua kerja kerasnya selama 2 tahun akan sia-sia apabila dia menyudahi semuanya di sini.

“Ya kalau sesaat sih iya. Kapok, suka ah sudahlah, pengen kerja aja, jadi karyawan aja gitu. tapi ya jadi karyawan gajinya segitu-gitu juga, kerja full sebulan, anak nggakkeurus, udahlah usaha aja, yang pasti anak keurus, gitu. terus ya kalau emang rejekinya nggak akan kemana gitu mba. Saya juga kan udah 2 tahun nanam relasi gitu kan, tiba-tiba ditinggalin kan sayang juga.”  
(Ajeng, 9/10/17, 14:00)

Selain itu, masalah lain yang pernah dihadapi oleh Ajeng adalah kesalahan yang terjadi pada saat menyajikan makanan. Hal itu terjadi karena karyawannya yang kurang teliti pada saat mengolah daging yang digunakan untuk menu soto lamongan. Pada saat akan disajikan, soto lamongan yang seharusnya segar malah terasa asam dan basi. Untuk menyelesaikan masalah ini, Ajeng memutuskan untuk meminta maaf pada pelanggannya, dan mengganti soto lamongan tersebut dengan uang sebagai kompensasi atas kesalahan yang terjadi. Tidak hanya untuk soto lamongan itu saja. Ketika terjadi kesalahan yang berasal dari internal jasa boga, Ajeng tidak segan untuk memberikan kompensasi kepada pelanggannya.

“Terpaksa saya ganti kerugian ke yang punya hajat. Ganti kerugian untuk yang soto lamongan itu. ya mau nggak mau mba. ya kita gimana, mau taruhan nama juga nggak enak lah ya. Ya udah saya minta maaf, ya Alhamdulillah ibunya juga mengerti kok. Ya karena saya kasih balik lagi uangnya. Kalau nggak saya kasih balik ya nggak tahulah mba. saya sampai hari ini Alhamdulillah nggak sampai

hati kalau ada kesalahan di kami baik itu pengantaran telat, itu jelas nggak disengaja ya mba pengantaran telat, mau gimana lagi. Mau jalanan ramai atau gimana. Sedangkan konsumen kan beda-beda. Ya Alhamdulillah sampai saat ini kalau ada kesalahan di saya gitu saya berani mengeluarkan biaya ganti rugilah berapa persen gitu, nggak apa-apa. asalkan ibunya juga ikhlah memaafkan saya. itu sih yang gagal produksi. Tapi Alhamdulillah ya udah tertanganilah dengan saya ngasih persenan” (Ajeng, 9/12/17, 17:00)

Dalam berbisnis, istilah ramai dan sepi sudah menjadi hal yang sangat biasa. Ajengpun mengalami hal tersebut. Saat dia mendapatkan banyak pesanan, tidak jarang dia bisa mendapatkan pesanan yang waktunya bertabrakan. Namun, Ajeng berusaha menyasati hal tersebut. Ajeng mencoba untuk bernegosiasi dengan calon pelanggannya terkait menu dan waktu yang bisa disesuaikan. Dan pada saat sepi, Ajeng berusaha untuk menyusun strategi pemasaran baru. Karena menurutnya, Ketika sebuah usaha berada pada fase sepi, maka dia membutuhkan strategi pemasaran baru sebagai pengingat konsumen.

“3 paling. Itu saya susun jadwalnya. Misalkan pagi, yang satu sore, terus yang satunya lagi malem. Diatur. Kalau nggak bisa dinego jadwalnya ya terpaksa kita nggak layani. Misal dua duanya jam 10 sama jam 11. Itu kan tipis banget ya waktunya. Di jalan juga susah. Apalagi kalau jauh-jauhan tempatnya, ya udah kita bu, kita minta waktunya diregangin lagi dong yang satu saya udah terima duluan order jam 10. Nah yang dateng order baru, baru kita ‘bu, saya jam 10 ada order, kalo minta dianter jam 11 saya nggak sanggup. Takutnya telat atau gimana? Ya udah saya anter abis dhuhur gimana?’ biasanya pada mau.” (Ajeng, 9/12/17, 17:00)

Banyaknya pelaku usaha dalam industri jasa boga membuat persaingan semakin ketat pula. Bahkan saat ini, banyak rumah makan yang menerima pesanan untuk berbagai acara. Hal itu membuat jumlah pesaing dalam bidang jasa boga semakin meningkat. Namun bagi Ajeng, yang dianggap paling berbahaya adalah para pelaku industri jasa boga yang memiliki kenalan orang dalam, khususnya pada pangsa hotel. Banyaknya kompetitor memunculkan persaingan yang tidak sehat, seperti penggunaan

uang penglicin, bahkan sampai menggunakan penglaris dan sebagainya. Ajeng mengakui bahwa hal itu ada, teman-temannya pun ada yang melibatkan hal mistis. Dan Ajeng pernah mengalaminya sendiri, ketika salah satu ayam yang disajikan di hotel terdapat baut di dalamnya. Beruntungnya yang menemukan itu adalah pelayan hotel sendiri, dan langsung melaporkannya pada Ajeng.

“Tahulah. Orang saya aja pas ngejob di hotel, *wallahu a’lam* ya, nggak tahu kebenaran, nggak tahu apa pihak vendor yang nggak suka saya masuk disitu, pernah didalem daging ayam itu ada skrup mba. baut itu di dalem dagingnya. Untungnya nggak ketahuan sama tamunya. Ketahuannya sama karyawannya. Mba ini kok ada skrupnya? Wah saya mana tahu kalau ada skrupnya. Kalau pas saya blender makanan, blendernya juga rusaklah mba. kalau pas blender bumbu. Ya udah akhirnya mau nggak mau kita minta sama ngurus kita semua ini. Ya Alhamdulillah sih sampai saat ini. Buat apa mba percaya yang kaya gitu, pada akhirnya nyelakain kita juga. ya mending saya kerja dengan keringet saya sendiri. Berdoa. Sesanggup kita. Atau kita kalau semisal taat, kalau semisal bener-bener mintanya ya dikabulkan. Saya percaya itu aja sih. Usaha, doa. Ya udah, selebihnya terserah Allah.” (Ajeng, 9/12/17, 17:00)

#### **H. Septi Kurnia Pratiwi**

Septi lahir di keluarga yang notabenenya adalah PNS. Septi sendiri saat ini adalah seorang PNS. Namun sepertinya jiwa pengusaha masih ada dalam diri Septi. Saat masih SMA, Septi sangat aktif dalam kegiatan organisasi. Selama berorganisasi, Septi sering menjabat sebagai seksi konsumsi. Pada awalnya dia menjalaninya seperti biasa. Namun, pada suatu waktu dia mulai menyadari sesuatu. Menurutnya, sang ibu bisa memasak makanan yang enak, lalu kenapa dia tidak mengurus semuanya sendiri? Akhirnya, Septi bekerja sama dengan ibunya untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dalam kegiatan organisasinya di SMA. Tidak hanya itu saja, selama berjalan, Septi dan ibunya juga menerima pesanan-pesanan kecil dari luar organisasinya seperti pesanan kegiatan teman-teman kantor orang tuanya. Dan itu berlanjut sampai Septi kuliah di jurusan manajemen.

“Kalau merintisnya dari saya SMA mungkin ya. SMA itu dulu kan sering di organisasi, terus ceritanya itu kebanyakan jadi sie konsumsi to mba. terus karena ibu saya kalau masak enak kan, terus ya kenapa nggak *dihandle* sendiri gitu lho. Lama kelamaan, sampai kuliah ya seperti itu. Masih sambilan sih sama ibu saya. Terus nerima pesenan sih kecil-kecilan. Tapi ibu saya nggak bisa fokus, karena dia kan guru gitu lho. Jadi pesenan dikit-dikit dari temennya, atau temen ayah, gitu. tapi belum fokus banget dari dulu. Sempet saya samba-sambi kerja juga sih, jadi belum fokus ke bikin brand sendiri. Cuma hanya pesan-pesan kecil gitu.” (Septi, 17/10/17, 20:10)

Brand Azza sendiri memiliki perjalanan yang cukup panjang dan berliku. Sempat menjadi bisnis sampingan, Septi tidak terlalu mengurus bisnis jasa boganya. Diapun banyak mencoba bisnis-bisnis yang lain. Pada tahun 2010 Septi sempat mengurus legalitas bisnisnya. Namun, Septi baru fokus untuk mengembangkan bisnisnya dua tahun setelahnya. Septi memutuskan untuk kembali pada bisnis jasa boganya setelah melihat prospek bisnis yang lebih baik dari jenis bisnis yang lain. Selain itu, Septipun menyadari bahwa dia memiliki beberapa sumberdaya yang bisa diberdayakan seperti dapur dan saudara-saudaranya.

“Karena lihat ternyata dilihat dari prospek bisnis yang lain, kalau katering itu kan pesenannya udah fix ya, asalkan kita nggak asal hitung kan insya Allah labanya masih dapet. Dan nggak basi kan. Maksudnya masak sudah, sesuai pesenan. Ya sudah tahulah kita mau laba berapa sudah bisa diprediksi. Terus SDMnya juga. maksudnya kan disini kebetulan ada dapur kuno itu lho mba. rumah saya kan rumah kuno gitu, jadi ada dapur kuno dan nggak dipakai gitu lho. Terus saya mikir-mikir, kira-kira bair bisa di dimanfaatkan dari itu. kemudian dari sekitar sini, kakak-kakak saya kan ibu rumah tangga, dan mereka juga masaknya enak. Tetangga sini juga banyak yang kerjanya kan kaya di sawah gitu kan, jadi bisa direkrutlah kalau untuk bantu-bantu, jadi dari situ. Oya, yang bisa dikembangkan ya kateringnya.” (Septi, 17/10/17, 20:10)

Pada saat awal fokus mengembangkan bisnis jasa boganya, Septi membuat keputusan besar dengan melibatkan bank sebagai penyedia modalnya. Saat itu, Septi mendapat kontrak dengan sebuah hotel yang mana memang membutuhkan modal yang

cukup besar. Septipun menguatkan niatnya dan bermodalkan pinjaman dari bank, septi memulai semuanya dari awal. Keputusan ini jelas diikuti dengan resiko yang besar pula. Septi sendiri mengakui bahwa saat itu, dia sampai dikejar orang bank karena masalah keterlambatan cicilan. Semua itu tidak menyurutkan semangat Septi. Apalagi bisnis jasa boganya memang baru dilahirkan kembali. Butuh proses untuk bisa masuk ke masyarakat.

“Kalau awal kita fokus di katering itu memang satu, modal. Kita kan juga butuh modal banyak. Sama investasi di peralatan. Yang kedua armada. Di awal kita memang mesti larinya ke bank. karena kan kita nggak punya modal. Kaya mobil, awalnya harus kredit dulu” (Septi, 17/10/17, 20:10)

“Kalau nyerah sih nggak sih mba. Justru kita, walaupun dulu di awal-awal sepi, sampai istilahnya untuk bayar supir aja sampai dikejar-kejar. Sampai dikejar-kejar bank juga sempet, karena ada mungkin telat bayar, kan pernah seperti itu. tapi ya tetep semangat sih. Nggak ada niat untuk stop gitu.” (Septi, 17/10/17, 20:10)

Meskipun bergerak sebagai pengontrol dan tidak terjun dalam proses produksinya, berkat manajemen yang baik dari Septi brand Azza berkembang cukup pesat. Tak puas dengan keberhasilannya, Septi kembali memikirkan terobosan baru untuk bisnis jasa boganya. Melihat ada segmen pasar yang menurutnya cukup berkompeten dan memiliki kaitan erat dengan bisnis jasa boganya, Septi memutuskan untuk berinovasi dengan membuat *wedding package*. Ternyata, model *wedding package* mendapat banyak respon positif. Septi sendiri mengakui bahwa omsetnya melejit sampai 4 kali lipat setelah dia membuat sistem *wedding package*.

“Kalau 4 tahun yang lalu kan kita ke katering aja. Nah setahun ini kita mulai ke paket nikahan, WO. Dan itu omsetnya hampir 4 kali lipat lebih besar. Kalau dulu katering aja mungkin 50-100 lah. Paling pol 100. Tapi ketika udah ada WO ini paling minimal 200, 300, 400 lah dapat. Apalagi pas musim nikahan kan



orangnya lebih banyak. Kalau bulan-bulan sepi ya paling 100-200 aja mba.”  
(Septi, 16/12/17, 17:00)

Dalam menjalankan bisnisnya, Septi sangat menyadari yang namanya persaingan. Apalagi ketika memutuskan untuk memperluas pasarnya dengan membuat *wedding organizer*. Karena di Yogyakarta sendiri banyak jasa boga-jasa boga yang masuk dalam ceruk tersebut. Septi sendiri tidak terlalu mempermasalahkan pesaing. Justru baginya, kompetitor adalah alat pertimbangan untuk melakukan evaluasi, entah dari segi menu, tampilan, harga dan yang lainnya.

“Kalau kompetitor iya, karena kita memang menyadari persaingan banyak. Tapi kita sih nggak terlalu memikirkan itu, karena kita mungkin sudah punya produk dan paketan ya. Jadi ya sudah apa yang kita punya itu aja kita kembangkan, jadi kita nggak terlalu memikirkan kompetitor sih. Hanya mungkin untuk pertimbangan iya, misalnya untuk evaluasi harga, atau mungkin, kita belajar dari catering lain. misal penataan dia lebih bagus atau punya menu yang lebih bagus, kan bisa kita cek kan.” (Septi, 16/12/17, 17:00)

## **I. Ismawati Retno**

Ismawati terlahir dalam keluarga wirausaha. Namun, dia adalah seorang PNS. Kecelakaan sejarah, itulah yang sering dikatakan oleh Ismawati. Namun, meskipun seorang PNS, Ismawati memiliki bisnis jasa boga yang telah dirintis sejak berada di bangku kuliah. Bisnis jasa boga miliknya ada karena suatu keisengannya mengikuti tender yang dilakukan kampus untuk memenuhi konsumsi acara OSPEK tahun 1994. Tidak disangka, harga dan menu yang ditawarkan Ismawati cocok dengan panitia. Dari situlah semuanya dimulai.

“Latar belakang saya dan keluarga itukan usahawan , wiraswasta, jadi memang kita selalu dituntut untuk kreatif menciptakan hal-hal baru yg mana itu bisa menjadi sebuah usaha dan usaha itu bisa menjadikan kami untuk hidup dan bekerja disitu. Nah kalau bisnis catering ini ide pertamanya diawali tahun 1994, waktu itu saya masih mahasisiwi, saya masuk kuliah 1993, semester 2, gak sengaja juga ya karena berawal dari jaringan pergaulan dengan teman-teman

gitu, suatu ketika ada teman itu yang dia panitia OSPEK di UGM waktu itu, dia membuka tender waktu itu untuk menyediakan jasa makan untuk mahasiswa OSPEK itu lho, saya cuma coba-coba saja, kemudian apa namanya, kok *ndilalah* apa menu yg saya sampaikan dan harga yang saya ajukan ke panitia itu kok masuk gitu, jadi langsung coba coba, langsung dapat proyek, langsung dapat pekerjaan langsung dikerjakan, dan itu berlangsung seterusnya” (Ismawati, 10/10/17, 14:30)

Setelah acara OSPEK tersebut, Ismawati tetap mendapatkan orderan. Namun, karena dia tidak terlalu serius menjalaninya, hanya dijadikan sebagai sampingan saja, usaha Ismawati menjadi timbul tenggelam. Tidak ada usaha untuk memasarkan ataupun membesarkan usahanya. Semuanya berjalan begitu saja sesuai arus. Beberapa tahun setelahnya, usaha jasa boga Ismawati mulai membesar dan mulai mendapatkan tuntutan dari segi administratif. Ismawati pun akhirnya mulai mendaftarkan bisnisnya untuk mendapatkan legalitas usaha. Dan setelah itu, Ismawati pun mulai intens untuk mengembangkan usahanya.

“Karena waktu itu juga menjadi sebuah sambilan ya, nggak serius, nggak fokus kesitu, ibu saya juga punya fokus pekerjaan yang lain, semua pekerjaan lain, jadi ya ee timbul tenggelam, timbul tenggelam gitu lho, kalau lagi mau, kita nggak serta merta serius mencari proyek trus serius menawar-nawarkan enggak, waktu itu nggak serius banget hanya sekedar menyalurkan hobi, menyalurkan waktu luang mau ngapain, sekedar seperti itu, dulunya seperti itu. Trus baru serius fokus kita memiliki legalitas usaha itu, tahun berpa ya lupa e aku itu, itu kita punya NPWP, punya surat ijin usaha, punya surat ijin jasa catering itu ada, jadi persyaratan administratif itu lengkap, baru setelah kita serius untuk menekuni.” (Ismawati, 10/10/17, 14:30)

Menjadi seorang pegawai negeri membuat Ismawati tidak bisa begitu banyak terlibat dalam bisnisnya. Diapun membuat bisnisnya menjadi bisnis keluarga, dimana anggota keluarganya yang lain ikut andil dalam mengelola bisnisnya. Dalam mengurus surat ijin usaha, Ismawati harus rela namanya tidak dicantumkan dengan diganti nama ibunya, karena bertabrakan dengan aturan-aturan yang terdapat dalam atauran pegawai

negeri. Ismawati sendiri sebenarnya tidak terlalu mempeprmasalahkan hal tersebut. Baginya, dia tetaplah yang mengatur segalanya, orang yang berada di balik layar.

Tidak dapat mengurus semuanya sendiri, tentu Ismawati memerlukan orang yang lain yang bisa dia percaya untuk mengelola bagian dapurnya. Sejak awal berdirinya bisnis jasa boga miliknya, Ismawati memang sudah melibatkan orang lain dalam urusan memasak. Dia mengakui bahwa dia tidak bisa melakukan segalanya sendiri, dia tetap membutuhkan orang lain. Ismawati juga tidak memiliki masalah terkait orang yang dia percaya. Karena dia bisa memilah mana orang yang bisa dia percaya untuk menempati suatu posisi.

“Karena saya kan bisa memilah mana yang bisa dipercaya dan tidak, maksudnya tingkatan kepercayaannya, ada tingkatannya to? Misalnya saya tahu, kualitas kerjamu seperti apa, kamu pantesnya ditempatkan dimana. Oh, aku percaya kamu mengolah masakanku. Berarti kan kamu aku tempatkan di tempat yang semestinya disini. Kalau orang yang hanya bantu-bantu, dia hanya bantu *nyekleki* dus, dia ngelipet tisu. Kita kan harus *the right man in the right place* kan.” (Ismawati, 10/10/17, 14:30)

Dalam menjalankan bisnis jasa boganya, Ismawati sangat berhati-hati. Dia tidak sembarangan asal menerima orderan, apalagi dari sembarang orang. Dia bahkan mengakui bahwa 90 persen dari orang yang memesan padanya adalah orang yang dikenalnya. Hal ini dilakukannya untuk menghindari resiko pelanggan nakal, ataupun penipuan.

“Saya enggak, soalnya saya selektif juga, nggak serta merta saya mencari order dari order banyak gitu enggak, soalnya yaitu pengalaman dari pengusaha catering lain yg dia dpt order banyak ternyata ketika jatuh pembayaran orangnya lari” (Ismawati, 10/10/17, 14:30)

Selain itu, Ismawatipun tidak semerta-merta mengejar keuntungan dengan cara mengejar kuantitas. Namun dia juga mengimbanginya dengan kualitas, baik kualitas produk, maupun kualitas layanan. Dia lebih memilih untuk menolak suatu pesanan

apabila dirasa timnya tidak lagi mampu untuk mengerjakannya. Dan dia juga tidak menjual makanannya dengan harga yang semurah-murahnya. Mengingat ada kualitas yang memang harus dia jaga.

“Intinya saya mengutamakan kualitas layanan daripada order yang sebanyak-banyaknya, tapi saya tidak bisa mengerjakan dengan baik. Karena yang namanya catering dipercaya orang dia. Modelnya saya dipercaya. Kalau saya tidak bisa dipercaya, sekali kamu pesan saya kapok. Kan gitu to. Jadi memang unik kan. Dan saya kan dikejar *deadline* juga itu. Kalau catering kan telat setengah jam aja udah telat. Beda sama mungkin penjahit baju. Kamu kalau jahitin baju telat, diambil belum jadi, diambil belum jadi, biasa kan kaya gitu. *Nek* nasi nggak bisa, catering nggak bisa. Telat sedikit tamunya udah bubar buat apa? Jadi nggak bisa telat, makanya saya mengutamakan layanan. Namanya ketepatan waktu itu penting juga. Jadi saya nggak bisa asal terima order itu alasannya juga saya harus tepat waktu, harus memberi layanan yang baik.” (Ismawati, 9/11/17, 20:00)

“Nah saya kan dalam produksi saya hati-hati. Makanya saya tidak asal terima order. Itu juga alasan. Harus hati-hati dalam proses produksinya. Kebersihan pasti. Kualitas bahan juga pasti, kita pilihkan bahan yang kualitasnya bagus. Makanya saya tidak menjual dengan harga semurah-murahnya. Saya menjual dengan harga standar tapi saya mengutamakan kualitas. Bahan-bahan juga saya tidak mau yang ini harganya lebih miring, tapi kualitasnya lebih rendah. Makanya saya bertahan kan sampe 20 tahun. Walaupun mungkin saya tidak bisa berkembang seperti vidi catering atau yang lain. karena ini kan sambilan saya. saya nggak focus di catering tok. Saya masih kerja di tempat lain.” (Ismawati, 9/11/17, 20:00)

Berjalan hingga saat ini, bisnis jasa boga tetap menjadi bisnis sampingan bagi Ismawati. Namun, dia tetap bisa melihat banyak perubahan yang terjadi selama 23 tahun dia berkecimpung dalam dunia kuliner. Perubahan yang paling mencolok adalah dari segi teknologi dan selera konsumen. Ismawatipun mau tidak mau harus mengikuti perkembangan tersebut agar tidak tertinggal jauh di belakang dan bisnis tetap bisa bertahan. Selain itu, semakin banyak pula kompetitor yang bermunculan.

“Kalau orang jualan catering kan pertama dari menu ya. Dari apa yang kita jual itu kan pasti lain. kalau sekarang harus update dengan menu-menu sekarang, kalau dulu kan menu pada tahun itu apa, berikutnya juga tren menunya apa. jadi memang pengusaha itu harus mengikuti perkembangan terkini. Kalau nggak dia

akan terlindas oleh jaman kan. Apa sajalah. Usaha apa saja. Begitu juga usaha catering kan pasti seperti itu. mau nggak mau kita harus mengikuti, mau nggak mau kita harus update. Jaman dulu kita nggak punya website ya sekarang kita harus punya website. Dulu komunikasinya masih telpon rumah, sekarang handphone dan sosial media harus mudah dihubungi dengan berbagai saluran yang sekarang digunakan oleh semua orang. seperti itu saja. Mengikuti perkembangannya yang jelas, yang pasti harus diikuti.” (Ismawati, 9/11/17, 20:00)

“Kalau saya kira perbedaannya, semakin banyak juga kompetitor kita. Tapi bagi saya itu juga bukan masalah berat juga, karena saya punya pangsa pasar tersendiri, mungkin mereka juga masuk di ceruk-ceruk yang lain juga.” (Ismawati, 9/11/17, 20:00)

Selama menjalankan bisnis jasa boga, Ismawati cenderung merasa dirinya santai. Namun, pada kenyataannya, pemikiran-pemikiran yang simpel membuatnya mengambil banyak keputusan besar. Seperti pangsa pasar. Ismawati cenderung menysar partai besar seperti *event* dan acara besar yang lain, bahkan sampai ke acara pernikahan. Namun tidak untuk jenis catering harian mahasiswa atau catering rantangan. Bagi sebagian orang, jenis jasa boga tersebut dinilai cukup bernilai. Namun tidak bagi Ismawati. Menurutnya pasar itu begitu kecil dan masuk ke pasar itu hanya akan membuang banyak tenaga dan waktu.

“Saya memang nggak masuk ke pangsa pasar seperti itu. itu kan catering harian, anak kost gitu, itu kan repot soalnya. Saya nggak masuk di segmen pasar yang seperti itu. mungkin ada yang masuk segmen pasar yang seperti itu, tapi saya nggak masuk kesitu. Nggak mau saya. pernah kaya gitu, tapi kan bagi saya itu sesuatu hal yang repot. Ngapain saya ngelayani satu, dua, harus nganter. Ini kan nggak efektif juga.” (Ismawati, 9/11/17, 20:00)

Semakin lama, semakin banyak orang yang sadar akan betapa potensialnya industri jasa boga, maka semakin banyak pula pelaku usaha jasa boga yang bermunculan. Namun hal itu tidak terlalu membuat Ismawati panik. Dia menanggapi semua itu dengan santai. Bahkan Ismawati tidak menganggap para pelaku usaha yang

lain adalah kompetitor. Menurutnya, semua orang memiliki rizkinya masing-masing, dan setiap pelaku usaha juga memiliki segmennya sendiri.

“Namanya Allah itu memberi rejeki pasti sudah diatur. Nek aku gitu. rejeki itu sudah diatur. Oh, aku nggak dapet, berarti itu belum rejekiku. Jadi santai wae lho. Ketika kita santai mensikapi, kita nggak ada tegang kepalanya. Tapi ketika ada proyek ini, kok yang dapet dia ya, terus *atine mangkel* itu malah rejekine semakin jauh. Mungkin aku terlalu santai ya usaha.” (Ismawati, 9/11/17, 20:00)

## **J. Atika**

Setelah lulus dari jurusan ilmu gizi, Atikapun bekerja untuk sebuah perusahaan penyedia jasa boga yang ada di Yogyakarta. Namun, berbanding dengan titel dan apa yang dia pelajari di universitas, Atika bekerja di bagian keuangan. Lalu setelah itu, Atika bekerja pada penyedia jasa boga di rumah sakit yang ada di Yogyakarta. Namun, tak lama setelah itu, Atika dan temannya mulai memikirkan banyak hal. Atika yang pernah mendapat proyek di Jakarta melihat bahwa ada model jasa boga khusus yang sedang menjadi tren di sana. Dan mempertimbangkan bahwa Atika dan temannya yang memiliki *background* ahli gizi dan pernah bekerja untuk perusahaan jasa boga juga, akhirnya mereka memutuskan untuk keluar dari tempatnya bekerja dan membuka bisnis jasa boga mereka sendiri.

“Kalau dulu abis wisuda itu kerja di katering sih, katering vidi. Tapi lebih sering tugas di Jakarta aku dulu. Nanganin proyek kantor pajak. Jadi aku sebenarnya dibuka sama temen aku tuh dia yang lebih nanganin buat makanannya, aku yang lebih ke yang masalah keuangannya. Soalnya kan emang aku yang ngatur anggaran belanjanya waktu masih di vidi itu.” (Atika 15/10/17, 18:30)

Atika dan temannya membuka bisnis jasa boga mereka tepatnya di tahun 2013. Dan saat itu, menurut mereka jenis jasa boga khusus sehat belum ada di Yogyakarta dan mereka ingin membuat terobosan baru di Yogyakarta. Melihat peluang tersebut, Atika dan temannya bertekad untuk membuka bisnis tersebut. Dan ternyata, peluang pasarnya

begitu bagus. Di awal membuka bisnis jasa boga, mereka bisa langsung mendapatkan pelanggan.

“Dulu aku buka sama temen itu diet katering di jogja itu emang belum ada, tahun 2013 itu emang belum ada yang buka. Jadi kita pengen buka sesuatu yang baru di jogja gitu lho. Kan kalau di Jakarta lagi *booming* itu temenku pada kerja di Jakarta itu. Di jogja itu diet katering kok belum ada gitu. ya udah kita buka, emang bagus sih pasarnya. Langsung banyak yang pesen gitu.” (Atika 15/10/17, 18:30)

Pada awalnya, ada rasa takut yang muncul dalam benak Atika dan temannya saat membuka bisnis jasa boga. Ketakutan akan laku tidaknya makanan yang mereka jual. Karena saat itu, untuk satu porsi makanan mereka mematok harga 18 ribu rupiah. Harga yang cukup fantastis untuk satu porsi makanan pada saat itu. Namun, ketika mendapatkan customer, mereka berusaha untuk menjelaskan tentang jasa boga yang mereka tawarkan. Mereka yang menghitung jumlah kalori dan memperhatikan pantangan penyakit customernya untuk menyesuaikan jenis diet dan yang lainnya. Yang membuat Atika dan temannya kuat saat itu adalah keyakinan mereka bahwa usaha yang unik dan baru akan membuat orang penasaran dan tertarik.

“Kalau usaha yang unik terus belum pernah ada kan biasanya orang tertarik. Nah aku pikirannya gitu sama temenku.” (Atika 15/10/17, 18:30)

Namun, seolah menguatkan apa yang dikatakan Dede, narasumber sebeumnya, bahwa kerjasama dengan garis yang sama dapat menghancurkan suatu bisnis benar-benar terjadi pada Atika. Memang, ketika memutuskan untuk bekerjasama, Atika dan temannya tidak memberikan garis terang tentang siapa pemilik dan siapa yang bekerja. Mereka berjalan bersama, bekerja bersama. Namun justru itulah bencananya. Ada dua kepala yang berarti ada dua pemikiran. Sedangkan pemikiran setiap orang berbeda. Setiap orangpun akan menuntut haknya, karena dia merasa memiliki hak. Pertikaian

tersebut berujung pada Atika yang memutuskan untuk keluar dari bisnis jasa boga yang dia rintis bersama dengan temannya tersebut, dan membuka jasa boga dengan mereknya sendiri.

“Tapi ya namanya kerjasama mesti ada bentroknya ya udah. Jalan setahunan lebih Kerja bareng. Pemiliknya itu ada 2. Kalau ada 2 kepala itu pasti kan bentrok. Ya udah akhirnya kita pecah, saya jalan sendiri. Temenku masih pake label lama, saya buka sendiri pakai label sendiri gitu.” (Atika 15/10/17, 18:30)

Setelah berpisah dengan temannya, Atika sempat membuka jasa boga khusus snack. Namun, itu tidak bertahan lama. Karena untuk snack sendiri tidak setiap hari orang memesan. Hanya pada saat tertentu saja orang akan berpikir untuk memesan snack. Dan itu kurang menguntungkan untuk Atika. Akhirnya Atikapun kembali lagi jasa boga harian dengan pertimbangan produksi setiap harinya. Dan ketika kembali pada industri jasa boga, Atika memilih untuk tetap ada di jalan sebelumnya, yakni jasa boga khusus diet sehat, karena menurutnya jasa boga khusus diet lebih menjanjikan dibanding yang lain. Selain itu, Atika telah memiliki pengalaman dari bisnis sebelumnya dan karena kontakannya telah tersebar pada customernya yang dulu saat bersama temannya, Atikapun telah memiliki pasarnya sendiri.

“Nggak sih. Tetep di katering diet. Soalnya sudah ada pengalaman, sama kan nomerku juga udah kesebar, itu banyak yang nanyain, mba aku pengen langganan diet lagi dong. Ya udah, orang udah punya pasaran, udah pada punya nomerku juga kan customernya.” (Atika, 12/11/17, 16:00)

Ada banyak jasa boga khusus diet yang ada di Yogyakarta. Dan diet sendiri ada berbagai macam jenisnya, mulai dari diet mayo, diet carbo dan jenis diet lainnya. Atika tidak memilih jenis diet mayo yang memang memiliki pasar yang cukup besar, karena menurutnya jenis diet tersebut tidak sesuai dengan apa yang dia pelajari di jurusan ilmu gizi. Atikapun menekankan bahwa jasa boga khusus dietnya berbeda dengan diet yang



lain karena dia melayani orang-orang yang memiliki penyakit. Yang mana setiap penyakit pastinya memiliki aturan-aturannya tersendiri terkait apa yang boleh dan tidak boleh dikonsumsi. Dan Atika benar-benar memperhatikan hal-hal tersebut secara mendetail. Selain itu, dia memperhitungkan dengan cermat masalah kebutuhan kalori customernya. Hal ini dilakukan agar Atika bisa memberikan makanan dengan jumlah kalori yang tepat. Menurut Atika, diet yang baik adalah yang mengurangi kalorinya sedikit demi sedikit namun nantinya menjadi terbiasa. Itu lebih sehat dan bisa diterapkan setiap setiap harinya.

“Banyak lho. Tapi kebanyakan pada diet mayo. Kalau aku, karena diet mayo menurut yang aku pelajari pas kuliah itu nggak sesuai. Jadi kalau diet itu harus sesuai sama asupan yang kita makan sehari-hari itu lho. Jadi metabolismenya nggak kena. Kalau diet mayo kan nggak makan gorengan, makannya cuma lauk doang, daging tok gitu. nanti siangnya sayur doang. Kita kan nggak mungkin gitu terus to. Jadinya kan ya udah harus sesuai sama yang kita makan sehari-hari. Tapi dikurangi pelan-pelan. Jadinya turunnya itu bertahap, nggak langsung drastis, langsung anjlok gitu. kan nggak gitu juga.” (Atika 15/10/17, 18:30)

Dengan konsep jasa boga diet sehat yang memperhatikan pantangan customernya, Atika mau tidak mau harus memasak menu yang berbeda setiap harinya. Meskipun semua itu bisa disiasati, namun memasak seperti itu bukanlah pekerjaan yang mudah. Atika yang sebelumnya sama sekali tidak bisa memasak pelan-pelan mulai belajar memasak. Meskipun terkadang Atika pusing saat ada permintaan yang sedikit memberatkannya, namun dia merasakan adanya seni dalam menjalankan bisnisnya. Karena semua itu adalah perpaduan dari penerapan ilmu kuliah pada dunia kuliner.

“Ya kadang pusing. Tapi ya itu, kadang ada seninya juga sih. Kan nerapin ilmu kuliah sama belajar kuliner. Aku dulu blas nggak bisa masak itu. udah pelan-pelan aja belajar.” (Atika 15/10/17, 18:30)

Komplain adalah hal yang biasa terjadi ketika customer merasa tidak puas atas apa yang dia dapatkan dari apa yang dia bayarkan. Dalam dunia kuliner, ada banyak hal

bisa dikomplain, bisa jadi rasa, atau pelayanan ataupun yang lainnya. Namun, untuk jasa boga, complain yang biasa terjadi adalah masalah rasa dan *timing*. Bagi Atika, complain masalah rasa adalah hal yang biasa karena itu masalah selera orang. Namun, bisa jadi rasa yang kurang enak itu ada karena ketedoran dari kokinya. Atika tidak segan untuk mengganti complain rasa tersebut dengan satu kali makan gratis. Hal ini dia lakukan sebagai bagian dari pelayanan, yakni menyenangkan dan menghargai customer.

“Masalah complain sih paling masalah rasa, kan manusiawi. Keburu-buru keasinan. Aku biasanya sih kuganti. Satu kali gratis makan buat kompensasinya. Jadi biar pelanggannya juga seneng, nggak rugi. Aku makan keasinan. Bayar *semene mosok mangane ko ngene, kasinen*. Ya nyenengin pelanggan juga. Menghargai pelanggan juga gitu.

Dalam menjalankan bisnis, tentu akan ada yang na manya kapasitas produksi yang menjadi batas produksi seseorang. Semakin sedikit tangan yang mengelolanya, semakin terbatas pula jumlah produk yang produksinya. Atika yang masih memegang semuanya sendiri menyadari hal tersebut. Dan terkadang dia terpikir untuk mencari orang yang bisa membantunya dalam memproduksi masakannya. Di sisi lain, Atika sendiri masih merasa agak berat untuk mengajari orang saat merekrut orang untuk memasak, Atika dan temannya harus mengajari dan mengawasinya secara intensif. Dan saat ini Atika merasa keberatan untuk melakukan hal tersebut. Dengan mempertimbangkan keberadaan anaknya yang masih kecil, Atika mengurungkan niatnya untuk mencari orang yang bisa membantunya. Dan dia sendiri merasa nyaman untuk melakukannya semuanya sendiri. Namun, saat ditanya mengenai penambahan jumlah customer, Atikapun merasa berat karena masalah tenaga.

“Emang pernah kepikiran, tapi kayanya udahlah jalani aja sekarang, kaya gitu. Karena susah. Susah buat ngajarinnya. Makanan diet itu bikinnya emang harus bener-bener diawasi, dari penggunaan minyak gorengnya, kemudian kita ngolah pake kecapnya. Itu tuh bener-bener harus kita awasi. Terus masalah rasa juga. belum makanannya kan beda-beda tiap orang, jadi kan kalau orang yang belum

terlatih dan harus diajarin tuh kayanya udahlah, sendiri dulu aja.” (Atika, 12/11/17, 16:00)

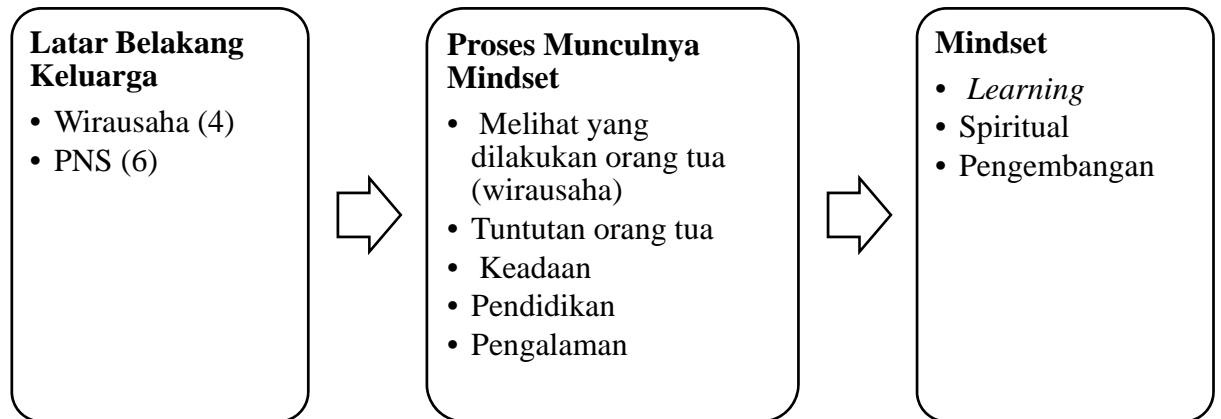
Semakin bertambahnya jumlah penduduk, semakin bertambah pula permintaan terhadap suatu barang. Dan hal itu juga berlaku dalam bisnis jasa boga. Atika sendiri mengakui cukup banyak orang yang memiliki bisnis jasa boga yang serupa dengan jasa boga miliknya. Bahkan beberapa temannya yang sama-sama dari jurusan ilmu gizi membuka jasa boga juga. Namun, Atika tidak memandang mereka sebagai pesaing. Menurutnya, orang-orang yang membuka bisnis jasa boga berasal dari jurusan yang sama dengannya dan mereka sama-sama membuka lapangan kerja. Selain itu, mereka membuka bisnisnya di wilayah mereka sendiri. Dan meskipun mantan partnernya memiliki pasar di satu titik yang sama dengan Atika, dia tetap tidak memandang bisnis yang dijalankan mantan partnernya tersebut sebagai pesaing.

“Kalau saingan sih nggak sih. Soalnya emang mereka bukanya di wilayah sendiri-sendiri.” (Atika, 12/11/17, 16:00)

“Iya. Tapi aku nggak mandang mereka saingan sih. Nggak pernah mandang saingan. Ya sama-sama kita satu jurusan, berarti kan kita sama-sama bikin lapangan kerja buat orang lain juga. sama-sama. Bukan saingan. Soalnya konsepnya kita beda. Maksudnya ngelayanin buat makanan diet dari segi, mungkin, penampilan. Soalnya tempatku kan bener-bener diperhatikan, digarlis pake selada. Kalau temenku itu nggak, kalo di ig itu. cuma biasa. Ya udahlah kita tampilkan kualitas produk kitalah. Jadi kita punya kelebihan sendiri. Udah punya customer sendiri, jadi ya udahlah.” (Atika, 12/11/17, 16:00)

## 5.2 Hasil Temuan *Mindset*

Gambar 5.1: *Mindset* dan Prosesnya



Sumber : Data Primer

*Mindset* kewirausahaan bisa tumbuh dengan berbagai proses. Yang paling dominan adalah pihak keluarga. Sang anak yang memiliki latar belakang keluarga wirausaha cenderung memiliki jiwa kewirausahaan, namun, proses yang dilalui setiap orang tetaplah berbeda. Ismawati berasal dari keluarga yang berwirausaha, dan sang orang tua menuntutnya untuk bisa menjadi seorang yang kreatif dan inovatif. Tuntutan keluarga seolah menjadi pupuk untuk menyuburkan jiwa kewirausahaan Ismawati. Namun berbeda dengan Dede. Meskipun terlahir di keluarga wirausaha, orang tua Dede justru mendorongnya untuk masuk ke dunia politik. Namun, Dede telah melihat semuanya, keluarganya yang baik-baik saja saat berbisnis, bagaimana dengan ibunya yang menjalankan bisnis dan yang lainnya. Apa yang telah Dede lihat memberikan kekuatan tersendiri bagi Dede untuk mengukuhkan keputusannya dalam berbisnis. Selain keluarga, pendidikan juga memiliki pengaruh terhadap perkembangan *Mindset* seseorang. Septi memang terlahir di keluarga PNS. Dan dia juga seorang PNS. Namun, apa yang ia pelajari

selama kuliah di fakultas ekonomi memberikan efek yang cukup besar pada dirinya, terutama dalam berbisnis. Sama halnya dengan pendidikan, *Mindset* kewirausahaan dan jiwa berbisnis juga bisa berkembang karena faktor keadaan. Kondisi di lapangan yang tidak sesuai dengan ekspektasi telah memberikan sinyal informasi kepada Chandra. Dan informasi inilah yang menggugah bangkitnya jiwa kewirausahaan Chandra. Namun, tidak semua orang yang menjalankan bisnis memiliki *Mindset* kewirausahaan.

Dalam penelitian ini, Ditemukan juga bahwa pemilik bisnis yang masih dalam usia bisnis satu tahun cenderung menjalankan bisnisnya begitu saja, mengalir begitu saja. Wuri dan Atika misalnya, meskipun mereka sebelumnya pernah berkecimpung dalam dunia kuliner, namun saat menjalani bisnisnya sendiri, mereka tidak banyak memusingkan sesuatu. Anak menjadi alasan terkuat mereka atas kurang seriusnya mereka dalam menjalani bisnis. Sedangkan Herlya, jasa boga adalah bisnis pertamanya, salah satu impiannya. Namun, tidak banyak yang Herlya lakukan untuk mengupayakan bisnisnya. Dia cenderung santai dan berjalan apa adanya dengan dalih masih dalam tahap merintis usaha.

### **5.3 *Mindset* dan Perilaku Kewirausahaan**

*Mindset* adalah apa yang tertanam dalam pikiran seseorang. Dan perilaku merupakan tindak lanjut yang dilakukan berdasarkan pola pikir atau *Mindset* seseorang. Antara *Mindset* dan perilaku terdapat korelasi yang begitu kuat, karena mereka adalah dua hal yang berkesinambungan atau kontinyu.

## A. Dede Destryana

Sebagai seorang pengusaha memperhatikan usaha adalah hal yang penting. Meskipun baru berjalan selama 4 tahun, bukan berarti Dede menjalankan bisnisnya begitu saja. Dede tetap memikirkan dan melakukan sesuatu yang dapat membuat bisnisnya bisa tetap berjalan. Dalam menjalankan bisnisnya, Dede banyak belajar dari pengalaman orang tuanya bahkan temannya yang pernah berbisnis. Untuk urusan manajerial misalnya, Dede memilih untuk memimpin semuanya sendiri. Dia tetap mempekerjakan orang untuk membantunya, namun segala urusan manajerial seratus persen berada di tangannya. Selain itu, dalam hal memberikan kepercayaan kepada orang, Dede mengaku lebih memilih untuk libur daripada menyerahkan urusan produksi sepenuhnya kepada karyawannya.

“Dari dulu saya nggak suka banget kerjasama. Karena beberapa kali usaha dari awal kuliah selalu hancur menurut saya ketika kerjasama. Jadi saya lebih senengnya kerjasamanya lebih ke kamu kerja di aku aja deh bantuin aku, daripada kamu menanam modal di aku kita bareng-bareng jalan. Soalnya di kerjaan masing-masing ngerasa capek, yang capek siapa yang dapet siapa gitu suka nggak adil. Temen saya aja dulu 2012 dia usaha catering 1 tahun jatuh. Itu kenapa? Karena kebanyakan orang. Yang naroh saham kebanyakan, yang bantuin juga kebanyakan. Kalau saya kan bilang ke temen saya kamu bantuin. Kalau temen saya dia lebih ke ya udah kita kerja sama. Meskipun dia nggak naruh saham, tapi kan posisinya sama ya. Kalau saya nggak mau. (Dede, 14/11/17, 16:00)

Dalam berbisnis, menurut Dede hal yang paling penting adalah kualitas. Dede benar-benar teliti dan disiplin untuk urusan kualitas, terutama kualitas rasa. Karena bagaimanapun hal yang dinilai dari suatu masakan adalah rasa. Untuk menjaga kualitas tersebut Dede sampai terjun langsung dalam proses produksi, terutama untuk urusan bumbu. Menurut Dede kualitas dapat membuat orang bisa kembali memesan padanya.

“Kalau masakan itu kan masalah sentuhan, menurut saya nggak bisa. belum bisa dilepas. Kan keberlanjutan itu lho mba. jadi saya pengennya mereka pesen nasi

box pun nggak sekali doang, jadi berkali-kali. Kalau mereka kunjungan lagi, mereka pesen lagi. Terus kalau organisasi-organisasi mahasiswa, tiap event, mereka pesen lagi, kalau saya menjaga itu. jadi lebih baik saya tolak daripada saya serahin ke orang lain. jadi daripada saya mempertaruhkan satu kali pesenan karena saya tetep pengen dapet duit, tapi duit berikutnya putus. Soalnya selama ini selalu begitu mba. jadi mereka itu ngerasa. Kalau saya nggak terlibat, saya cuma ngeliatin doang, saya nggak ngomel, nggak ngerjain apapun, ketahuan” (Dede, 14/11/17, 16:00)

Selama ini, hal yang paling dipegang teguh oleh Dede adalah urusan agama dan kepercayaan. Dede memang melakukan banyak hal agar membuat bisnisnya bisa tetap berjalan. Namun, di sisi lain, Dede tidak mengesampingkan urusan agama. Menurut Dede, rizki adalah hal yang telah dijamin oleh Tuhan dan tidak akan tertukar dengan milik orang lain. Maka dari itu, Dede cenderung santai dalam menghadapi yang namanya pesaing. Selain itu, Dede juga selalu menyisihkan, bukan menyisakan, dari sebagian rizkinya untuk disedekahkan. Hal itu juga yang menurut Dede membuat bisnisnya bisa tetap berdiri hingga saat ini.

“Kenapa saya masih bertahan sampai saat ini? Gini-gini aja saya masih bertahan. Karena saya, ya udah Allah atur itu kan punya porsinya masing-masing, punya rejekinya masing-masing. Itu aja sih yang buat saya bertahan. Kalau masalah keyakinan aja sih. Karena memang agama yang jadi fondasi, jadi akhirnya semuanya baik-baik aja menurut saya” (Dede, 14/11/17, 16:00)

## **B. Maylan Marlina**

Maylan menjalankan bisnisnya dengan penuh realitas. Dia belajar dari apa yang telah dia lalui selama dia menjajal berbagai bisnis. Meski memulai bisnisnya berdasarkan *passion*, bukan berarti Maylan asal menjalankannya saja. Dia mengerti betul dinamika yang terjadi dalam dunia bisnis. Bahkan sempat beberapa kali dia terjatuh karena berbagai faktor. Namun, dengan kesabaran dan ketelatenannya, Maylan bisa mengatasi semua itu dan membuat sesuatu hal yang baru agar dirinya terhindar dari

masalah yang sama di kemudian hari. Meski baru berjalan selama 2 tahun, Maylan telah mengerti ritme-ritme yang ada dalam bisnis kulinernya.

“Orang itu kan harus melanjutkan hidup. jadi itu tuh jadi ujian bagi kita. Kalau kamu udah sreg disitu, kalau bisnis udah jalan, naik turun tuh biasa. Jadi yang sabar. Kita sabar aja deh. Jadi saya nggak pernah gitu, yang namanya udahan. Kalau untuk yang disini lho. Kalau yang lain kan ya karena belum nemu ritmenya aja. Jadi masih pindah, mau coba yang lain ah. Orang itu kan harus mencoba.” (Maylan,14/11/17, 14:20)

Dalam menjalankan bisnisnya, Maylan menekankan yang namanya kualitas, baik kualitas makanan maupun kualitas layanan. Memberi label ‘sehat’ dalam jasa boganya membuat Maylan tidak bisa sembarangan dalam mengolah bahan mentah menjadi makanan. Ada banyak hal yang harus dipertimbangkan, ada banyak hal yang dilakukan Maylan untuk membuat jasa boganya menjadi jasa boga yang patut untuk dipertimbangkan oleh konsumen.

“Kualitas, service. Itu sih yang utama. Kualitas sama pelayanan. Tepat waktu, itu kan termasuk pelayanan ya. Kualitas, rasanya enak, apalah segala macam kalau berhubungan sama catering. Itu sih yang terpenting menurutku.” (Maylan, 14/11/17, 14:20)

Sebagai seorang pengusaha yang baik, Maylan berusaha untuk memberikan yang terbaik bagi konsumennya. Dia berusaha untuk menyeimbangkan antara kualitas yang diberikan pada konsumen dan harga yang dibayarkan oleh konsumen. Mayla tidak serta merta mengharapkan keuntungan besar namun tidak dibarengi dengan kepuasan konsumen. Baginya, hidup akan menjadi tenang apabila dia bisa memberikan apa yang konsumen inginkan dan itu sesuai dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen.

“Saya nggak main-main cateringnya. Saya kasih label catering sehat. Kalau yang tak kasih nggak sehat ya saya dosa dong. Jadi tuh kalau kerja,memulai bisnis, itu dari hati. Nggak yang dari sekedar saya dapet uang untuk hidup, nggak. Tapi dari hati. Konsumen puas kan kita juga tentram hatinya. Oh Alhamdulillah ya,



dia senang sama catering kita. Coba kalau kita dapet uangnya tapi konsumennya marah-marah? kita kan nggak tentrem, iya nggak? (Maylan, 14/11/17, 14:20)

### C. Kurnia Chandra Rahaviana.

Sejak awal terjun ke dunia kuliner, Chandra langsung menjalin kerjasama dengan salah satu perusahaan *e-commerce* di Yogyakarta. Dan dari situlah perjalanan Chandra dimulai. Pada kenyataannya, perusahaan *e-commerce* tersebut memiliki sekitar 6 layanan jasa boga yang dijadwal setiap bulannya. Selain itu, perusahaan tidak segan untuk memutuskan kontrak dengan pengusaha jasa boga, apabila dirasa karyawan mereka tidak puas terhadap masakan jasa boga tersebut. Meskipun tidak pernah bertatap muka secara langsung, Chandra merasakan hawa persaingan yang begitu kental di perusahaan tersebut. Kenyataan inilah yang membuat Chandra mau tidak mau harus dalam posisi siaga setiap saat agar posisinya tidak tergeser. Chandra berusaha untuk melakukan inovasi pada masakannya, terutama masalah penampilan agar orang merasa tergius untuk mencoba masakannya.

“Sekarang di sale stock itu catering itu nggak cuma 1. Tapi ada 6 catering. Nah disitu belum pernah sih yang namanya berhubungan langsung dengan catering-catering itu. tapi kita kaya bersaing secara nggak langsung dari tampilannya, dari rasanya, dari menunya, yang disajikan, gitu. Dan beberapa dari mereka ada yang gugur-gugur. Terus mereka cari lagi. Makanya aku pengen ngasih tampilan yang menarik, gambar yang bagus, yang nggak bosenin. Maksudnya dari foto itu orang udah pengen, wah enak nih, pilih catering ini aja deh. Kadang orang pesen sama aku karena itu. aku suka mba tampilannya. Jadi aku pengen tetep mba. oh berarti memang apa yang kita usahain untuk ini tuh berhasil gitu lho. Orang melihat dari mata jadi pengen makan gitu lho.” (Chandra, 15/11/17, 17:00)

Selain melakukan inovasi, Chandra juga memperhatikan dan mengontrol masalah kualitas masakan. Chandra ingin menyeimbangkan antara kualitas dan harga yang dibayarkan oleh konsumen. Karena alasan inilah, Chandra masih belum bisa

meninggalkan dapur begitu saja dan menyerahkan semua pekerjaan kepada karyawannya.

“Tampilan, rasa, inovasi masakan. Harus ngikuti jaman, jadi nggak monoton masakannya itu-itu aja. Terus iklan. Banyak mengiklankan diri. apalagi lewat sosial media. Menurut aku itu yang sekarang paling dampaknya dapet banyak orderan itu sosial media. Terus kasih kualitas sesuai harga.” (Chandra, 14/10/17, 11:00)

Saat ini terdapat banyak sekali pengusaha jasa boga, terutama di area Yogyakarta. Persaingan tidak dapat dielakkan. Semakin ketatnya persaingan yang ada, terkadang membuat orang memilih untuk menggunakan jalan pintas agar usahanya menjadi laris. Chandrapun menyadari hal tersebut. Namun, dia memilih untuk tidak ikut mengambil jalan pintas tersebut. Baginya, bersaing dengan sehat dan sesuai kemampuan lebih baik daripada masuk ke lubang yang salah. Chandra yakin bahwa ketika dia berusaha dengan baik, maka dia akan mendapatkan hasil yang baik pula.

“Percaya sih percaya jelas percaya. Tapi Alhamdulillah kita lebih percaya sama Allah sih. Apapun yang kita tuai, itu yang kita tanam. Apapun yang kita usahain, sebanding sama hasil yang kita dapet. Nggak usah pake yang curang-curang. Udahlah, kasih aja yang terbaik, pasti dapet yang terbaik. Kalau aku gitu. sedikitpun, kalau kita bersyukur pasti bakal nikmat. Nggak bakal kekuranganlah kalau kita bersyukur. Udah, pokoknya prinsip hidup itu, qonaah, udah.” (Chandra, 15/11/17, 17:00)

#### **D. Herlya Mariza Dyah Pratama**

Herlya memulai bisnisnya berawal dari kecintaanya pada dunia kuliner. Dia mengaku bahwa bisnisnya yang dijalankannya saat ini adalah bisnis pertamanya. Herlya cenderung menjalankan bisnisnya dengan santai. Namun, pada dasarnya, Herlya telah mendapatkan bekal mengenai dunia bisnis dari kunjungan kuliahnya untuk mata kuliah perhotelan. Dia telah mempelajari tentang standar pelayanan, standar dapur dan lain sebagainya. Maka bukan hal yang mengejutkan ketika Herlya yang notabenernya adalah

pemain baru dalam bisnis kuliner mengerti banyak hal mengenai standar pelayanan dan urusan dapur.

“Ini pure sama sekali baru pertama ini. Karena saya memang ngga ada jiwa bakat dagang. Ya bener-bener baru ini bisnis catering ini baru sekarang. Ya sebenarnya waktu saya kuliah di D3 bahasa profesional itu juga ada mata kuliah tentang perhotelan. Dan saya waktu studi bandingnya di Hotel Sahid di Jakarta. Jadi kita studi banding, mereka tentang service, masak, dapurnya semua mata kuliah itu.” (Herlyana, 16/10/17, 14:30)

Sebagai pemain baru, Herlya tidak mematok suatu pencapaiannya yang terlalu berbelit. Hal yang pertama kali terlintas di benaknya dan harus diupayakan adalah penerimaan oleh masyarakat. Herlya berusaha untuk membuat nama jasa boganya dan produknya dapat diterima oleh semua lapisan masyarakat. Meskipun pada dasarnya Herlya menarget pasar premium dengan harga yang premium juga. Produk premium tentu bukanlah sesuatu yang sembarangan. Kualitas rasa menjadi prioritas utama.

“Kita lebih mengembangkan bisnis kita itu harus semua diterima dulu. Kita bersaing di rasa. Kaya masak rendang yakan, semua orang, semua catering pasti bisa masak rendang. Semua pasti bisa masak ayam goreng. Kalo saya sih strateginya ya di rasa, meningkatkan kualitas. Kalo kita bisa bikin di premium, jadi kalo bisa kita beda dari yang lain. Artinya kita punya nilai plusnya ya di rasa. Yang pasti kualitas, rasa, kebersihan.” (Herlyana, 11/11/17, 13:00)

Untuk masalah persaingan, Herlya tidak terlalu memikirkan hal tersebut. Karena baginya rizki telah diatur oleh Tuhan. Herlya sendiri mengaku bahwa teman-teman dalam kelompok pengajiannya adalah para pembisnis dalam dunia kuliner. Dan sebagai sesama pembisnis, Herlya dan teman-temannya saling tolong menolong untuk melarisi dagangan sesamanya dan saling melengkapi. Selain itu, menurutnya adanya para pembisnis memberikan warna dalam dunia kuliner saat ini. Karena setiap usaha pasti memiliki ciri khasnya masing-masing.

“Pesaing? Motivasi buat saya. saya nggak pernah menganggap itu saingan ya mba. ya karena orang usahanya sama, itu kan rejekinya sudah diatur sama Allah.

Jadi saya nggak pernah nganggep..Jadi menurut saya saling melengkapi. Menurut saya memberikan warna di dunia perkulineran. Kan punya ciri khas masing-masing” (Herlyana, 11/11/17, 13:00)

### **E. Dinandre Donna**

Sebelum memutuskan untuk masuk ke industri jasa boga, Donna telah terjun ke bisnis kuliner dengan membuka sebuah warung makan. Namun, seolah belum berjodoh, Donna mengalami kegagalan yang membuatnya sedikit trauma untuk membuka usaha di bidang yang sama. Padahal bisnis kuliner adalah bisnis yang sesuai dengan apa yang dia sukai, yakni memasak. Sempat vakum beberapa lama, dengan dukungan dari teman-temannya, Donna akhirnya kembali ke dunia kuliner, namun dengan konsep yang berbeda, yakni *made by order*. Kegagalan sebelumnya memang membuat Donna ragu, namun dia menjadikan kegagalan tersebut sebagai pelajaran dan motivasi agar kegagalan tersebut tidak lagi terjadi.

“Ya masa-masa sulit itu sih bisa dibilang masa-masa sulit. Kemaren udah modal gede yakan terus ngga berhasil. Pokoknya kali ini ngga boleh gagal prinsip saya sih begitu. Nah terus ketemu temen saya, ngobrol biasa kan. Saya jadi kaya trauma gitu mau usaha apa kan jangan sampe gagal lagi gitu kan prinsipnya. Ya udah catering aja, semua temen-temenku kompak.” (Donna, 13/10/17, 16:20)

Donna bekerja dengan keras. Dan saat ini usahanya telah membuahkan hasil. Bisnis jasa boganya yang mengambil pasar Katering Harian Keluarga telah berkembang cukup pesat. Bahkan Donna tidak telah meluaskan pasarnya dengan menerima pesanan nasi box untuk *event* sampai prasmanan untuk acara-acara seperti arisan. Donna berfokus pada kualitas, terutama kualitas masakan dan kualitas pelayanan dengan memenuhi permintaan konsumen yang bermacam-macam sesuai kemampuannya. Yang dilakukan Donna ternyata salah satu strategi untuk meningkatkan loyalitas konsumen padanya.

“Menjaga kualitas makanan, melayani permintaan pelanggan. Kadang harus sampe dirumah jam 5 karena berangkat setengah 6. Ya udah, namanya dia. Aku selalu dikasih rejeki sama dia. Aku makan dari rejekinya dia. Ya aku harus nurutin. Dia kan pelangganku yang selalu bantu aku. Aku ikutin dia. Dengan begitu, dia baikkan ya kadang berbalas baik. Kadang makanan lebih ya kita lebihkan. Dengan begitu ya pelanggan loyal otomatis ke kita. Belum waktunya transfer bulanan dia udah bayar. Bahkan melebihi jumlah. Karena aku sering menuruti permintaan dia. Dia minta tolong aku kabulkan terus, karena aku bisa. Terus ada pesta-pesta apa arisan di rumahnya gitu pesen di aku.” (Donna, 20/12/17, 10:00)

Dalam masalah persaingan, Donna memilih untu tidak terlalu menanggapi. Menurutnya, setiap orang berbisnis sesuai dengan *passion* mereka. Dan pasar yang dia ambil, catering harian keluarga, masihlah jarang di Yogyakarta. Kebanyakan para pengusaha jasa boga memilih untuk menangani acara-acara besar seperti pernikahan dan lain sebagainya. Donna juga menyakini bahwa rizki yang didapatkannya adalah rizki yang memang telah ditakdirkan untuknya karena Tuhan Maha Adil.

“Nggak apa-apa mba. rejeki sudah diatur Allah. Saya yakin Allah maha adil. Tiap pengusaha catering punya *passionnya* masing-masing. Kalau saya kan spesialisnya catering keluarga harian, menyediakan masakan untuk ibu rumah tangga yang tidak sempat masak, dan di Jogja belum banyak. Kebanyakan catering di Jogja untuk partai besar seperti *wedding* dan yang lainnya.” (Donna, 20/12/17, 10:00)

#### **F. Wuri Sayekti Handayani**

Pada awal terjun ke dunia kuliner, Wuri memilih untuk membuka sebuah warung makan di daerah Sleman, Yogyakarta. Namun nahas, masalah tenaga dan kondisi kehamilannya membuat Wuri harus menutup warung makannya tersebut. Wuri pun akhirnya memilih opsi membuka jasa boga yang dapat dilakukan di rumah dan dikerjakan apabila mendapatkan pesanan. Dalam menjalankan bisnis jasa boganya, Wuri memang tidak terlalu banyak membebani pikirannya, karena kondisinya saat ini. Dia hanya mengerjakan pesanan yang masuk dan membiarkan bisnisnya berjalan begitu saja.

“Kalau itu malah nggak. Takutnya pas buka warung itu. soalnya kalau warung itu kan udah terlanjur masak. iya kalau laku, kalau nggak kan ya. kalau catering kan by order, jadi pasti lakunya” (Wuri, 8/11/17, 10:10)

Pernah memiliki sebuah warung makan sebelumnya membuat Wuri masih belum bisa melepaskan bisnis warung makannya tersebut. Wuri masih memiliki keinginan yang cukup besar untuk bisa kembali membuka warung makan seperti dulu. Keinginan tersebut rupanya membuat Wuri tidak begitu memiliki hasrat dalam menjalankan bisnis jasa boganya. Bahkan Wuri hanya sekedar memasarkan jasa boganya melalui sosial media dan menjalankan semuanya dengan santai. Namun pada saat usahanya sepi, keinginan untuk membuka warung kembali muncul ke permukaan. Sayangnya, kondisi anak pertamanya yang masih berusia 1 tahun membuatnya tidak dapat meninggalkan si anak begitu saja untuk berjualan membuka warung.

“Pikirannya sih pengennya warung makan. Kan warung makan setiap hari itu. kalau warung makan itu ada ruginya. Tapi kan lama-lama tahu mba, kapan sepi, kapan ramenya. Kalau tanggal muda itu rame, kalau tanggal tua itu agak sepi. Jadi kalau pas tanggal tua itu masaknya agak sedikit, gitu. di prediksi gitu.” (Wuri, 8/11/17, 10:10)

Wuri tidak terlalu memiliki beban dalam menjalankan bisnisnya. Bahkan untuk masalah pembayaran yang memang sangat vital, Wuri memilih metode kepercayaan dan kebebasan kepada konsumennya. Wuri tidak terlalu ambil pusing untuk masalah penipuan ataupun pesanan fiktif. Baginya, apabila seseorang sampai menipunya, maka itu belum menjadi rizkinya.

“Alhamdulillah ngga. Soalnya prinsip kita gini mba. kalau mereka nggak pesen beneran, cuma nipu, ya udahlah nasi yang udah kita bikin di kasih ke orang gitu. berarti bukan rezeki kita gitu.” (Wuri, 8/11/17, 10:10)

### **G. Ajeng Mar'atus Sholihah**

Bisnis Jasa boga yang dijalankan oleh Ajeng memang baru menginjak 3 tahun pada tahun ini. Namun, untuk pasar, Ajeng memiliki pasar yang cukup luas, dan pasar yang menjadi pemasukan tetap Ajeng adalah harian hotel. Namun, perjalanan Ajeng tidak selalu mulus. Meskipun terlihat memiliki penghasilan besar dari hotel, namun pada kenyataannya beberapa hotel memiliki masalah terkait pembayaran. Menggunakan sistem pembayaran temporal 2 minggu sekali, tidak selalu pihak hotel membayar tagihannya tepat waktu. Terkadang, menurut Ajeng, pembayaran bisa ditangguhkan sampai bulan berikutnya. Untuk hotel yang bermasalah untuk pembayaran seperti ini, Ajeng memilih untuk tidak melanjutkan kontrak ketika kontrak telah selesai. Karena sulit baginya ketika modal yang seharusnya dapat berputar dengan cepat menjadi terhambat, apalagi untuk hotel sendiri Ajeng harus menutup modal cukup besar.

Dalam menjalankan bisnis, seseorang pasti tidak luput dari yang namanya kesalahan. Ajengpun pernah mengalami masalah baik dalam hal ketepatan waktu dan produksi. Dalam masalah ini, Ajeng beranggapan bahwa kesalahan tersebut adalah tanggung jawab dari pihaknya, dan Ajeng tidak segan untuk memberikan kompensasi sebagai bentuk pertanggung jawabannya kepada pelanggannya apabila terjadi masalah.

“Saya sampai hari ini Alhamdulillah nggak sampai hati kalau ada kesalahan di kami baik itu pengantaran telat, itu jelas nggak disengaja ya mba pengantaran telat, mau gimana lagi. Mau jalanan ramai atau gimana. Sedangkan konsumen kan beda-beda. Ya Alhamdulillah sampai saat ini kalau ada kesalahan di saya gitu saya berani mengeluarkan biaya ganti rugilah berapa persen gitu, nggak apa-apa. asalkan ibunya juga ikhlah memaafkan saya. itu sih yang gagal produksi. Tapi Alhamdulillah ya udah tertanganilah dengan saya ngasih persenan.” (Ajeng, 9/12/17, 17:00)

Dalam hal perluasan pasar, Ajeng mengku tidak terlalu memaksakan diri, apalagi untuk hotel. Sampai saat ini, Ajeng hanya melayani maksimal 2 hotel saja. Hal

ini dilakukan agar kualitas produk yang dijualnya tidak menurun. Karena bagaimanapun karyawan yang berada di bagian produksi pasti akan merasa jenuh dan hal itu akan berakibat pada penurunan kualitas masakan. Selain itu, apabila Ajeng ingin menambah tenaga kerja juga sulit karena biaya yang diminta oleh hotel sangat mepet dengan biaya produksinya.

“Saya nggak ngoyo ya mba. soalnya saya masih kepikiran, ya udahlah ya sekarang satu atau dua dulu aja. 2 sih paling banyak. Sekarang 2. Soalnya kalau kebanyakan kualitasnya sedikit banyak turun mba. soalnya yang masak juga jenuh, apalagi tiap hari ya mba. jadi cenderung kualitas itu turun. Kalau saya nambahin tenaga lagi, nggak kekejar mba. soalnya itu tadi, budgetnya terlalu rendah kalau dari hotel” (Ajeng, 9/12/17, 17:00)

Masuk dalam ceruk pasar hotel, secara otomatis Ajeng akan berhadapan dengan pesaing, meskipun secara tidak langsung. Dalam dunia bisnis, yang namanya penglaris dan hal-hal mistis bukanlah hal yang tabu lagi saat ini. Ajengpun mengakui hal tersebut. Namun dia memilih untuk bekerja dengan keringatnya sendiri daripada menggunakan ‘jalan pintas’. Dia lebih percaya bahwa sesuatu yang dilakukan akan kembali kepada diri sendiri. Maka Ajeng berusaha semaksimal mungkin, berdoa dan segalanya dia serahkan kepada Tuhan.

“Alhamdulillah sih sampai saat ini. Buat apa mba percaya yang kaya gitu, pada akhirnya nyelakain kita juga. ya mending saya kerja dengan keringet saya sendiri. Berdoa. Sesanggup kita. Atau kita kalau semisal taat, kalau semisal bener-bener mintanya ya dikabulkan. Saya percaya itu aja sih. Usaha, doa. Ya udah, selebihnya terserah Allah. Toh yang ngasih Allah juga. rejeki nggak akan tertukar. Kalau semisal kita begitu-begituan, kalau Allah nggak kasih ya udah bangkrut iya, rugi iya. Di dunia rugi iya, nanti di akhirat juga rugi juga. saya nggak mau kaya gitu ” (Ajeng, 9/12/17, 17:00)

## **H. Septi Kurnia Prastiwi**

Semakin berkembangnya zaman, semakin berkembang pula peradaban yang ada. Perkembangan inilah yang menjadi peluang ataupun untuk pengusaha. Tinggal



bagaimana pengusaha tersebut dapat mengidentifikasi dan mengolah situasi yang ada. Septi mengerti betul dengan hal tersebut, maka dari itu dia tidak membuang kesempatan saat melihat peluang yang terbuka lebar. Saat ini, banyak orang yang menginginkan sebuah perayaan pernikahan yang bagus dengan modal yang tidak terlalu banyak. Septi yang memang dari awal bergerak dalam bidang jasa boga merasa inilah peluang yang baik untuk perkembangan bisnisnya. Septipun akhirnya mengembangkan bisnisnya dengan membuat *wedding package*. Paket lengkap pernikahan dengan *budget* untuk pasar kelas menengah ke bawah. Terobosan Septi ternyata disambut baik oleh masyarakat. Dan sampai saat ini, paket pernikahan tersebut telah berhasil menaikkan omzet Septi sampai 4 kali lipat.

“Kalau 4 tahun yang lalu kan kita ke catering aja. Nah setahun ini kita mulai ke paket nikahan, WO. Dan itu omsetnya hampir 4 kali lipat lebih besar. Kalau dulu catering aja mungkin 50-100 lah. Paling pol 100. Tapi ketika udah ada WO ini paling minimal 200, 300, 400 lah dapat. Apalagi pas musim nikahan kan orangnya lebih banyak. Kalau bulan-bulan sepi ya paling 100-200 aja mba.”  
(Septi, 16/12/17, 17:00)

Meskipun memiliki ide yang brilian untuk bisnisnya, Septi tidak semata-mata hanya melebarkan sayap bisnisnya. Dia juga sangat mengunggulkan kepuasan konsumen untuk meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap bisnisnya. Untuk menjaga kepercayaan konsumen, Septi sangat memperhatikan masalah kualitas baik masakan maupun pelayanan. Selain itu Septi juga tidak segan untuk memberikan bonus berupa tambahan kuantitas masakan. Hal ini dilakukan untuk memberikan kepuasan kepada konsumennya.

“Ya satu, kita menjaga kepercayaan dari konsumen ya mba. kalau kita kan awalnya di catering itu, jadi kualitas, kuantitas, maksudnya jumlah itu jangan sampai kurang, syukur-syukur kita lebihin. Terus pelayanan, terus ketepatan waktu dari segi produk. Kalau dari pasarnya kita segmennya kita memang untuk kalangan menengah ke bawahlah. Harganya juga standarlah, nggak terlalu mahal

sekali dari segi harga. Kemudian, kita garap segmen yang ada aja mba.” (Septi, 16/12/17, 17:00)

Pada awal menjalani bisnis kuliner, Septi pernah mendapatkan kejadian yang kurang menyenangkan, yakni pesanan fiktif. Karena menggunakan sistem kepercayaan, Septi menyetujui untuk pembayaran saat barang datang. Namun, yang terjadi justru sebaliknya, sang pemesan tiba-tiba menghilang dan tidak dapat dihubungi lagi. Septipun membagikan makanan yang telah siap santap tersebut ke panti asuhan. Bagi Septi, ini adalah sebuah pengingat, bahwa ketika melakukan apapun dia tidak boleh lupa kepada sang pemberi rizki.

“Makanannya ya kita sumbangkan aja ke panti. Tapi itu justru jadi pengingat ya. Kalau kita usaha ya jangan sampai lupa lah. Sampai sekarang itu yang jadi pengingat kita. Pengingat saya terus terang. Ada hikmahnya sih mba. tapi ya abis itu nggak kecewa, nggak ada rasa kecewa. Ya udah nggak apa-apa. yang namanya usaha kan pasti ada yang itu” (Septi, 17/10/17, 20:10)

## **I. Ismawati Retno**

Ismawati bisa dikatakan berhasil dalam hal pengembangan bisnis. Hal ini dibuktikan dengan bisnis jasa boganya yang telah menjangap usia 23 tahun. Ismawati mengaku semua itu berjalan dengan sendirinya. Namun pada kenyataannya Ismawati telah mengusahakan banyak hal agar bisnisnya bisa bertahan hingga detik ini. Dari awal berdiri pada tahun 1994 hingga saat ini, Ismawati mengaku banyak sekali perbedaannya, terutama masalah perkembangan teknologi dan pergeseran selera. Meskipun mengaku menjalaninya dengan santai, pada kenyataannya Ismawati memperhatikan perubahan-perubahan tersebut dan mengikuti arus perubahannya. Ismawati mulai melakukan inovasi pada menu masakan yang dijualnya, dan mengikuti perkembangan teknologi dengan mengembangkan website dan pusat informasi berbasis internet yang lain.

“Kalau orang jualan catering kan pertama dari menu ya. Dari apa yang kita jual itu kan pasti lain. Kalau sekarang harus update dengan menu-menu sekarang, kalau dulu kan menu pada tahun itu apa, berikutnya juga tren menunya apa. Jadi memang pengusaha itu harus mengikuti perkembangan terkini. Kalau nggak dia akan terlindas oleh jaman kan. Begitu juga usaha catering kan pasti seperti itu. mau nggak mau kita harus mengikuti, mau nggak mau kita harus update. Jaman dulu kita nggak punya website ya sekarang kita harus punya website. Dulu komunikasinya masih telpon rumah, sekarang handphone dan sosial media harus mudah dihubungi dengan berbagai saluran yang sekarang digunakan oleh semua orang. seperti itu saja. Mengikuti perkembangannya yang jelas, yang pasti harus diikuti” (Ismawati, 9/11/17, 20:00)

Ismawati sangat ketat dalam hal kualitas, terutama kualitas layanan. Ismawati menyadari sebagai penyedia jasa masakan, masalah ketepatan waktu adalah hal yang vital. Keterlambatan adalah hal yang tidak dapat ditoleransi, karena sekali terlambat dan acara telah selesai maka semua akan sia-sia. Selain itu, kualitas layanan juga berimbas pada kepercayaan pelanggan pada usahanya. Maka dari itu, Ismawati mengambil langkah untuk membatasi jumlah pesanan yang masuk. Berfokus pada kualitas, Ismawati memilih untuk tidak sembarangan menerima pesanan dan mengejar kuantitas.

“Intinya saya mengutamakan kualitas layanan daripada order yang sebanyak-banyaknya, tapi saya tidak bisa mengerjakan dengan baik. Karena yang namanya catering dipercaya orang dia. Modelnya saya dipercaya. Kalau saya tidak bisa dipercaya, sekali kamu pesan saya kapok. Kan gitu to. Dan saya kan dikejar *deadline* juga itu. Kalau catering kan telat setengah jam aja udah telat. Telat sedikit tamunya udah bubar buat apa? Jadi nggak bisa telat, makanya saya mengutamakan layanan. Namanya ketepatan waktu itu penting juga. Jadi saya nggak bisa asal terima order itu alasannya juga saya harus tepat waktu, harus memberi layanan yang baik.” (Ismawati, 9/11/17, 20:00)

Untuk masalah pihak luar, seperti halnya pesaing, Ismawati tidak mau ambil pusing. Dia cenderung santai dalam menanggapi hal-hal dari luar. Hal sederhana yang dipegang oleh Ismawati adalah apapun yang tidak datang padanya maka hal itu bukanlah rizkinya. Karena rizki telah diatur oleh Yang Maha Kuasa, dan Ismawati tidak ingin terlalu memusingkan hal tersebut.

“Namanya Allah itu memberi rejeki pasti sudah diatur. Nek aku gitu, rejeki itu sudah diatur. Oh, aku nggak dapet, berarti itu belum rejekiku. Jadi santai wae lho. Ketika kita santai mensikapi, kita nggak ada tegang kepalanya. Tapi ketika ada proyek ini, kok yang dapet dia ya, terus atine mangkel itu malah rejekine semakin jauh. Mungkin aku terlalu santai ya usaha.” (Ismawati, 9/11/17, 20:00)

## **J. Atika**

Sebagai seorang pengusaha yang baik, Atika sangat menghargai kritik yang diberikan oleh konsumennya. Masuk dalam kategori ‘katering harian diet sehat’, Atika selalu bertanya mengenai penilaian konsumen terhadap bisnis jasa boganya di akhir masa langganan. Atika akan memperbaiki setiap hal yang menjadi kritik bagi konsumennya. Hal ini dilakukan sebagai bentuk peningkatan kualitas bisnisnya. Selain itu, untuk kritik masalah masakan, Atika tidak segan untuk memberikan kompensasi berupa makanan gratis bagi konsumen yang merasa dirugikan oleh Atika mengenai makanannya. Kompensasi ini sebagai bentuk pertanggung jawaban Atika atas konsumennya, dan juga salah satu pelayanan untuk memberikan kepuasan kepada konsumennya.

“Kalau saya emang customer sih. Kan karena udah punya customer ya udah, kita jagalah kepercayaan customer kita. Kita ya tingkatkan kualitasnya. Jadi kalau aku sistemnya kalau dia udah abis langganan, nanti kita tanyain, ada kritik saran nggak buat diet katering kami? Kalau ada kritik, saran ya nanti kita perbaiki, dikoreksi. Jadi kita tetep pertahanin kualitasnya. Misalnya mba makanannya terlalu asin buat aku. Nanti kita perbaiki. Kalau ada yang bilang mba kok ini agak telat? Ya udah nanti kita atur waktunya dia lebih didahulukan, gitu.” (Atika, 12/11/17, 16:00)

Hingga saat ini tercatat ada 15 pelanggan jasa boga harian diet sehat milik Atika. Jumlah tersebut merupakan angka maksimal yang bisa dikerjakan oleh Atika setiap harinya. Karena Atika masih mengerjakan semuanya sendiri, dan hanya dibantu oleh seorang *driver* untuk mengantarkan makanan tersebut ke alamat pelanggan. Memiliki anak yang masih berusia 2 tahun membuat Atika masih belum begitu terfokus untuk

mengembangkan bisnisnya. Bahkan untuk mempekerjakan orang untuk membantunyapun Atika mengaku belum bisa melakukannya, karena untuk jenis jasa boga miliknya tidak bisa sembarangan dalam mengolah masakannya.

“Belum sih nek nganggepku. Masih target. Ya itu, kalau anakku udah agak gede, udah aku seriusin. Soalnya aku belum terlalu serius. Ya udahlah jalani aja. Yang mau pesen ya pesen. Ya udah, jalani aja kalau aku. Ngisi waktu juga kan, ibu rumah tangga sama menerapkan ilmu kuliah juga.” (Atika, 12/11/17, 16:00)

Menentukan untuk bergelut dalam bisnis jasa boga dengan jenis diet sehat yang mempertimbangkan penyakin konsumennya bukanlah hal yang mudah. Atika harus benar-benar memperhatikan pantangan-pantangan yang tidak boleh dikonsumsi oleh konsumennya. Dan hal itu membuat Atika harus pintar menyiasati bagaimana memasak makanan secara *custom*. Dalam menjalankan bisnisnya ini, Atika membutuhkan kesabaran, karena permintaan konsumennya sangat bervariasi, dan terkadang masih ada yang belum merasa terpuaskan. Namun, Atika tetap telaten dan sabar dalam menghadapi konsumennya yang bervariasi tersebut demi memberikan kenyamanan pada konsumennya, terutama bagi konsumennya yang memang memiliki penyakit.

“Ya udah kuolahin sesuai *request* dia, dia minta apa. mba aku nanti mau minta kenikir, ya udah aku cariin kenikir, kaya gitu. ya aku manjain customerlah. Jadi dia lebih menikmati makannya. Dia udah sakit, makan aja nggak enak. Ya udah mungkin biar customer merasa nyaman, terbantu sama kita juga. jadi dia penyakitnya bisa sembuh, kita bantu dia. Orang itu yang paling enak kan makan. Kalau enak ya enak.” (Atika, 15/10/17, 18:30)

### 5.3.1 Hasil Temuan *Mindset* dan Perilaku Kewirausahaan

Tabel 5.1

#### *Mindset* dan Perilaku Kewirausahaan

<i>Mindset</i>	<b>Perilaku</b>	<b>Keterangan</b>
<i>Learning</i>	Belajar dari kegagalan	Menerima complain dan lebih teliti dalam menjalankan bisnis agar tidak mengulangi kesalahan sebelumnya. Tidak segan juga untuk memberikan kompensasi berupa uang atau bonus makanan kepada pelanggan yang merasa dirugikan.
	Adaptasi dan Inovasi	Berusaha untuk beradaptasi dengan lingkungan bisnis dan ikut berkembang mengikuti pergeseran selera
	Belajar dari pengalaman orang lain	Sangat berhati-hati dalam menerima pesanan untuk menghindari penipuan.
<i>Spiritual</i>	Rizki telah diatur Tuhan	Berusaha untuk bersaing secara sehat dengan kompetitor yang lain
		Santai dalam memandang kompetitor. Tidak terlalu memikirkan kompetitor karena rizki telah dijamin dan tidak akan pernah tertukar
	Ikhlas	Menjalani bisnis dengan ikhlas tanpa banyak mengeluh dan

		tidak terlalu memikirkan keuntungan semata
	Sabar	Tetap tenang dan sabar dalam menghadapi permintaan konsumen yang bermacam-macam dan complain yang dilayangkan oleh konsumen
Pengembangan	Mengutamakan kualitas dan pelayanan	Tidak menerima terlalu banyak pesanan dari semua konsumen agar tetap bisa menjaga kualitas produk. Dalam jangka panjang dapat mengikat kerjasama yang baik dengan pihak lain.

*Sumber : Data Primer*

Sebagai seorang pengusaha yang baik, belajar adalah hal yang penting. Belajar bisa didapatkan dimana saja, diantaranya adalah belajar dari sebuah kegagalan. Kegagalan bukanlah suatu hal yang memalukan, justru itu adalah sebuah kejadian yang harus diambil pelajarannya agar kegagalan tidak kembali terulang. Ajeng dan Donna misalnya, ketika mengdapi suatu kegagalan, mereka berusaha untung mengevaluasinya dan berusaha agar kesalahan tersebut tidak lagi terulang. Ajeng malah berani memberikan kompensasi kepada konsumennya apabila konsumen merasa di rugikan oleh dirinya. Selain itu, seseorang juga bisa belajar dari pengalaman. Sebagaimana yang dikatakan oleh sebuah pepatah “pengalaman adalah guru yang berharga”, seseorang bisa berkembang melalui pengalaman-pengalaman yang telah dialaminya sendiri ataupun pengalaman milik orang lain dan diambil pelajarannya. Dede contohnya, hidup di keluarga wirausaha membuat Dede terbiasa dengan semua gerak-gerik orang tuanya dalam menjalankan bisnis keluarga mereka, dan Dede pun mengaplikasikan apa yang

dilihatnya untuk menjalankan bisnisnya. Sedangkan Atika, dia meminta pendapat konsumennya untuk memberikan kritik atau saran terkait masakan dan pelayanannya untuk dapat memperbaiki bisnisnya agar lebih baik lagi.

Selain belajar dari kegagalan dan pengalaman, seorang pengusaha yang baik juga harus bisa beradaptasi dengan lingkungan bisnis. Adaptasi adalah sebuah proses belajar dimana seseorang harus bisa membiasakan diri dengan lingkungan yang baru. Dan agar tidak tertinggal, seorang pengusaha juga harus bisa melakukan inovasi. Ismawati telah menjalankan bisnisnya selama 23 tahun. Dan selama kurun waktu tersebut Ismawati berusaha untuk beradaptasi dengan lingkungan bisnis yang berubah-ubah dan terus melakukan inovasi agar bisnisnya bisa tetap bertahan hingga saat ini.

Di sisi lain, tingkat spiritual juga dimiliki oleh seorang pengusaha. Sisi spiritual inilah yang memberikan pengaruh baik langsung ataupun tidak langsung dalam tindakan seorang pengusaha. Sebagai seorang pengusaha yang juga seorang muslim, para narasumber memegang teguh kepercayaan bahwa rizki adalah ketetapan dari Tuhan dan tidak akan pernah tertukan dengan milik orang lain. Sehingga mereka cenderung lebih santai dalam menjalankan bisnisnya. Sebagian narasumber sampai tidak terlalu ambil pusing dalam masalah menghadapi competitor. Karena bagi mereka competitor adalah orang yang sama-sama mencari rizki dan mereka memiliki rizkinya sendiri. Sedangkan sebagian yang lain, meskipun mereka menyadari adanya competitor, mereka hanya menganggap competitor sebagai motivasi agar bisa terus berkembang, selain itu bagi mereka competitor juga sebagai acuan penialaian atau evaluasi untuk bisnisnya.

Sebagai seorang pengusaha sudah pasti memikirkan bagaimana bisnisnya bisa berkembang. Namun, bagaimana seorang pengusaha mengambil langkah untuk mengembangkan bisnisnya inilah yang tidak sama satu sama lain. Dalam penelitian ini



ditemukan, secara keseluruhan, narasumber mengembangkan bisnisnya dengan meningkatkan kualitas baik kualitas masakan maupun kualitas pelayanan. Hal ini dilakukan karena menurut mereka, kualitas ini dapat meningkatkan tingkat loyalitas konsumen terhadap bisnis mereka.

## BAB VI

### DISKUSI HASIL

#### 6.1 Alasan Wanita Berbisnis

Setiap orang pasti memiliki alasan sehingga dia akhirnya memutuskan untuk melakukan sesuatu. Begitupula dengan berbisnis. Seseorang pasti memiliki sesuatu yang membuatnya memiliki keinginan untuk terjun kedalam dunia bisnis. Tidak hanya laki-laki saja, wanipun juga seperti itu. Selalu ada alasan dibalik keputusan seseorang. Singh dan Raina (2003) mengempokkan wanita pengusaha menjadi 3 kategori dasarkan pada bagaimana bisnis mereka dimulai, atau apa alasan utama mereka atau motivasi untuk membuka bisnis mereka sendiri yakni:

- a. *Change Entrepreneur* (Berasal dari hobi)
- b. *Forced Entrepreneur* (Karena paksaan keadaan)
- c. *Created Entrepreneur* (Dibentuk oleh sesuatu)

Dalam penelitian ini ditemukan bahwa kategori pertama merupakan hal yang paling biasa terjadi. Seorang wanita yang memulai bisnis jasa boganya karena memiliki hobi memasak dan kecintaan pada dunia kuliner. *Passion* juga menjadi alasan seorang wanita pengusaha memutuskan untuk membuka usaha di bidang yang memang merupakan *passionnya*. Namun, tidak semua orang seperti itu. Penelitian ini menemukan bahwa meskipun seorang wanita tidak memiliki *skill* yang baik dalam memasak atau mengolah makanan, wanita pengusaha juga bisa membuka usaha karena melihat peluang yang begitu besar di depan matanya untuk suatu industri.

Selain hobi, *passion* dan peluang, wanita pengusaha juga bisa membuka usahanya karena memiliki minat atau ketertarikan di bidang tersebut. Untuk kategori

ini, seseorang wanita pengusaha memulai semuanya benar-benar dari nol, dalam artian meski pada awalnya dia tidak memiliki kemampuan dalam bidang memasak, dia memiliki keinginan yang membuatnya mau belajar untuk memasak agar dia bisa memberikan yang terbaik untuk konsumennya. Seorang wanita pengusaha juga bisa membangun bisnis berdasarkan kemampuan yang dimilikinya.

## **6.2 *Mindset* dan Perilaku Kewirausahaan**

*Entrepreneurial Mindset* atau pola pikir kewirausahaan memegang kunci penting dalam menjalankan bisnis. McGrath & MacMillan (2000) mendefinisikan *entrepreneurial Mindset* sebagai kerangka berpikir seseorang yang berorientasikan entrepreneur, lebih memilih untuk menjalani ketidakpastian daripada menghindari, melihat segala sesuatu lebih sederhana daripada orang lain yang melihatnya secara kompleks dan mau belajar sesuatu yang datangnya dari pengambilan resiko. Namun, dalam menjalankan bisnis, setiap orang memiliki pola pikirnya masing-masing. Penelitian ini menemukan bahwa secara garis besar *Mindset* atau pola pikir kewirausahaan yang dimiliki oleh wanita pengusaha industri jasa boga dikelompokkan menjadi 3 yakni, *learning*, spiritualitas dan pengembangan.

Konsep *Mindset learning* ini sesuai dengan definisi yang dipaparkan oleh McGrath & MacMillan (2000). Sebagai seorang pengusaha, belajar adalah hal yang penting. Meskipun bisnis yang telah dilakoninya terlihat berjalan dengan baik, namun proses belajar haruslah terus berlanjut, karena *learning* ini yang membuat sebuah usaha bisa tetap berdiri dan tidak habis tergerus oleh waktu. Para wanita pengusaha jasa boga tetap belajar dan terus belajar agar dapat memberikan yang terbaik untuk konsumennya. Dari *Mindset* ini para wanita pengusaha mewujudkannya dalam perilakunya. Sebagaimana yang dikatakan oleh Kirkley (2016) perilaku wirausaha

didasarkan pada seperangkat nilai (kepercayaan) dan kebutuhan tertentu yang memberi individu motivasi intrinsik dan penentuan nasib sendiri untuk terlibat dalam perilaku kewirausahaan.

Dalam konsep *Mindset learning*, para wanita pengusaha belajar dari kegagalan mereka. Kegagalan membuat mereka lebih teliti lagi dalam menjalankan bisnisnya agar kegagalan tersebut tidak lagi terulang. Selain itu, para wanita pengusaha juga belajar dari pengalaman, entah pengalaman pribadi atau dari pengalaman orang lain. Hal ini dimaksudkan agar dalam menjalankan bisnis, wanita pengusaha bisa lebih berhati-hati dalam bertindak dan mengambil keputusan. Dan yang terakhir adalah adaptasi dan inovasi. Sebagai seorang pengusaha adaptasi adalah hal yang penting, karena dunia bisnis terus berkembang dan selera konsumenpun ikut bergeser. Setelah beradaptasi dengan lingkungan bisnis, maka wanita pengusaha melakukan inovasi. Inovasi ini dimaksudkan agar wanita pengusaha bisa memberikan apa yang diinginkan konsumen sesuai dengan perkembangan yang ada. Perilaku ini juga sesuai dengan tiga dari lima konsep manifestasi perilaku kewirausahaan yang sesuai dengan tiga dimensi orientasi kewirausahaan (Wiklund, 1998). Tiga dimensi orientasi kewirausahaan tersebut adalah konsep yang digagas oleh Miller (1983) yang terdiri dari tiga dimensi, yaitu *innovativeness*, *proactiveness* dan *risk taking*, yang kemudian dipopulerkan oleh Covin dan Slevin (1989) melalui konsep mereka *entrepreneurial strategic posture* (ESP) (Koe, 2016). Selain itu, temuan ini juga sesuai dengan teori yang dipaparkan oleh Dhliwayo dan Vuuren (2007) bahwa pola pikir kewirausahaan adalah tentang kreatifitas, inovasi dan peluang yang mengarah pada penciptaan dan kesuksesan kekayaan organisasi dan pola pikir semacam ini memungkinkan pengusaha membuat keputusan yang realistis saat menghadapi ketidakpastian (Neneh, 2012).

Temuan yang selanjutnya adalah pengembangan. Dalam penelitian ini pengembangan yang dimaksud adalah strategi untuk mengembangkan bisnis jasa boga. Apabila ingin mengembangkan suatu usaha strategi pengembangan sangatlah diperlukan.

Strategi yang dilakukan oleh para pengusaha wanita adalah dengan meningkatkan kualitas, baik dari sisi rasa maupun pelayanan. Para wanita pengusaha menyadari bahwa persaingan memanglah ada, dan meskipun cenderung tidak ingin terlalu ambil pusing, mereka tetap harus menonjolkan sesuatu dalam bisnisnya agar orang mau memilih mereka. Para wanita pengusaha berpikir secara simpel mengenai strategi ini. Menurut mereka, hal yang terpenting dalam menjalankan bisnis kuliner ada rasa, karena ini adalah tentang makanan. Selain itu, kualitas pelayanan juga sangat penting. Kolaborasi antara kualitas rasa dan pelayanan akan membuat konsumen lebih loyal terhadap mereka. Hal ini sesuai dengan salah satu dimensi orientasi kewirausahaan milik Miller (1998) yang telah dikembangkan oleh Lumpkin dan Dess (1996) yakni *competitive aggressiveness*. Lumpkin dan Dess (1996) berpendapat bahwa bagi perusahaan untuk memiliki EO yang sesungguhnya, mereka cenderung juga menunjukkan tingkat agresivitas kompetitif yang signifikan. Artinya, ia mengenali adanya persaingan dan berusaha bertindak untuk mempertahankan atau memperbaiki posisinya yang relatif (Krueger & Sussan, 2017). Selain itu, perilaku yang mereka tunjukkan sesuai dengan salah satu variabel manifestasi perilaku kewirausahaan yakni pertumbuhan (Wiklund, 1998)

Temuan yang satunya adalah konsep *Mindset* spiritualitas. Konsep spiritualitas ini tidak terdapat dalam teori-teori yang telah dipaparkan di bab 2. Namun, hasil temuan di lapangan menjelaskan bahwa konsep spiritualitas sangat berpengaruh

terhadap anggapan dan perilaku wanita pengusaha. Sisi spiritualitas dalam diri seorang wanita pengusaha membuatnya tidak hanya semata-mata memikirkan keuntungan semata, namun juga kepuasan konsumen agar keuntungan yang didapatkannya bisa menjadi berkah. Selain itu, sisi spiritual ini membuat wanita pengusaha mengubah pandangan mereka tentang persaingan dan pesaing. Bagi mereka, persaingan adalah hal yang biasa terjadi, dan mereka juga sadar betul tentang keberadaan pesaing. Namun, mereka tidak terlalu membebani pikiran mereka untuk mengurus pesaing. Para wanita pengusaha jasa boga ini cenderung lebih memilih meningkatkan kualitas bisnis mereka sendiri agar bisa memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumennya. Karena mereka juga memegang teguh kepercayaan bahwa Tuhan telah menjamin rizki setiap orang dan rizki tersebut tidak akan pernah tertukar dengan yang lainnya. Maka dari itu, para wanita pengusaha jasa boga cenderung lebih santai dalam menjalankan bisnisnya, karena bagi mereka, sesuatu yang tidak datang pada mereka maka itu bukanlah rizki mereka.

## BAB VII

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 7.1 Kesimpulan

Dari penelitian ini dapat ditarik kesimpulan bahwa seorang wanita pengusaha jasa boga dapat terjun ke dunia bisnis kuliner bukan hanya karena dia memiliki keahlian dan kecintaan pada dunia kuliner. Tidak selalu dia harus bisa memasak dan sebagainya. Karena wanita pengusaha juga bisa membuka usahanya karena dia melihat adanya peluang yang begitu besar pada bisnis tersebut. Selain itu, penelitian ini juga menemukan bahwa kebanyakan dari wanita pengusaha yang memulai usahanya karena melihat adanya suatu peluang menjadikannya lebih unggul dari pada yang memulai bisnisnya karena memiliki hobi memasak. Hal ini dikarenakan mereka yang melihat peluang lebih bisa berpikir secara realistis dan berkembang.

*Mindset* bisa lahir dari banyak faktor seperti faktor keluarga, keadaan, pendidikan dan pengalaman. Melalui sebuah proses yang panjang, *Mindset* seorang wanita pengusaha jasa boga mulai terbentuk sedikit demi sedikit karena adanya keterbiasaan pada faktor di atas. Secara garis besar, *Mindset* wanita pengusaha jasa boga dapat dikelompokkan menjadi tiga, yakni *learning*, pengembangan dan spiritualitas. *Learning* membuat mereka terus belajar, entah dari kegagalan dan pengalaman. Wanita pengusaha jasa boga juga belajar untuk adaptasi dengan lingkungan bisnis yang terus berubah-ubah dan berusaha untuk menciptakan inovasi agar usahanya tidak tertinggal oleh perubahan yang ada. Sedangkan pengembangan membuat mereka terus melakukan upaya pengembangan kualitas baik dari segi rasa masakan maupun pelayanan untuk meningkatkan loyalitas konsumen terhadap bisnisnya. Dan yang terakhir adalah spiritualitas. *Mindset* spiritualitas yang muncul

dalam diri mereka adalah mereka meyakini bahwa rizki adalah sesuatu yang telah dijamin oleh Tuhan maka mereka berusaha untuk bersaing secara sehat dan lebih santai dalam memandang pesaing. Selain itu, mereka juga ikhlas dengan tidak hanya mengharapkan keuntungan semata, namun juga berusaha mengimbangi apa mereka berikan dengan nominal yang telah dibayarkan oleh konsumen. Mereka juga lebih sabar dalam menghadapi situasi tertentu dan konsumen yang bermacam-macam karakternya.

## **7.2 Saran**

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan di atas, maka inilah saran yang dapat penulis berikan:

1. **Bagi Calon Wanita Pengusaha**

Jangan pernah takut untuk memulai suatu usaha. Seseorang yang ahli dalam bidang memasak belum tentu dia bisa membuka usaha jasa boga. Begitu pula sebaliknya, seseorang yang tidak bisa memasak belum tentu dia tidak bisa terjun ke dunia kuliner. Semua itu kuncinya dari diri sendiri. Ketika seseorang yakin bahwa dia mampu, jalan akan selalu terbuka lebar.

2. **Bagi Wanita Pengusaha Jasa Boga**

Menjadi seorang pengusaha haruslah menjadi seorang yang kuat. Posisikan diri di tempat yang tepat. Dalam menjalankan suatu bisnis, agar bisa berkembang haruslah berpikir terus ke depan. Meskipun sudah menjadi kodrat bagi wanita untuk mengurus masalah rumah tangga, namun cobalah untuk tidak mencampurkan antara urusan keluarga dan urusan bisnis. Dan posisikan diri sesuai pada tempatnya.



### Daftar Pustaka

- Barba-Sanchez, V. & Atienza-Sahuquillo, C. (2012). Entrepreneurial Behavior: Impact of Motivation Factors on Decision to Create a New Venture. *Investigaciones Europeas De Dirreccion Y Economia De La Empresa* 18:132-13
- Basso, O., Fayolle, A., Bouchard, V. (2009). Entrepreneurial Orientation: The Making of a Concept. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovating*, 10(4). 313-321
- Cohen-Kdoshay, O. & Meiran, N. (2007). The Representation of Instructions in Working Memory Leads to Autonomous Response Activating: Evidence From The First Trials in The Flanker Paradigm. *The Quarterly Journal of Experimental Psychology*. 0000, 00 (0), 1-15
- Creswell, John. W. (2015). *Penelitian Kualitatif dan Desain Riset: Memilih Diantara Lima Pendekatan*. Edisi Ketiga. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Doye, N.C. & Bwisa, M. (2015). The Relationship Between Entrepreneurial Behavior and Performance of Camel Rearing Enterprises in Turkana County, Kenya. *International Journal of Technology Enhancements and Emerging Engineering Research*, Vol 3, Issue 09. 149-157
- Fuentes-Fuentes, M., Bojica, A.M., Ruiz-Arroyo, M. (2015). Entrepreneurial Orientation and Knowledge Acquisition: Effects on Performance in the Specific Context of Women-Owned Firms. *Int Enterp Manag J*, 11:695-717
- Gupta, Visal K. (2015). Construction of Entrepreneurial Orientation: Dispute, Demand, and Dare. *New England Journal of Entrepreneurship*. Vol. 18: No.1, Article 7
- Haynie, J.M., Shepherd, D.A., & Patzelt, H. (2012). Cognitive Adaptability and An Entrepreneurial Task: The Role of Metacognitive Ability and Feedback. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 237-265
- Haynie, J.M., Shepherd, D., Mosakowski, E., & Earley, P.C. (2010). A Situated Metacognitive Model of L the Entrepreneurial Mindset. *Journal of Business Venturing* 25 (2010) 217-229
- Hisbuan, M.S.P. (2006). *Manajemen Sumber Daya Manusia* Jakarta: Penerbit PT Bumi Aksara.
- Kirkley, W.W. (2016). Entrepreneurial Behavior: The Role of Value. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, Vol. 22 No. 3, Pp. 290-328

- Koe, W. (2016). The Relationship Between Individual Entrepreneurial Orientation (IEO) and Entrepreneurial Intention. *Journal of Global Entrepreneurship Research*. 6:13. 1-11
- Kropp, F., Lindsay, N.J., Shoham, A. (2008). Entrepreneurial Orientation and International Entrepreneurial Business Venture Startup. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research* Vol. 14 No. 2, Pp. 102-117
- Krueger, N., Sussan, F. (2017). Person-Level Entrepreneurial Orientation: Clues to the 'Entrepreneurial Mindset'? *International Journal of Business and Globalisation*, Vol. 18, No. 3. 382-395
- Kuratko, D.F., Moris, M.H., & Schindehutte, M. (2015). Understanding the Dynamics of Entrepreneurship Through Framework Approaches. *Small Bus Econ* 45: 1-13
- Lahindah, Laura & Manurung, Siska P. (2015). The Influence of Entrepreneurial Mindset Towards Product Innovation: (Case Study On Mom's Bakery In Bandung). *Proceedings 2<sup>nd</sup> International Conference for Emerging Market – Bali, Januari 22-23*. 76-82
- Lumpkin, G.T., Dess, G.G. (1996). Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking It to Performance. *Academy Of Management Review*. Vol. 21. No. 1, 135-172
- Lumpkin, G.T., Dess, G.G. (2001). Linking Two Dimensions of Entrepreneurial Orientation to Firm Performance: The Moderating Role of Environment and Industry Life Cycle. *Journal of Business Venturing*, 16, 429-451
- Mathisen, J.E. & Arnulf, J.K. (2014). Entrepreneurial Mindsets: Theoretical Foundations and Empirical Properties of a Mindset Scale. *The International Journal of Management and Business*, Vol. 5 Issue 1: 81-104
- Mcgrath, R.G. & Macmillan, I. (2000). *The Entrepreneurial Mindset: Strategies for Continuously Creating Opportunity in An Age of Encertainty*. USA: Harvard Business School Press
- Minniti, M. (2009). Gender Issues in Entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, Vol. 5, Nos. 7–8 (2009) 497–621
- Neneh, N.B. (2012). An Exploratory Study on Entrepreneurial Mindset in the Small and Medium Enterprise (SME) Sector: A South African Perspective on Fostering Small and Medium Enterprise (SME) Success. *African Journal of Business Management*, Vol. 6(9), Pp. 3364-3372

- Palma, P.J., Lopes, M., & Cunha, M.P. (2014). Entrepreneurial Behavior. In S.J Lopez (Ed.), *The Encyclopedia of Positive Psychology*, Pp.338-342, Boston: Blackwell Publishing
- Phipps, S.T.A. & Prieto, L.C. (2012). Knowledge is Power? An Inquiry Into Knowledge Management, Its Effects on Individual Creativity, and the Moderating Role of an Entrepreneurial *Mindset*. *Academy of Strategic Management Journal*, Vol. 11, No. 1, 43-57
- Sanchez, V.B. & Sahuquillo, C.A. (2012). Entrepreneurial Behavior: Impact of Motivation Factors on Decision to Create. *Investigaciones Europeas De Direccion Y Economia De La Empresa* 18(2012): 132-138
- Saputri, Rizki K. & Himam, Fathul. (2015). *Mindset* Wanita Sukses. *Jurnal Psikologi*, Vol 42. No. 2, 157-172
- Satori, D., Komariah, A. (2014). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Scheepers, M.J. (2008). Entrepreneurial *Mindset* of Information and Communication Technology Firms. *Peer Reviewed Article*, Vol.10(4)
- Singh, Amandeep & Raina, Manish. (2013). Women Entrepreneurs in Micro, Small and Medium Enterprise. *International Journal of Management and Social Research*, Vol. 2
- Sugiono. (2015). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Penerbit Alfabeta
- Susilo, Wilhelmus H. (2014). An Entrepreneurial *Mindset* and Factor's Effect on Entrepreneur's Spirit in Indonesia. *The SIJ Transactions on Industrial, Financial & Business Management (IFBM)*, Vol. 2. No. 4. 227-232
- Tambunan, T. (2009). Women Entrepreneurs in Indonesia: Their Main Constraints and Reason. *Journal of Asia Entrepreneurship and Sustainability* , Vol. V. Issue 3, 37-51
- Wales, Willim J. (2015). Entrepreneurial Orientation: A Review and Synthesis of Promising Research Directions. *International Small Business Journal*. Vol. 34(1) 3-15
- Wiklund, J. (1998). *Entrepreneurial Orientation as Predictor of Performance and Entrepreneurial Behaviour in Small Firms—Longitudinal Evidence*, Diperoleh pada 17 September 2017 Di [https://fusionmx.babson.edu/entrep/fer/papers98/IX/IX\\_E/IX\\_E.html](https://fusionmx.babson.edu/entrep/fer/papers98/IX/IX_E/IX_E.html)

[biz.kompas.com/read/2017/05/16/093800628/pemerintah.dorong.pertumbuhan.jumlah.wirausaha.perempuan.di.indonesia](http://biz.kompas.com/read/2017/05/16/093800628/pemerintah.dorong.pertumbuhan.jumlah.wirausaha.perempuan.di.indonesia) diakses pada tanggal 4 agustus 2017. 20:07

<http://m.metrotvnews.com/ekonomi/mikro/VNxQ3mqb-jumlah-perempuan-wirausaha-capai-16-3-juta-di-2017> diakses pada tanggal 30 juli 2017. 11:02

[regional.kompas.com/read/2017/05/27/05023721/ketika.ratusan.wanita.pengusaha.wanita.di.bandung.melawan.keterbatasan](http://regional.kompas.com/read/2017/05/27/05023721/ketika.ratusan.wanita.pengusaha.wanita.di.bandung.melawan.keterbatasan) diakses pada tanggal 4 oktober 2017. 19:00

[www.centroone.com/news/detail/2017/0/24/19012/pertumbuhan-pengusaha-wanita-berikan-keuntungan-berbeda-](http://www.centroone.com/news/detail/2017/0/24/19012/pertumbuhan-pengusaha-wanita-berikan-keuntungan-berbeda-) diakses pada tanggal 4 oktober 2017. 00:01

# LAMPIRAN

## Lampiran 1

### Pedoman Wawancara

1. Apa pekerjaan orang tua anda?
2. Apa pendidikan terakhir anda?
3. Kapan dan apa yang membuat anda akhirnya berpikiran untuk berbisnis?
4. Apakah ada rasa takut atau ragu saat pertama kali memutuskan untuk berbisnis?
5. Bisnis apa yang pertama kali anda ambil?
6. Kenapa mengambil bisnis catering?
7. Sejak kapan bisnis catering ini berdiri?
8. Dari mana modal yang anda gunakan untuk membangun bisnis?
9. Apakah ada kendala selama menjalani bisnis?
10. Apakah anda pernah mengalami kegagalan/kerugian sebelumnya?
11. Bagaimana anda memandang kegagalan itu?
12. Apakah anda pernah berpikir untuk menyerah?
13. Pada saat ramai, apa yang anda lakukan?
14. Pada saat sepi, apa yang anda lakukan?
15. Ada banyak pembisnis catering, bagaimana anda memandang saingan bisnis itu?
16. Apa strategi anda untuk menghadapi pesaing?
17. Hal apa yang membuat anda tetap bisa bertahan sampai sekarang?

## Lampiran 2

### Transkrip Wawancara

**Narasumber 1** : Dede Destyana (Pemilik Ceu Ceu Catering)  
Wawancara dilakukan pada tanggal 7 Oktober 2017 jam 13.00  
WIB di Jl. Wijaya Kusuma No.149, Sinduadi, Yogyakarta.

Penulis : Maaf mba, nama panjangnya siapa?

Narasumber : Nama saya Dede Destryana. Ya, mau panggil mba, ibu, kakak terserah, manut saya. saya juga sudah rumah tangga setahun ini.

Penulis : Oh, sudah berumah tangga setahun ini?

Narasumber : 1 tahun 4 bulan. Saya menikah mei 2016. Berarti sekarang sudah 1 tahun 4 bulan kurang lebih. Tapi belum punya anak kok.

Penulis : Mbak, lahir kapan nih mbak?

Narasumber : Saya lahirnya Tangerang, 11 Desember 1991. Jadi sama suami saya tua saya 3 bulan. kan harusnya angkatan saya 2010 itu dikelahiran 92, saya masuknya 91 bulan desember.

Penulis : Mba, dari pendidikan, mba sekolah dimana? Pendidikan terakhir.

Narasumber : Pendidikan terakhir, saya di UGM jurusan politik dan pemerintahan. Nggak nyambung ya?

Penulis : Kok bisa mba jurusan politik dan pemerintahan malah bisnis?

Narasumber : Iya, panjang banget ceritanya. Ya saya jurusan politik dan pemerintahan fakultas ilmu sosial dan politik persisnya. Kan gelar saya S.ip, kata suami dan temen-temen kemudian, S.ip itu bukan sarjana ilmu politik tapi katanya sarjana ilmu permasakan. Nah kalau waktu itu sih saya memang usaha dari semester 7. Itu persisnya saya skripsi. Iya, semester 7 persis saya acc skripsi kan bab 1 kalau di saya bab 1 itu udah proposal. Semester itu udah acc, kemudian semester 7 saya mulai penelitian . Terus saya mikir. Aduh, udah kelewat nyaman di jogja kan, kebetulan saya ambil skripsi di Tangerang dari pemerintahan. Saya juga beberapa kali magang karena memang keluarga *backgroundnya* wiraswasta, pengusaha juga, pedaganglah, dagang semua. Saya dari kecil memang dididik dagang. Tapi berpolitik kita. Nah, saya mikir gini dari dulu, kalau saya mau berpolitik, ibaratnya saya harus jadi pengusaha dulu. Kan bahasa kita tuh orang politik tuh bilangnyanya pengusaha dulu baru penguasa. Nah terus, sudah gitu karena waktu itu tiba-tiba orang tua saya ada sedikit desakan ekonomi, waktu gonjang-ganjing DPR lah. Ayah nyalon disana, di Tangerang. Terus pas banget semester 7 saat itu saya juga mengambil keputusan skripsi tadinya di Tangerang, saya rubah jadi Jogja. Saya ngambil penelitiannya di Wates. Karena saya pikir, saya membiayai hidup saya sendiri disini. Kalau kata Ayah, lanjutin aja skripsinya di Tangerang biar cepet selesai gitu. Toh kamu lulus juga akan di politik. Terus saya bingung waktu itu tuh. Kenapa kok Ayah di bisnis dia baik-baik saja, kenapa di politik harus bermasalah gitu. berarti ka nada yang salah ketika di politik itu. Nah ya udah

akhirnya saya mikir, saya waktu itu sempet ada 3 usaha mba sebenarnya sama suami. Jadi saya sendiri dari semester 7 catering tapi sambil bimbel waktu itu. jadi catering sambil ngajar. Catering-ngajar catering-ngajar. Catering itu dari awalnya dari kos-kosan. Jadi saya penelitian. Kan penelitian nggak harus masuk kuliah masuk tiap hari, kalau penelitian kan masuknya nggak tiap hari. tapi tiap hari saya masak. Dari jam 3 pagi sampai jam 4 jam 5. Terus dianterin. Awalnya cuma 10 box untuk temen-temen kosan. Tapi mereka motoin di IG. Jadi saya nggak kepikiran itu akan jadi catering, kemudia kaya gini nggak. Jadi waktu itu cuma iseng-iseng aja dulu 10 box. Ah, saya mau belajar usaha dulu karena untuk jadi penguasa harus jadi pengusaha dulu. Awalnya gitu. ya udah saya sambil ngajar juga. terus, nggak tahu kenapa ya saya penelitian di Wates itu makin memikirkan pemikiran saya untuk nggak suka dengan politik. Lama-lama saya nggak suka, dengan keluarga yang kemudian menurut saya hancur juga dari politik pas usaha baik-baik saja, ya udah. Saya akhirnya memutuskan untuk kayanya seru juga ya kalau misalkan lulus ini saya nerusin di usaha. Memang temen-temen sekeliling bilang usahamu akan jadi besar gitu. soalnya waktu itu saya dari 10 box itu ternyata tiap pagi saya harus masak 50 box. Karna motomotoin itu temen-temen pada motoin. Saya nggak punya IG sama sekali, saya punya facebook tok, udah gitu temen-temen yang motion di IG, di tweeter segalamacem. Kebetulan temen-temen kosan itu anak-anak kedokteran umum, gigi, semua UGM. Ya udah akhirnya di lingkungan UGM doang saya pekerjakan temen saya sendiri untuk ngeranterin cateringnya. Jadi kalau sama pure masak tok. Tapi juga akhirnya saya kewalahan. Aduh mau kaya gini terus, ini kan juga kos-kosan. Dapur kos-kosan kan dapur umum. 2-3 bulan berjalan di kosan, pemilik kosan datang mba kayanya cateringnya akan besar, ini kos-kosan bukan ruang publik. Yaudah akhirnya saya bilang, ya udah pak, kosan belum selesai akhirnya saya memutuskan untuk ngontrak. Saya ngontrak sama temen saya saya bilang kamu temenin saya masak, ntar bantuin saya nganter. Ya udah akhirnya kita berdua bareng terus saya juga ketika pesenan banyak saya juga dengan mempekerjakan temen lagi. Tapi saya ajak temen-temen yang memang saya lihat juga dari background yang secara ekonomi ternyata kuliahnya juga agak kurang mampu tapi nggak dapet beasiswa. Jadi ya udah gabung deh sama saya. Tapi saya sistemnya bukan kerja sama. Saya nggak suka banget. Dari dulu saya nggak suka banget kerjasama. Karena beberapa kali usaha dari awal kuliah selalu hancur menurut saya ketika kerjasama. Jadi saya lebih senengnya kerjasamanya lebih ke kamu kerja di aku aja deh bantuin aku, daripada kamu menanam modal di aku kita bareng-bareng jalan. Soalnya di kerjaan masing-masing ngerasa capek, yang capek siapa yang dapet siapa gitu suka nggak adil. Saya cuman itu aja. Nah setelah sama temen itu, saya dulu di blunyahrejo mba. Saya ngontrak daerah blunyahrejo. Saya mulai catering pas 2013, 16 september 2013. Pas tahun ini 4 tahun. Nah terus 3 bulan di kosan saya pindah di blunyahejo. di blunyahrejo saya setahun setengah sama temen saya. dulu gonta-ganti yang masak juga



Saya minta bantuin ibu KKN juga. karna saya pikir, waktu itu saya KKN di Magelang kebetulan suami saya ketua KKNnya. Jadi saya mulai catering kan setelah KKN ya. Setelah KKN terus saya skripsi. Terus saya lihat orang tua ada masalah. Lihat saat akhirnya saya penelitian di Wates, itu 3 bulan di kos-kosan terus pindah ke kontakan nah setelah itu saya juga, karena saya punya keterikatan khusus dengan ibu KKN, ya udah saya akhirnya mempekerjakan ibu KKN juga, kalau saya pas keluar kota. Karena saya kan kadang-kadang ikut survey politik dan lain-lain juga. ya udah akhirnya temen saya yang ini, tapi saya udah nulis menu, misalnya ayamnya udah saya unkep, udah tinggal diolah. Dari satu setengah sama temen saya itu, temen saya lulus, saya pindah ke rumah ini. Jadi kurang lebih 1 tahun 8 bulan. satu setengah di blunyahrejo, terus disini ya sampai detik ini. Nempatn rumah ini saya belum sama suami. Tapi alhamdulillahnya aps disini waktu itu mama sempet dateng ke sini, mama bilang nggak selamanya kamu akan capek sendiri, masak sendiri, gini-gini. Kan kenapa pindah ke rumah ini juga karena kontrakan yang itu dengan harga yang sama dengan kontrakan yang ini dari disana lebih kecil, dapur dan segala macam. Pindah kesini Alhamdulillah dapet tetangga-tetangga. Kan kalau disini akhirnya saya sebelum menikah saya juga mulai bergabung dengan ibu-ibu. Mama juga mulai kenalan orang sekitar. Kalau mama saya di Tangerang sekarang. Saya sempet memperkenalkan semuanya disini. Alhamdulillah sekarang penempatan. Jadi tetangga saya yang sebelah sana yang masak nasi.

Penulis : Oh, ibu yang sana? iya tadi ketemu, ibunya bilang catering sebelah sini mba, saya kadang yang masak nasinya.

Narasumber : Yang di sebelah sana? Iya. Itu spesialis nasi dan lain-lain. Tapi kalau pesenannya cuma seratus, saya masih masak disini. Tapi kalau udah diatas 100 baru pindah ke rumah yang sana. karena dia kan punya tungku. Dia satu-satunya tetangga saya yang masih punya tungku. Yang bisa diperdayakan untuk masak nasi dan olahan nasi entah itu arem-arem dan lain-lain ditempat sana. tapi kalau packing disini saya juga pakai tetangga akhirnya. Karna temen-temen saya kan udah pada pergi. Itu sih akhirnya. Sampai saat ini berjalan, detik ini juga ya itu dari awal mulanya itu 2013. Dari semester 7 persisnya. Bimbel dulu saya ngajar tuh cuma berapa tahun doang kok. Saya juga ngajar. Saya buka bimbel juga kupikir, waktu sebelum nikah itu suami saya udah bilang beberapa bulan sebelum nikah dia bilang, udah kan, udah dalam bentuk lembaga kita, kenapa kamu mesti harus ngajar gitu. Saya bilang saya jenuh kalau ketemu dengan benda mati. Karena kalau alat masak kan benda-benda mati menurut saya. Ya udah, saya pikir di rumah aja, sama suami bilang, di rumah aja Karena ngelola pengajar juga terus pengajar ternyata hubungannya sama catering juga sampai saat ini. Jadi kadang pengajar adalah marketing kami juga. Jadi keberlanjutan. Jadi kadang-kadang jadi pengajar sendiri kan pengajar regenerasi 2000 berapa, dan sekarang di 2015 dan 2014. Ada yang masih S2, mungkin seangkatan sama mba udah mulai masuk S2 tapi mengajar di kami. Jadi kan banyak even-even di kampus mereka sendiri yang jadi marketingnya, jadi oh iya, bener

bimbel harus dipertahankan, catering harus dipertahankan, karena ternyata kerjaan kita itu saling berhubungan. Suami juga jual beli laptop service. Nggak tahu 3 itu tuh kaya 3 usaha init uh kaya saling bersinergi gitu. soalnya kadang-kadang pelanggan servisnya pun bisa jadi pelanggan catering dan sebaliknya bisa jadi pelanggan servis. Jadi semua 3 ini tuh nggak tahu kenapa saling keterkaitan semua dan sampai saat ini berjalan karena mungkin ya itu ya rezeki orang nikah. Jadi dulu saya awalnya cuma satu tok. Saya suka ngajar, suami suka ngajar, suka anak-anak. Ya udah, kita kan akan jadi KTP sini kenapa nggak kita buka lembaga aja. Kalau bimbel persisnya secara nama udah 2 tahun ini. tapi kalau catering udah 4 tahun. Sevisan juga suami udah lama malah sebelum saya.

Penulis : Kan lingkungan mba lingkungan wirausaha ya, nah sebelumnya mba ada pikiran nggak buat ya selain berwirausaha

Narasumber : Nggak ada. saya dari kecil, entah kenapa ya saya saya masuk politik tuh karena dari SMP saya aktif di organisasi. Sampai di SMA saya jadi ketua OSIS. Orang tua saya ngeliat saya punya kemampuan memimpin. Padahal saya itu dari kecil, bener-bener dari kecil banget, ini kan kaitannya sama *Mindset* ya. Dari kecil banget, dari saya kelas 2 SD kayanya orang tua saya sudah mulai usaha meubel, Furniture. Dia produksi sendiri sofa. Jadi mama itu dulu pertama punya CV Mia Mandiri. Dulu yang ngelolanya mama masalah CV ayah bekerja di perusahaan busa. Nah ayah di perusahaan busa sebagai supervisor, sama kerja ngelola usaha di rumah. CV Mia Mandiri khusus ngejual busa. Nah terus berkembang-berkembang ketika saya kelas 4 apa kelas 5 SD, beberapa tahun kemudian dibikin furniture. Jadi awalnya cuma jualan busa. Bikin furniture tuh mamah ngedesain kursi sendiri, sofa sendiri, pokoknya kaya begini-begini, terus akhirnya penjualannya orang yang nitipin segala macem, terus akhirnya makin gede. Awalnya kan ayah saya di kantor, mama itu sosok ibu yang bisa menghasilkan uang tapi bisa ngurus anak. Itu awalnya saya ngeliat. Ya nonton kenapa awalnya saya bisa ingin jadi pedagang suatu saat, karena saya melihat itu. Nah mama itu, dia punya pegawai, dari yang cuma 2 orang 3 orang sampai 10 sampai 50 orang. Saya pikir, iya ya, ternyata seorang perempuan itu bisa lho, bisa ngatur-ngatur, tapi dia juga rumah keurus. Dia tetep masak. Ada pembantu sih 2 waktu itu di rumah. Yang masak ada, yang nyuci ada. tapi mama mengusahakan masak pagi-pagi tiuh masak. Terus anaknya bawa bekal ya masakan mama. Sampai saya aja pagi-pagi tuh karena temen-temen saya suka masakan mama, kan suka nyicipin bekal saya, terus katanya nasi kuning mama enak. Saya bilang ma, bisa nggak dibikin nasi kuning 10. Jualnya 3 ribu. Dulu jaman SMA pun begitu. SMA kalau jualan nasi. Kalau pas SD saya sudah ikut mama nyari-nyari bahan kemana-mana. Nah sambil cari bahan mama ngajak saya nonton bioskop, ngajak saya jalan kemana. Jadi, anaknya 4 tapi dia bisa bagi waktu, anaknya yang ini pulang jam berapa, pulang jam berapa, dia bisa bagi waktu kaya pdkt ke anaknya itu saya ya itu, diajak kemana tanpa kita saling iri. Jadi missal saya yang diajak makan hari ini, besok siapa.

Karena setiap anak kan punya jam sekolahnya masing-masing. Dan saya tuh niat itu. dan temen-temen saya bilang ibunya yang di kantor itu super sibuk. jadi ketika pulang kantor udah capek segala macem. Nah mama itu saya lihat, kok duit selalu megang, terus udah gitu saya juga bangga dari SD selalu bawa bekal mama. Mama juga kemana-mana bawa mobil sendiri, nyupir sendiri. Kaya sosoknya tuh beda banget. Saya tuh dari masa puber sama orang tua saya. pas kelas 6 tuh ayah keluar dari kerjanya jadi focus di usaha. Kita tuh kalau nonton konser atau nonton apa, pasti barengan, sekeluarga. Ayah sama mama itu orang yang punya waktu banget, itu yang buat saya mikir. Dari kecil karena udah mikir oh orang usaha itu ternyata luar biasa ya waktunya. Saya juga mikir, oh ya saya juga nggak pernah ngerasa kekurangan perhatian sedikitpun. Saya punya cerita apapun saya pasti cerita sama mama. Sambil berjalannya waktu saya ngeliat sebenarnya anak itu tumbuh di keluarga yang dagang, ayah juga nyalon jadi kepala desa juga itu karna apa? Karena punya modal juga di usaha. Akhirnya saya mikir, oh iya ya, penguasa itu harusnya mengabdikan, bukan ngambilin haknya orang. Sekarang kan banyaknya kaya gitu kan. Soalnya awalnya langsung pejabat, nggak jadi apa dulu. Terus saya mikir, oh iya ya. Selain sedekah iya, waktu sama keluarga iya. Tapi ayah melihat saya itu punya kepemimpinan politik. Padahal saya sedari kecil itu sudah menyaksikan keluarga yang baik-baik saja secara ekonomi, secara perhatian, karena berada di lingkungan orang dagang. Beda sama pegawai menurut saya waktu nya. Itu terbentuk sampai saya sebelum nikah, suami saya waktu itu datang tahun 2015 ke orang tua saya. saya bilang kalau nikahin saya syaratnya harus jadi orang dagang. Karena saya mikir, saya cuma pengen kelak anak itu bisa keurus satu sama lain. jadi kita tuh nggak ada jelous-jelous segala macem di luar sana. karena godaan di kantor kan banyak, segala macem. Ya godaan itu ada dimana-mana. Tapi kalau orang dagang itu ya bisa saling nemenin. Kaya saya, saya tiap hari sama suami, kita nggak pernah putus buat olahraga bareng, entah itu pagi atau sore. Kaya gini aja saya dagang, kalau saya pikir, pahala nyetrika, segala macem nggak akan di kasih ke pembantu. Karena itu sih mungkin yang melatar belakangi kenapa saya jadi pengusaha. Tapi orang tua saya melihat saya di politik. Saya sempet mau masuk IPDN, udah tes waktu itu. cuma waktu itu keburu ketrима di UGM jalur PBS. Yang waktu jaman saya paling mahal bayarnya. Karena memang waktu itu saya mau menghindari doang masuk IPDN. Karena saya kan pakai rok, pakai kaos kaki. Kalau di IPDN kan nggak mungkin. Ya akhirnya Allah ngasih jalan. Ya yang penting saya masuk ke jurusan yang orang tua saya mau. Kalau menurut saya, diakhirnya saya akan menjadi apapun, itu keputusan dari saya. Yang penting saya bertanggung jawab.

Penulis : Jadi masuk jurusan itu karena orang tua?

Narasumber : Karena orang tua. Jadi sebenarnya, kalau kata adek saya sih karena posisi dzolim. Jadi seharusnya kan masuk IPDN udah sampe tes kesehatan, cuma saya waktu itu bilang ke ayah, yah minjem mobil, padahal saya mau tes UGM. Jadi tahu-tahu ayah saya ditelpon sama

pihak bimbel GO waktu itu pak, bu, ini anak ibu lolos masuk UGM. Ayah saya kan cuma sekolah tinggi ilmu ekonomi biasa S1 nya, dia bilang UGM apa ya? Dia nggak tahu. Kan namanya orang tua ya. Terus katanya Univertas nomer 1 di Indonesia. waduh, kata orang tua saya, itu negri ya? Wah ya udah deh diambil. Nah itu, karena dia mikir kan seorang pengusaha mau jadi penguasa, juga butuh pencitraan. Kebetulan, ayah juga lagi bergelut banget di politik. Jadi dia mikir, oya, agak sombongnya. Maksudnya kalau anak masuk ke UGM kan jadi ada nilai prestisius, dia juga merasa bangga. Akhirnya saya masuknya ke UGM dengan jurusan politik dan pemerintahan. Jadi saya berusaha untuk cumlaude tiap semester. Itu hanya untuk membanggakan aja. Makanya ketika saya lulus, memutuskan untuk usaha inih uh orang tua luar biasa kecewa. Kecewa pastinya, karena dia kira akan jadi politisi, tapi ternyata jadi pedagang.

Penulis : Terus kenapa kok ngambilnya catering? Diantara banyak sekali pilihan usaha, kenapa catering?

Narasumber : saya itu dari kecil suka banget dibekalin sama mama masakan. Dan temen-temen tuh selalu memuji makanannya enak. Terus kebetulan waktu SMA itu saya kepikir mau jadi ahli gizi. Karena mama saya diabet waktu itu. saya pikir, kalau saya jadi ahli gizi saya bisa bantu atur pola makan mama. Soalnya mama rada nakal, nakal makan nasi merah itu nggak mau. Waktu itu mama kalau masak kan masih suka make mecin. Dari SMP saya udah dikasih tahu guru bahwa masak yang bagus itu harusnya yang non-mecin. Karena nyebabin bodoh. Nah saya mulai suka dunia masakanlah disitu, terus ada praktek-praktek. waktu itu di SMP itu full sekolah senin sampai jumat pulang jam 4. Itu kegiatannya kalau ke akademiknya sedikit, tapi lebih ke prakteknya yang banyak. Nah terus dikasih tahulah masalah masakan macem-macem, yang bagus itu tanpa mecin. Terus katanya kalau royko itu berapa gram doang mecinnya nggak 100 persen seperti merk, maaf, sasa. Saya mulai di rumah bilang, mah coba mah ganti aja. Ke royko atau masako. Ternyata royko lebih ringan dari masako. Dari situ saya mulai, oh iya, enak. Terus cob amah kadar roykonya di kurangi. Soalnya waktu saya SMA, royko juga tetep punya kandungan itu. nggak tahu, saya suka banget pelajaran biologi, saya anak IPA. Saya suka lihatlihat nilai gizi, serat, segala macem. Sampai waktu itu saya memutuskan full makan nasi merah, karena waktu itu berat badan saya 66 kg. Terus temen-temen saya lihat. Kan saya biasa masak, biasa bawa bekal gitu. terus kata temen-temen, eh enak ya masakanmu. Itu total nggak pakai mecin sama sekali. Terus saya bisa turun dalam setahun itu 13 kg sampai 53 kg. nah temen-temen bilang, ih gimana sih kamu nurunin berat badan? Padahal ya itu, saya dari awal kuliah karena saya punya keturunan deiaabet, saya khawatir dengan mama, berarti kan ada pola makan, terus dari kecil juga ada dukungan dari teman-teman katanya masakannya enak ya pasti perempuan kalau udah dipuji-puji kegeeran. Dari kecil kalau mama ngasih saya mainan masakan, nggak pernah dikasih mainan plastik. Saya pasti dikasihnya alat masak beneran. Jadi saya kalau disuruh masak, ya

nggak kaya anak kecil sekarang, pisangnya plastik, gini. Saya beneran masak. Bahkan saya sudah bisa masak nasi manual, bukan di mejicom itu kelas 4 SD kalau nggak salah. Jadi emang sudah biasa. Ya itu saya nurunin berat badan. Terus temen-temen bilang, ce mau dong dimasakin kamu. Terus sudah gitu saya KKN, saya kekurangan program karena saya kebanyakan waktu masak. Saya masak dari pagi, masak orang banyak. Apalagi kalau dipuji, senang banget pokoknya. Tambah semangat. Abis itu pas balik ke kosan dibilangin ce kamu jangan ngegratisin makananmu gini mulu dong. Kamu kan udah mau selesai nih kuliah, mau masuk semester 7 tuh. Kenapa nggak? Kita dimasakin dong. Siapa aja yang mau dimasakin? Ditanya di kamar, ada 10 kamar yang mau dimasakin. Terus di box. Saya bikin box. Waktu itu saya bilang ke temen saya yang anak teknik. Nik, tolong dong bikinin logo tulisannya ada pemesan. Namanya apa? Udah namaku aja ceuceu catering gitu. jadi sebenarnya cuma itu awalnya. Jadi sama nggak kepikiran akan jadi catering, akan jadi seperti apa itu nggak ada pikiran. Saya cetak itu stiker, saya lakban, maksud saya kan biar nggak ketuker. Kan ada anak yang kamar satu ada yang nggak suka pedes. Itu masakannya ngga saya kasih cabe. Yang ini nasi putih, yang itu nasi merah. Itu biar nggak ketuker maksud saya. Jadi saya tinggal taruh di dapur aja, mereka tinggal ngambil. Jadi gunanya nama itu buat itu sebenarnya. Nah mereka itu motoin. Itu ceuceu catering kan saya cuma iseng doang ke temen tolong dong buatin ceuceu catering. Jadi kenapa masak, karena saya deket banget sama sosok mama. Saya juga dari kecil suka mainan masakan beneran. Ya itu. kesini tuh usaha saya terbentuk saya nggak terlalu mikir banyak. Kalau kuliah di politik itu saya mikir banget. Debat banget. Tapi kalau masakan tuh kayanya soal estetika, ya itu, hasilnya itu langsung dirasain, oh ya enak, oh nggak, ada complain. Saya nggak terlalu mikir berat. Saya juga mikir, oh ya, kalau jadi ibu-ibu kerjanya juga pasti banyak. Kayanya kalau masak tok itu kan udah kerjaan wajib, kenapa nggak ya kerjaan wajib jadi menghasilkan. Ya itu. teman saya yang motion, terus di saya bertambah-bertambah terus, terus kata pemilik kosannya juga akan jadi besar. Tapi saya waktu itu udah ngumpulin blender, di kamar itu, kompor udah berapa. Jadi waktu saya ngontrak pun saya pure pakai uang sendiri. Uang hasil saya catering selama 3 bulan. saya ngontrak rumah, waktu itu diangka 8 juta itu 2014 januari. Terus saya beli kulkas waktu itu sendiri. Itu pokoknya pure dari hasil catering. Kalau ngisi rumah saya dari hasil politik juga, saya kan kadang ikut survey-survei gitu. tapi kalau kebutuhan panci segala macem itu pure emang dari hasil catering. Jadi *Mindset*nya itu tuh terbentuk dari mamah yang suka masak, terus masakannya selalu dipuji. Kalau sekarang saya no mecin mbak, semenjak saya kuliah. Terus kemarin dapet saran dari konsumen juga, mba pake ini aja kaldu jamur. Kalau dulu kan bener-bener nggak pake mecin. Kalau sekarang, ternyata sedep juga ya pake kaldu jamur. Jadi menurut saya aman semuanya.

Penulis

: Dari awal perjalanan sampai sekarang, apa mba pernah mengalami kerugian gitu?

Narasumber : Oh, banyak itu. temen saya aja dulu 2012 dia usaha catering 1 tahun jatuh. Itu kenapa? Karena kebanyakan orang. Yang naroh saham kebanyakan, yang bantuin juga kebanyakan. Kalau saya kan bilang ke temen saya kamu bantuin. Kalau temen saya dia lebih ke ya udah kita kerja sama. Meskipun dia nggak naruh saham, tapi kan posisinya sama ya. Kalau saya nggak mau. Maaf, kalau saya posisinya, ibarat saya negara, kamu itu rakyatnya gitu. kalau saya di politik gitu. saya pengennya saya yang mimpin, kamu dibawahnya aja, jadi kamu ikut saya. jadi, walaupun ada keributan, kompalinnya ke saya. kamu sama aku beda lho. Dari awal aku yang mendirikan. Jadi saya sudah menghindari keributan itu karena di posisi yang tadi. Kerugian besar yang ada biasanya disini, masalah pesanan di tanggal berapa, kadang-kadang konsumen salah ngasih tanggal. Dia bilang pesen tanggal 2, terus udah saya siapin tanggal 2. Terus tiba-tiba tanggal 2 pagi dia bilang, mbak maaf ternyata pesenannya tanggal 4. Saya salah baca. Padahal udah disiapin. Udah bener-bener dalam bentuk dus, waktu itu 100. Nah untungnya ada pengajian. Saya bilang karena saya pikir dia adalah adik kelas saya di fakultas fispol juga, saya bilang, ya udahlah ini menyangkut nama saya juga, kalau saya minta ganti rugi juga, dia bilang mbak maaf banget ya, soalnya abisnya itu 1 jutaan apa ya? Dia bilang aduh mbak aku nggak ada duit gitu buat gantinya. Ya udah nggak apa-apa. Kebetulan di daerah mbak ada masjid kan tiap jumat memang ada pengajian. Ya udah mbak alihkan, anggap saja ini sedekah dari kami untuk situ. Nah, tapi kan mbak harus bayar orangnya semuanya kan? Yang masak, yang apa. Ya udah itu tanggung jawab aja. Terus yang kedua, di orang yang sama, yang pertama salah tanggal, kedua itu dia cuma pengen yang berapa harganya gitu. ternyata dia di acc nya berapa, tapi dia baru ngasih tahunya juga sama di hari H nya. Jadi udah disiapin, nah akhirnya dia bilang, mbak gini aja ya, nggak usah pake dus, nggak usah pake air mineral. Dibuka bukain sama temen-temennya akhirnya. Akhirnya saya itung, ya udahlah yang penting balik modal ajalah. Nggak usah ada untungnya sama sekali. Karena dia juga ngebatalin, ya gitulah. Pokoknya orangnya dia-dia lagi. Setelah itu berhenti tuh di dia. Nah selanjutnya masalahnya, lebih ke saya menggaji orang. Menggaji orangnya ternyata saya salah itungan. Saya kira catering itu akan selamanya untung di angka 40 persen paling minimal. Tapi kadang kala, bahan sembako itu kan naik, nggak bisa diprediksi, ternyata untungnya itu, karena saya kebiasaan menggaji dia 10 persen. Misalnya 40 persen. 10 persen buat gaji dia, 10 persen, saya anggap 10 persen untuk alat, 20 persen baru untuk saya. ternyata yang saya dapet itu 20 persen. Berarti kan saya nggak dapet sama sekali kan? 10 persen buat dia, 10 persen buat alat. Nah terus akhirnya saya bilang, diganti. Saya sempet kerugian itu waktu itu berapa bulan ya? Kurang lebih setengah tahun sih, yang waktu sama temen saya dibantuin disana. Karena saya salah netapi persen-persenan itu. karenewaktu itu dia tinggal sama saya. nah waktu pindah kesini saya nggak kaya gitu lagi. Jadi lebih ke kalau kamu

ada kerjaan ya udah, misalkan 200, saya kasih perorang 50 ribu. Misalnya uangnya diatas 1 juta. Saya kasih ke orang yang bantuin 50 ribu. Udah saya langsung pakai nominal ajalah. Nggak usah pakai persen-persen. Jadi udah ketahuan tuh. Missal saya untung 500 nih, 50 buat 3 orang. Berarti saya masih ngantongin 350 kan? Ibaratnya saya masih harus kembali ke alat 50. Alat kan semakin berjalannya waktu pasti akan rusak. Nah yang 300 buat saya gitu. kalau dulu saya salahnya ya itu, persenan. Soalnya nggak tahu harga sembako akan turun dan lain-lain, nggak bisa diprediksi. Kalau harga ayam dan beras cukup stabil, karena saya disuply langsung kalau itu. kalau sekarang udah banyak jaringan. 2 tahun ini, semenjak saya disini saya udah ada jaringan. Ayam ke rumah pak haji saliman. Jadi amansecara kehalalannya, karena beliau juga sudah berlogo halal. Terus beras juga udah ke temen kkn saya. kebetulan bapaknya juga juragan petani. Maksudnya dia punya lahan sawah banyak. Jadi saya aman. Tidak ada pemutih dan lain-lain. terus saya respek, entah kenapa saya suka banget sama kesehatan. Ya itu, terbrntuknya karena saya suka banget sama kesehatan. Saya suka apa-apa tuh oya detail. Detai itu maksudnya ya kan saya juga exact dari dulu kan. Terus orang tua juga sukanya masak. Jadi ya itu, kebentuknya akhirnya di dunia masak . terus lebih suka kesehatan-kesehatan karena terbentuk dari mama yang sakit diabet itu yang menurut saya perlu banget pola hidup yang sehat. Makanya catering saya itu ada catering diet sehat, yang nasi merah, terus diet mayo ada, diet detox ada. karena saya dari dulu juga suka konsultasi sama ahli gizi tentang kesehatan-kesehatan gitu sih. Karena takut aja.

Penulis : oya, tadi bilang sempet banyak kerugian gitu ya. Sempet nggak mba berpikir, ah ya udah aja ah.

Narasumber : Nggak. Nggak tahu kenapa ya, saya itu, meskipun kemarin sempet ada guncangan ekonomi kita kemaren. Memasuki pertengahan tahun ini ya. Ini saya nyicil mobil juga dari hasil catering saya. mobil, motor, sama suami, kita pure 100 persen nggak ada duit dari orang tua. Jadi bener-bener dari keringet kita. Itu sempet mikir, kan orang dagang penghasilannya nggak tentu ya. Kadang gede, kadang kecil. terus suami itu sempet bilang, aku kerja aja po? Maksudnya ke luar, ke Jakarta. Karena orang tuanya tetep masih penasaran untuk kerja di luar. Sampai detik itu saja saya bilang gini, silahkan kamu pergi, tapi aku akan tetep disini. Aku akan tetep catering. Terus kata suami, aku perlu pendamping. Aku nikah tuh bukan buat ninggalin istri, kata dia. Terus ya udah, saya bilang, walau saya ikut kemana saja, saya pengen lihat dulu di daerah itu akan ada peluang saya untuk catering apa nggak. Kalau kata mama, disini kan cateringnya harian gitu-gitu. kalau di Tangerang kamu fokusnya ke catering even-even gitu. karena disini pangsanya memang catering pernikahan gitu. kemarin ada fase itu. tapi ya ternyata Alhamdulillah, meskipun ayah masih sangat kecewa sama saya tentang jurusan dan nggak ini, tapi support dari mama. Jadi meskipun sampai detik itu suami saya mau pindah, saya masih kekeh. Masalah catering

didalem itu aja udah biasa. Itu aja nggak menggoyahkan bagi saya. apalagi masalah yang suami saya pindah segala macam, saya nggak tergoyah. Saya orangnya memang keras. saya mah kalau sudah memutuskan sesuatu saya akan bertanggung jawab. Nah Rosul kan bilang, 9 dari 10 pintu rejeki kan dagang. Cuma saya mikir dulu. Dagang yang tetep bisa ibadah itu apa. Kalau catering, masakan, kalau menurut saaya kan saya juga harus masak buat suami saya. saya juga harus masak mungkin nanti buat anak saya. jadi masak itu saya mikir ada nilai-nilai ibadahnya. Kalau saya cuma mikir untung-rugi, semua yang hidup di dunia ini kan pasti ada untung-rugi. Ya itu sih. Menurut saya, untung-rugi berapa jutapun, belum sebanding dengan kenyamanan, dengan semuanya nilai-nilai yang menurut saya tidak bisa diukur dengan uang.

Penulis : Kan menjalani bisnis itu ada kendalanya ya mba, bisa nggak sebutin 5 saja kendala yang mba hadapi dalam menjalani bisnis.

Narasumber : kendalanya pertama, Selalu kurang ya kalau perempuan itu ya. Jadi, misalkan saya kan kalau kata adek sih suruh focus focus dulu, sama even ya even aja dulu. Saya kan udah mulai nyicil juga alat prasmanan. Saya pernah sih prasmanan ke kantor-kantor. Dosen-dosen saya juga kemarin 6 bulan kita sempet taken kontrak, selama 6 bulan itu juga mereka catering 30 orang, dengan harga 13.500. pokoknya, omset dari mereka itu aja lumayan. Perbulan dari mereka itu. kalau saya ya itu kendalanya. Nggak ada puasnya, kaya pengen lagi, pengen lagi. Menurut saya itu kendala, karena seharusnya saya focus. Kalau emang saya mau di catering sehat, ya udah, nggak usah menyimpang dulu kemana-mana. Besarin dulu yang ada. tapi kadang-kadang saya malah beli sesuatu yang kadang menurut saya itu akhirnya menghambat. Ya seharusnya saya fokusin dulu beli box yang banyak dulu. Mungkin pemasarannya dulu lewat catering harian. Tapi saya gatel. Akhirnya apa? Kan lama-lama karat. Barang, nggak kepake, terus kena tetesan air hujan, bocor dimana, jadi pengalihan uangnya akhirnya salah. Ketika saya mikir. Harusnya focus. Kalau perempuan kan memang diciptakan multitasking apa-apanya. Termasuk pemikirannya. Jadi ya, saya itu udah focus di usaha catering, udah focus. Tapi ya itu, harusnya tuh fokusin dulu ke pilihan pertama. Akukan catering harian dan catering even, ya udah. Harian sama evennya aja yang dibesarin dulu, jangan dulu menyimpang kemana-mana. Akhirnya kan modalnya kesini nggak, kesana nggak. Jadi setengah setengah gini kan? Itu sih pertama, nggak ada puasnya menurut saya, nggak terfokus sama tujuannya. Satu rencana dululah. Maksudnya rencana dari awal besarin dulu, jangan dulu kemana-mana. Kalau laki-laki kan biasanya tujuannya itu dulu ya itu dulu. Menurut saya, partai besar, mana dulu nih yang lebih menghasilkan? Nah kendala berikutnya adalah, waktu. Kalau kerja biasa kan udah ada jadwalnya, senins ampai jumat PNS. Atau kantor senin sampai sabtu. Dihari-hari libur itu masih tetep kerja. Kadang malah pesenan banyak itu pas di hari-hari libur. Kalau harian ini kan emang udah rutin. Senin sampai sabtu. Tapi yang paling banyak emang senin sampai jumat. Sabtu-minggu, yang tadinya minggu itu off untuk catering harian, tapi untuk partai besar, kami masih



terima. Kan nggak mungkin saya nggak ada disitu. Sedangkan mungkin suami saya saat ini mungkin pengen liburan dulu. Pengen apa dulu, keman dulu. Akhirnya kita tercancel karena weekendnya gitu. ya masalah waktu sih. Yang hari libur harusnya libur, ya banyak itu. Bisnis itu kadang-kadang, oya, uangnya. Uang usaha sama uang pribadi, tiba-tiba saya belanja kemana, astagfirullahaladzim, ternyata uang usaha saya kepace. Besoknya bingung saya. untung udah punya suami ya, kalau dulu kecampur-campur, waduh mau cari kemana? Soalnya pelanggan udah bayar di awal mba kalau catering harian. Mereka udah bayar sebulan-sebulan gitu. yang paling sebentar kan seminggu ya, tapi udah bayar di awal. Keuangan. Menurut saya, perempuan itu kadang-kadang masalah keuangannya. Ya sok dia bisa ngatur uang, iya bisa ngatur uang, tapi kalau sudah di dompet, itu uang bisnis sama uang pribadi bisa sama. Terus apa lagi ya? Orang. Iya, saya sudah berapa kali gonta-ganti orang, soalnya masalah rasa mba. Jadi kendalanya, waktu itu saya pernah, kan pelanggan harian saya dari jabodetabek, nah kalau orang-orang jawa kan kalau masak suka pake gula merah, kalau saya situasional. Saya tanya dulu, pesenannya pakai gula merah oke apa nggak. Kalau ngga, itu sama sekali nggak pake gula merah. Nah waktu itu saya pernah mempekerjakan orang, dia nyemplungin gula merah ke sayur bayem. Saya bilang, pelanggan saya banyaknya orang jabodetabek, bisa kabur kalau kaya gini. Saya bilang kamu di packing aja ya gitu. jadi yang dimasak itu saya gonta ganti, sampai akhirnya saya memutuskan, ya udah saya tetep terjun dah. Ya karena memang, saya berada di jogja, agak susah mentraining orang yang punya kebiasaan, kalau saya masak kan banyak rempah-rempahnya, lengkuas, salam, jahe itu selalu ada. tapi kalau orang sini ternyata nggak. Jadi, namanya orang lagi ribet ya, kadang-kadang oh ya, lupa masukin ini, lupa masukin itu. kendalanya itu sih suka gonta-ganti tukang masak karena memang susah nyamain rasa. Terus, apa lagi ya? Soalnya udah banyak pengalaman dari temen sih, diceritain. Jadi dari sebelumnya temen yang punya usaha catering bangkrut, udah banyak diceritain ke saya, ya itu. oya, kadang-kadang saya suka pakai perasaan. Seharusnya, harus tetap dibayar, kalau kaya tadi. Tapi kalau perempuan yang bisnis itu kadang ya udahlah, disedekahin aja. Kadang nggak enak ya nggak enak. Perasaan nggak enak. Seharusnya pembisnis tuh kan nggak boleh menggabungkan perasaan. Tapi kadang-kadang saya menyatukan perasaan sama bisnis. Terus ini kali ya, masalah waktu. Pelanggan mintanya jam 10. Saya berangkatnya setengah 10 misalkan, setengah jam atau sejam sebelumnya. Eh tiba-tiba, misalkan yang pesen bus pariwisata 300 porsi, kan banyak. Sedangkan mereka minta 15 ribu per porsi. Dengan lauk dan lauk tambahan sama kerupuk misalkan, itu kan agak ribet packing. Nah janjinya jam 10 nyampe sana, busnya dateng dulu, jam 7. Nah dia bilang, bisa nggak dianterin setengah 8?. Itu kan akhirnya nggak maksimal. Itu sih kendalanya. Kalau tiba-tiba pelanggan minta waktu yang nggak sesuai perjanjian. Kalau konsumen nggak sesuai perjanjian

agak susah. Karena menurut saya, masak itu harus 3 sampai 4 jam. Kalau packing itu 1 sampai 3 jam, masakan itu harus ada diantara jam itu. jadi kalau pesenan jam 10, saya masaknya jam 7 atau jam 8. Kalau untuk makan siang, itu jam 7 jam 9 atau setengah 9 baru pada masak sayurinya, jadi saya mepetin waktu itu karena takut makanannya basi. Karena saya nggak tahu, dia dapet makan siang, tapi dia makannya sore. Itu kan nggak ada yang bisa ngejamin dia makan kapanpun, jadi sayapun, itu masalah citra saya sih. Saya takutnya makanan disini tuh basi. Soalnya banyak komplainan dari temen-temen katanya dia kalau makan catering-catering suka pada basi. Nah itu, sebenarnya saya itu kan sedang menjaga kualitas aja. Tapi pelanggan suka mendadak minta dimajuin-dimajuin gitu, yang menurut saya, saya susah mencari bantuan-bantuan itu. jadi disini tuh masih dusun mba, tapi semua disini tuh pekerja. Jadi agak susah nyomot orang. Saya minta bantuin kurang 100 ini, ini. Sampai waktu itu saya kelabakan nyari nasi. Kan nasinya belum selesai masak semua, karena dia minta dimajuin 2 jam sebelumnya. Karena kata dia di pelabuhan mereka salah jadwal. Mereka dari jogja kan masih harus nyebrang katanya, mau ke bali kan. Nah terus saya nyari nasi kemana-mana susah waktu itu. saya minta ke burjo, minta dibeli nasinya nggak mau. Karena saya kurang nasi masak tuh. Saya juga kalau nasi dekat baget, saya takut kalau nasinya keras. itu aja sih. Saya berusaha jaga kualitas tapi pelanggan pahamnya, pokoknya dia mau waktunya berapa jam majupun terserah dong, aku yang beli. Itu sih kendalanya. Waktu yang tiba-tiba mendadak. Kalau yang sampai membangkrutkan banget nggak ada. karena ya Alhamdulillah selalu ada. ya kadang malah saya yang meliburkan diri. padahal, kan pelanggan saya nggak cuma mahasiswa saja, maksudnya kantor-kantoran, rumah tangga, tapi kadang-kadang kantoran rumah tangga itu pada libur, saya suka pengen ikutan libur. Saya liburkan, tapi mereka ngerti. Libur dulu ya mba beberapa hari ini. Padahal sayanya yang nggak ada. saya nggak bisa nyerahin gitu aja sih. Ya kendalanya itu, harusnya orang bisnis itu harusnya udah bisa dilimpahin. Kaya mama saya, pergi kemana-mana bisa dilimpahin. Tapi saya nggak bisa disini. Karena masih susah ngasih masukan ke sini. Sosialisasinya masih harus dipahami dulu sama mereka yang bantuin disini, masalah arsa, masalah packing bentukannya gimana, ya gitu. ya akhirnya saya sebagai perempuan nggak bisa suka-suka pergi kemana gitu. layat saja saya tidak ikut di keluarga suami. Karena pas saya ada pesenan partai. Saya nggak bisa ninggalin.

Penulis

: Jadi mba masih belum terlalu percaya sama orang lain?

Narasumber

: nah itu belum. Sampai detik ini sebenarnya belum. Soalnya kemarin juga saya pernah catering di rumah. Ternyata di satu rumah itu ada yang catering bukan dia doang. Nah si ibu itu punya kosan. Ibu yang punya kosan catering sama saya jadi satu rumah itu yang catering bukan dia doang. Ada dia, ada orang tuanya, mungkin ada anak kosannya. Nah terus kata dia, mba lihat, di tempat makannya ada pecahan kacanya. Saya lihat, waduh, tapi saya masaknya nasi nggak. Tapi dia paham sih. Soalnya kalau rambut, bisa aja yang masak ada rambutnya. Tapi kalau

pecahan kaca, kok ada pecahan kaca? Si ayah sih bilang hati-hati banget pokoknya masakan. Makanya satu hari itu kamu masak apa, jangan dulu dimakan, terus sampai sore, sampai itu basi. Ngecek aja. Takutnya, maaf, besok kalau ada yang keracunan atau apa, itu akan jadi sampel di kepolisian. Itu sih. Saya masih agak deg-degannya di situ. Kalau saya ninggalin, di Jogja itu bisnis makanan nggak satu dua masalahnya. dan wallahu a'lam, maksud saya bukan saya memfitnah atau apa ya, menghalalkan banyak cara agar laris, maaf, percaya-percaya hal-hal gaib segala macam kan. Hal gaib aja bisa mereka lakukan, apalagi hal-hal fatal, menurut saya masih bisa dilakuin. Ya itu, karena ini kan bukan daerah saya sendiri mba. Kalau mungkin Tangerang ya, saya lahir, saya besar disana, masih bisa dipercayakan. Karena saya lahir, besar sama mereka. terus banyak sodara-sodara saya. terus untuk hal-hal gitu, mereka lebih melek, maksud saya kejawennya kan kuat. orang tua saya juga bertahun-tahun usaha nggak pernah ada penglaris segala macam itu. kalau disini kan ada keris segala macam. Kalau saya nggak pernah. Jadi kalau saya bener-bener butuh waktu panjang sekali, kecuali saya pakaian. Kalau pakaian ditinggalin itu nggak masalah kan? Kalau inih usaha yang gampang banget difitnah menurut saya. gampang banget difitnah, gampang banget, ya masalah kualitas segala macam sih, yang sampai detik ini saya masih nggak bisa ninggalin. Kalau tiba-tiba ada acara, tiba-tiba ada berita duka, segala macam. Saya tidak bisa langsung pergi karena terbentur.

Penulis : nah kan catering itu banyak banget ya mba. Terus gimana cara mba untuk bisa survive sampai sekarang? Kan udah 4 tahun nih.

Narasumber : kalau kata suami saya, 4 tahun itu belum apa-apa ya. Soalnya SS aja katanya 12 tahun ya. 12 tahun atau 10 tahun saya lupa, baru bisa jadi seperti ini. Dia butuh waktu buat bisa buka toko banyak itu dalam waktu lama. Saya sama suami juga, toh kita kenal juga nggak pacaran. Saya juga dari dulu orang ngaji, sama suami juga. ya itu yang dikuatin, dari kajian sih sebenarnya. Saya suka ikut itu. walaupun saya sudah selesai kuliah tapi saya nggak pernah berhenti untuk diskusi sama temen-temen yang punya usaha juga. terus ngaji. Terus saya ikut kajian-kajian bisnis tapi ada agamanya. Jadi akhirnya kuat. oh jadi ini tuh belum sebelum seberapa. Jadi gini, contohnya bringharjo. Tukang batik itu banyak, tapi kok makin banyak? Karena Allah itu udah ngasih rejekinya masing-masing. Kenapa saya bertahan padahal catering banyak. Kenapa saya masih bertahan sampai saat ini? Gini-gini aja saya masih bertahan. Karena saya, ya udah Allah atur itu kan punya porsinya masing-masing, punya rejekinya masing-masing. Itu aja sih yang buatsaya bertahan. Kalau masalah keyakinan aja sih. Karena memang agama yang jadi fondasi, jadi akhirnya semuanya baik-baik aja menurut saya. ya buat apa saya ninggalin? Nggak pernah ada kendala wakalupun kita sakit atau apa. Selama ini walaupun penyakitnya segala macam, harus menjalani operasi juga suami, saya mikir, Alhamdulillah maksudnya nggak ada kendala secara ekonomi yang berarti. Saya bertahan ya itu, udah dikuatin sama sekeliling, sama

juga kelompok-kelompok temen yang kebetulan punya jiwa-jiwa dagang juga, itu yang saling nguat. Kalau perempuan kan pakai perasaan. Tapi kalau dikuat sama temen-temen selama mereka masih bersinergi dalam lingkungan yang masih bisa nguat ya insyaa Allah bertahan sampai kapan. Itu masalah keyakinan secara agama aja sih menurut saya.

Penulis : Jadi nggak ada kiat-kita apa biar bisa bertahan dari persaingan-persaingan gitu?

Narasumber : Melek sih. Melek teknologi menurut saya. itu sih saran saya, tetep melek teknologi, jangan senggol-senggolan. Maksudnya nggak usah pakai penglaris-penglaris gitu nggak ada menurut saya. perbaiki kualitas aja. Dulu saya sempat pakai beras organic juga mba. Supaya orang tertarik saya sampai pakai beras organic. Tahunya, harganya kan melambung ya beras organic. Ya saya akhirnya pakai beras biasa, tapi saya tetep berusaha jaga kualitas karena saya nggak beli dipasaran. Kan khawatir banget, di pasar kan pemutih segala macem. Jadi saya berusaha untuk, kalau daging kambing, sapi di tempat temennya suami, dia kebetulan juga udah bersertifikat halal. Ya walaupun saya belum bersertifikat halal, tapi saya aman ngambil lauk-lauk itu dari mereka. kalau ikan kan saya ngambil sembarang, ikan kan nggak ada kehalalannya untuk motong segala macem. Kalau kaya ayam, kambing, sapi, itu kan halalnya harus ini. Ya Alhamdulillah selama ini saya bekerjasama sama orang-orang yang udah itu. jadi saya mempertahankan kualitas juga kiatnya harus mempertahankan kualitasnya dimajuin lagi. Saya juga ini lagi masih cari-cari masalah sayuran. Selama ini sayuran sih aman-aman aja ya. Saya juga pengennya sayuran itu disuply. Pengennya sih langsung dari magelangnya yang perkebunannya langsung. Tapi kan ada minimalnya kan, ada kalanya saya pesenan dikit, nggak banyak gitu. itu sih kiatnya saya mempertahankan kualitas sama melek teknologi. Tiap hari tuh kaya bikin terobosan baru terobosan baru lagi. Inovatif sih kalau orang dagang mah. Ini saya juga mau bikin video. Saya bagi-bagi kemarin, bagi-bagi resep, gimana sih cara bikin bakso. Saya juga mau bikin video gimana sih cara bikin nasi merah buat mahasiswa dalam 30 menit doang, terus cepet mateng dan mereka banyak ngeluh, aku tuh masak nasi merah suka keras. dicampurin beras putih, tapi perbandingannya 1 banding 4. Terus kata suami, daripada kamu capek jelasin ke orang, kenapa nggak dibikin video? Kebetulan, suamis aya lebih melek teknologi daripada saya, jadi untuk masalah brosur, itu ya kiatnya, kadang kita bagi-bagi brosur, iklan. Untuk masalah ig, follower segala macem, saya nggak bisa menempuh seperti temen-temen suami, kan banyak yang beli follower segala macem, saya lebih suka punya follower yang loyal, daripada follower yang dateng terus pergi. Kalau beli follower kan, follower kita bisa penuh, tapi dia sebenarnya kan bukan yang beli kita. Cuma buat pencitraan doang. Kalau saya sukanya, ya udah, kamu yang jadi follower saya, kamu yang siap jadi pelanggan saya. kalau nggak nambah banyak ya udah, mending dimajuin secara natural aja. Tiap hari nambah 5, atau

nambah berapa. Yang jelas mereka loyal ke saya. itu sih yang saya lakukan untuk mempertahankan usaha saya. sama silaturahmi sama sedekah. Sedekah yang paling utama karena sedekah itu menyisihkan, bukan menyisakan. Jadi sekarang usahain sisihin jatah makan, kasih ke orang. Bukan menyisakan. Jadi itu, tadi apa aja sih yang mempertahankan usaha? Melek teknologi, inovatif, terus cari ilmu sama temen, bikin kelompok pokoknya, punya kelompok ngaji, kelompok apapun, yang itu bisa ngauatin. Sedekahnya jalan, sama silaturahmi jalan. Silaturahmi itu penting untuk apa? Untuk cari pasar baru atau mempertahankan pasar. Saya nggak pernah ketemu sama pelanggan harian saya karena kadang-kadang ibunya doang yang transfer, terus dianterin, nggak pernah tahu orangnya kaya gimana, mukanya nggak pernah tahu, tapi yang saya lakukan adalah, itu biarin aja. Tapi saya silaturahmi ke dosen-dosen saya, saya silaturahmi ke murid-murid les saya, ternyata pas dia sunatan dia pesen ke saya. murid les yang bimbel disini maksudnya, bukan saya yang ngajar. Itu sih kuncinya. Minggu ini punya rencana, jadi tiap minggu punya rencana ke rumah siapa, ke rumah siapa ya, sambil kita silaturahmi, nanyain kabar, orang kan seneng kalau dieprhatiin, sebenarnya kita lagi cari pasar baru.

Penulis : Kalau pesen itu kan nggak cuma nasi gitu, ada yang jajan pasar. Itu mba beli ke luar atau bikin sendiri disini?

Narasumber : dibagi mba. Kalau packing kan semua disini. Misalkan risoles, tahu bakso, bikin sini. Kaya tadi yang saya bilang, rumah ini yang bikin arem-arem, khusus nasi. Nah kalau khusus untuk yang manis-manis saya punya di depan sebrang. Si ibu itu dia kan memang disuply sama banyak ini. Jadi saya minta tolong ke dia khusus yang manis-manis aja. Saya itu nggak semuanya saya percayain. Dibagi-bagi tadi ya. Kan nasi berasnya tetep dari saya, jadi aman, manis, menurut saya selama ini paling pengembang-pengembang doang kalau manis-manis. Kalau tahu bakso saya pure bikin sendiri. Saya nggak pernah mesen, karena saya khawatir dia ngegilingnya di penggilingan. Kalau saya kan diblender. Kenapa saya pakenya ayam, karena daging ayam itu paling gampang diblender menurut saya daripada sapi. Dan itu saya bikin sendiri. Karena itu kalau kita ke penggilingan daging, masalah ini mba, di penggilingan, gilingnya tu dicampur. Misalkan ini bekas babi, ini bekas sapi, gitu. saya pun tipikal kalau makan bakso tusuk dan segalanya, saya bukan orang yang sembarangan jajan. Maksudnya kehalalan itu kan nyangkutnya ke doa, misalkan kita makan makanan yang nggak halal kan doa kita nggak diijabah, gimana mau usaha kita jalan lancer kalau ternyata ada sesuatu yang nggak halal ya itu. karena penggilingan doang. Kan harusnya dicuci 7 kali dulu, ada syariatnya secara islam, ya itu sih. Saya membagi, tapi nggak bisa dibagi. Kamu suplay semuanya ke aku, nanti aku yang packing. Ya pokoknya yang masalah gorengan-gorengan, yang minyaknya masih bisa saya lihat segala macem, ya disini. Terus nasi di sana misalkan. Terus udah gitu lauknya disini sama sayurnya disini. Ya itu sih. Saya sudah membagi tapi tetep disuplay sama orang juga. tapi yang inti, yang saya tidak takut. Kalau bolu kukus saya rasa nggak butuh

rum. Rum itu kan bahaya ya, karena mengandung berapa persen alcohol. Kalau pakai rum juga dia mahal. Biasanya resep restoran mahal sih yang kue-kue pake rum, mungkin. Jadi saya nggak semuanya. Disuplay iya, untuk yang manis-manis. Sama saya mempercayakan ke ibu-ibu yang arem-arem itu. soalnya kan dia tungku. Disini kan saya nggak ada tungku. Jadi disuplay iya, nyuruh iya, disini juga iya. Jadi nggak semua saya serahin ke orang.

**Wawancara 2:** Dilakukan pada tanggal 14 Desember 2017 pukul 16:00 WIB di Wijaya Kusuma No.149, Sinduadi, Yogyakarta.

Penulis : Tiap bulan bisa dapat berapa orderan?

Narasumber : Namanya orang usaha nggak bisa ditentukan mau dapat berapanya. Kalau boxnya saya nggak bisa nyebutin box. Soalnya tiap box itu kan beda-beda harganya. Kurang lebih 1000 box lah per bulan. kurang lebih 1000-2000 lah kalau sama harian.

Penulis : Kalau harian sendiri berapa?

Narasumber : Harian itu kan mereka udah bayar bulanan ya. Kalau yang pesen itu jumlah box diangka 20-40 sih kalau harian. Kita kan ada 2 uang tuh. Uang event sama uang box. Uang kaget gitu. kaya besok nih saya ada event buat taekwondo. Terus kalau harian mah mereka bayar perbulan.

Penulis : Kalau pas rame bisa dapat berapa orderan?

Narasumber : Kayanya paling minimal sebulan 1500. Soalnya sehari aja kalau pas rame itu bisa sampe 600 an. 600-700. Beda-beda sih mba. 600-700 box perhari.

Penulis : Kalau pas sepi biasanya dapat berapa box?

Narasumber : 50 paling itu udah sama harian. Soalnya harian itu emang selalu ada.

Penulis : Kalau pas lagi rame pernah nolak?

Narasumber : Pernah sih. Kalau pas waktunya tabrakan sama yang pertama persen. Terus yang budgetnya suka mencekik. Minta 8500 mintanya nasi, sayur, lauk, buah. Kan mana ada ya. Mba saya kan pesennya 300. Ya saya tahu pesennya 300 tapi kalau harga 8500 ya tolak aja kalau kita. Tapi dengan bahasa yang sopan. Mohon maaf kita belum bisa. coba aja di catering lain.

Penulis : Kalau pas sepi biasanya ada pikiran apa?

Narasumber : Nyari terobosan paling. Bikin inovasi. Bikin promo ya mas. Bikin potongan-potongan. Ya gimana sih orang iklan. Kan orang kalau lagi ngiklan sebenarnya dia lagi nggak laku kan. Terus promo-promo. Misalkan event 17 an. Padahal tanggal 17 nya udah lewat. Tapi ya bikin aja masih event 17an. Masih dalam rangka agustusan. Paling mas tolong buatin brosur. Itu sih kalau pas lagi sepi, bikin inovasinya promo. Buat promo atau potongan harga. Atau saya nyebar kuis di ig. Gitulah. Pokok intinya promo sih.

Penulis : Kalau yang bikin mba tetep bertahan selama 4 tahun ini.

Narasumber : Perempuan itu sederhana ya. Yang penting menghasilkan ya. Pertama pekerjaan seperti ini tuh menurut saya masih bisa disambi-sambi. Saya sebagai perempuan pekerjaan saya sebagai ibu rumah tangga. Karena

bekerjanya di rumah sendiri. Yang kedua, saya itu meskipun perempuan nggak membebani suami ya. Saya sudah punya dari harian, bulanan. Itu kan kaya punya gaji tetaplah bulanan. Terus saya juga dapet penghasilan yang kaget-kaget itu. ya enaklah. Daripada ngandelin dari suami, mending saya menghasilkan sendiri. Itu sih. Dari jaman saya masih sma sih. Dari ini aja Alhamdulillah masih cukup-cukup aja. Nggak berhutang apa. selama ini masih cukup ya udah. Selama memang nggak ada kemrosotan banget. Uang modal itu pokoknya harus balik, meskipun saya atau suami saya yang minjem. Pokoknya harus balik. Jadi nggak ada kebangkrutan sampai di angka nol kalau saya. karena keuangan saya, meskipun uangnya di satu dompet, tapi saya tahu, dalam setiap bulannya harus ada uang yang muter. Karena uang yang event itu juga, 5 juta, paling mereka dp berapa sih 500 ribu doang. Berarti saya harus menutup uangnya kan. Berarti harus ada modal tetap. Itu sih menurut saya. tidak pernah terjadi kebangkrutan di angka nol karena modal itu, siapapun yang minjem, saya harus mengembalikan itu. perputaran modal. Jadi modalnya harus balik. Yang membuat bertahan sih itu.

- Penulis : Kalau kapasitas produksinya dalam sehari itu bisa dapat berapa?  
 Narasumber : Perhari? Kayanya dibawah angka 1000 deh kapasitasnya. Belum bisa kayanya kalau seribu. Tapi udah disiapkan sih kalau tiba-tiba. Kemarin sih sempet nawar-nawarin gitu kalau diatas 1000. Cuma belum dapet. Karena angkanya itu yang kadang-kadang mencekik, murah banget.
- Penulis : Sejauh mana mba ngasih kepercayaan ke orang lain?  
 Narasumber : Belum 100 persen.
- Penulis : Jadi orang lai bisa dapat bagian mana saja?  
 Narasumber : Potong-potong. Kalau takaran masih saya. jadi walaupun dia ngulek-ngulek, takaran tetep saya yang menentukan. Misalkan jumlah bumbu, terus apa aja resepnya. Nasipun saya nggak berani kaya udah, kamu masak nasi gini-gini. Berasnya dari saya, bener-bener dari saya. pokoknya jumlah semuanya bener-bener saya ukur. Jadi nggak bisa saya lepas sama sekali. Tetep ada control, termasuk dus dan segala macem. nggak bisa saya lepas. Saya tetep ngasih tahu, kalau hasilnya jelek, misalnya streplesnya jelek, saya bilang bikin lagi. Jadi nggak 100 persen sih. Saya tetep ngomel, tetep ngarahin. Termasuk bumbu dan segala macem, saya tetep ngasih. Jadi ketika saya pergi, saya anggap libur. Jadi nggak bisa dilepas. Ketika saya pergi ya libur. Kemarin catering harian, libur 3 hari, mereka ngerti. Saya bilang maaf ya 3 hari libur, nggak apa-apa kata dia. Ya udah, saya berkomunikasi sama pelanggan. Pelanggan kan juga udah bertahun-tahun. Jadi emang nggak bisa 100 persen. Soalnya masalah rasa dan lain-lain. pelanggan saya kebanyakan orang jabodetabek buat catering harian. Jadi kalau dipegang orang sini, buat testinya kemanisan. Soalnya kalau orang sini suka nyemplungin gula merah. Itu sih yang saya nggak bisa lepas. Terus kaya sayur bayem, kalau saya cukup daun salam sama lengkuas, nggak perlu pakai kencur gitu. kalau disini kencur, kunci suka dipake. Waktu itu saya dapet complain. Waktu itu saya lepas, ketika saya kecelakaan kemarin. Saya serahin sama tetangga, ada yang bilang mba

kok hari ini masakannya beda ya? Mereka langsung tahu. Ketika saya tidak terlibat sama sekali. Ya itu, komplainan. Jadi ya itu oh sampai saat ini saya belum bisa ngelepas. Karena orang yang ikut sama saya pun belum ngerti banget.

Penulis : itu berlaku juga buat nasi box?

Narasumber : Iya. Karena nasi box juga kadang-kadang berkelanjutan. Kaya ponpes bogor, itu tiap tahun selalu pesen sama kami. Berarti ka nada rasa yang saya jaga. Nah kalau misalkan saya ngelepas gitu aja, nggak deh mba. saya juga khawatir, kan kadang kalau orang tua yang masak nggak sedep tambahkan micin, saya nggak mau ada kenakalan seperti itu. ya udahlah kalau memang saya pergi, ya udah libur. Termasuk nasi box, hariapun libur. Waktu itu nasi box juga saya tolak, waktu kita pas pulang.

Penulis : Kalau buat belanja itu memang mba sendiri yang belanja apa gimana?

Narasumber : Iya. Saya tiap hari ke pasar. Tapi kalau kaya ayam, beras, itu saya display. Tapi kalau belanja sayur gitu, kan pagi-pagi gitu ya, saya emang suka belanja. Kalau belanjanya banyak banget, saya udah pesen jauh-jauh hari sama abangnya. Kadang abangnya suka nggak apa-apa mba dianterin, saya bilang nggak apa-apa pak saya yang kesana aja, sekalian saya beli-beli yang lain. karena saya jenuh juga kalau dirumah-rumah doang. Makanya akhirnya lebih milih ke pasar. Kadang siang-sore kita suka bolak-balik ke pasar. Pagi udah ke pasar naik motor, siang naik mobil, terus sorenya dateng lagi. Pesennya nambah-nambah soalnya. Nambah ceu, nambah pisang, nambah ini, nambah itu, kan buat 4 bulanan ya. Jadi nambah-nambah gitu. ada tambahanan menunya. Kan kita kan beli sesuai pesenan. Ya udah akhirnya kita bolak balik ke pasar.

Penulis : Itu nambahnya di hari yang sama?

Narasumber : Nggak. sehari sebelumnya. Kalau nambah-nambah gitu sehari sebelumnya.

Penulis : Ada pikiran buat ngasih kepercayaan ke orang nggak?

Narasumber : Ada sih mba. tapi nggak tahu kapan. Karena saat inipun orang tua saya ketika ngasih kepercayaan, termasuk ke sodara sendiri, nggak bisa ternyata, belum bisa. saya belajar dari orang tua saya juga, jadi ketika pergi ya libur. Kecuali bimbel. Kalau bimbel gini kan bisa dilepas, kalau masakan itu kan masalah sentuhan, menurut saya nggak bisa. belum bisa dilepas. Kan keberlanjutan itu lho mba. jadi saya pengennya mereka pesen nasi box pun nggak sekali doang, jadi berkali-kali. Kalau mereka kunjungan lagi, mereka pesen lagi. Terus kalau organisasi-organisasi mahasiswa, tiap event, mereka pesen lagi, kalau saya menjaga itu. jadi lebih baik saya tolak daripada saya serahin ke orang lain. jadi daripada saya mempertaruhkan satu kali pesenan karena saya tetep pengen dapet duit, tapi duit berikutnya putus. Karena mereka ih kok masakannya beda. Soalnya selama ini selalu begitu mba. jadi mereka itu ngerasa. Kalau saya nggak terlibat, saya cuma ngeliatin doang, saya nggak ngomel, nggak ngerjain apapun, ketahuan.

Penulis : Pernah yang harian bentrok sama box gitu?



- Narasumber : Sering itu mah.
- Penulis : Itu masaknya gimana?
- Narasumber : Ya harian dulu yang saya prioritasin. Dia disiapin yang lebih awal. Karena kadang dia minta dianter lebih awal. Kalau event kan misal buat makan siang, biasanya minta dianter jam 11. Harian itu jam 10 udah berangkat. Jadi harian dulu yang saya priorotaskan. Karena ya itu, dia itu pesenannya sedikit, tapi berlanjut. Tapi kalau eveny kan dia sesekali itu. jadi saya tetep prioritasin yang harian dulu.
- Penulis : Kalau dari 2013 sampai sekarang, mba merasa ada perubahan di lingkungan konsumen?
- Narasumber : varian sih. Dulu saya ngelayaninnya diet regular doang. Terus saya ke diet mayo, diet detox. Terus tumpeng, yang tadinya tumpeng besar, terus saya bikin tumpeng mini. Jadi saya mulai variasi. Saya ngikutin pasar, maunya konsumen. Jadi saya juga mulai membaca pasar itu lewat media-media sosial, terus saya diskusi juga. ceu kenapa nggak ada ini dicatering kamu? Akhirnya saya menangkap, oh iiya. Kan kadang pelanggan itu kan diem ya. Akhirnya saya sendiri diskusi, lihat-lihat juga. ada varian-varian juga.
- Penulis : Kan sekarang pelaku bisnis catering itu banyak ya, mba memandang mereka seperti apa?
- Narasumber : Temen ya. Bukan musuh. Saya itu selalu percaya, pertama kenapa saya betahan, saya muslim, 9 dari 10 pintu rejeki itu dagang. Saya percaya, 9 dari 10 pintu rejeki itu punyanya pedagang. Sedangkan 1 punya siapa? 1 itu dibagi-bagi punya karyawan, pns, dan segala macem. itu yang saya percayai sampai sekarang. Pelaku usaha kan banyak ya, ya saya menganggap mereka teman juga. ketika saya nggak bisa ya monggo, ke catering lain. ya contohnya ada di malioboro pedagang batik makin bertambah, tapi Allah udah ngasih rejekinya masing-masing kan, jadi saya percaya itu aja sih ya. Selama kita taqwa, taat, terus biasa sisihkan, bukan sisakan, dari rejeki kita insya Allah, mau apapun, Alhamdulillah sampai detik ini masih jalan. Di luar sana banyak pesaing, ya mereka sama kaya saya, sama-sama cari rejeki. Allah juga udah ngasih takaran masing-masing.
- Penulis : Target ke depan itu?
- Narasumber : Kayanya bener kata mbanya kemarin. Perempuan itu ngalir aja. Tahu-tahu udah lebih itu udah cukup. Bagi saya ya, dari nol tanpa minta orang tua, saya udah bisa kebeli kulkas dan segala macem. saya udah bisa kredit mobil, menurut saya secara penghasilan berarti ka nada peningkatan, ya untuk target sih yang penting itu, saya ada pasar ya ngalir. Ketika ada permintaan, pasar apa-apa, mulai inovasi ya saya mulai inovasi. Itu aja. Jadi saya nggak ada target-target secara khusus, kamu ini, ini. Dulu sih ada, waktu awal-awal. Penghasilan dulu awalnya cuma 3 juta sebulan, harus naik jadi 5 juta. Tapi sekarang, ketika punya suami, ya udah, gimana rejekinya dateng aja gitu. saya gunain marketing juga dari bimbel. Orang-orang bimbel itu saya gunain buat jadi marketingnya. Saya juga nggak perlu koar-koar, karena mereka juga marketingnya.

Penulis : Pernah mengalami kegagalan produksi atau kejadian yang aneh nggak dalam hal produksi?

Narasumber : Kita sih ngalaminya bukan di catering harian, di catering event. Nasinya masih keras. kegagalan produksi ya, pernah nasinya masih keras, sama ayam, ternyata, kan ayam bagian paha itu potongannya biasanya sekilo 12 ya. Jadi kan cepet mateng, ketika diungkep dan digoreng, sedangkan paha itu kan sekilo isi 10, paha kan lebih gede ya, pas diungkep, ungkepanya disamain sama ungkepanya yang Dada. Ketika digoreng, dalemnya masih merah. Sebenarnya nggak keluar darah mba, cuma masih merah segar. Jadi dianggepnya kurang mateng, buat syuting bule itu. mungkin kalau bule itu makan kaya gitu no problem, tapi kalau orang Indonesia, nggak bisa. itu sih kesalahan produksi, di ayam, sama di nasi. Nasinya kurang mateng sama lembek. Kalau orang sini sukanya nasinya lembek. Selera sih. Makanya saya belajar dari konsumen, saya suka tanyain maunya nasi yang kaya gimana. Soalnya kalau orang jabodetabek itu lebih suka nasinya yang perok, daripada yang lebek. Makanya saya tanya dulu, nasinya seperti apa. kan subjektifitas ya, bilang enak, kan setiap orang itu kan beda. Menurut saya itu udah nggak keras, menurut dia itu keras, karena mungkin buat nenek-nenek, atau misal buat panti jompo, atau orang jawa tulen yang sukanya nasi yang lembek.

Penulis : Kalau nasi itu memang sini yang masaknya kaya gitu atau gimana?

Narasumber : Nggak sih. Cuma sekali itu doang. Kan saya nasi si ibu yang masak, cuma saya bilang, bu ini kadar airnya dibanyakin ya. Kesini aja Alhamdulillah udah nggak ada. Jadi cukup belajar sekali. Saya selalu nanya soalnya sama pelanggan. Gimana? Enak mba. oh berarti aman. Terus kalau semisal dia komen, berikut-berikutnya langsung saya perbaikan. Jadi nggak ada komen lagi. Mungkin memang perlu stabilitas ya. Tapi kalau udah dikomen sekali, kita petik pelajarannya.

Penulis : Kalau bahan mba, kayanya mba memperhatikan detail bahannya ya?

Narasumber : Iya. Kan saya ke pasar langsung. Memperhatikan semuanya. Beras aja dikomplain ada batunya. Saya complain langsung ke petaninya, kan dia dijemur langsung ya, mungkin pas dijemur ada kecampur sama batu kali atau gimana. Ada batu, terus kegigit, kemakan sama pelanggan, pelanggan harian terutama. Saya memperhatikan detailnya mba. kaya daging segala macem. yak arena kembali lagi, saya muslim, saya akan memepertanggung jawabkan apa yang masuk ke dalam mulut saya. itu, saya kembali lagi ke agama saya, muslim. Karena besok itu akan ada pertanggung jawaban di akhirat. Dan okelah uang yang kita pakai itu halal buat beli. Tapi kalau apa yang kita beli itu haram. Jadi menurut saya, dagang itu bukan sekedar dagang di dunia, tapi itu yang di pertanggung jawabkan. Jadi nggak saya bilang no micin, tapi saya make micin. Mending saya bilang aja, saya pakai kaldu jamur, ini. Saya tunjukan kaldu jamurnya, ini. Aman. Jadi nggak ada pembohongan masal atau apa.

Penulis : Mba percaya sama hal-hal mistis?

**Narasumber** : Goib? Nggak. syirik. Kan saya kembali lagi, kalau kita taqwa, insya Allah rejeki kita bertambah. Dan saya itu orangnya nggak targetan. Yaudah get the flow aja. Niat sodaqoh aja. Saya juga nggak terlahir dari keluarga yang terlalu kejawen gitu. dan sampai detik inipun Alhamdulillah saya orang ngaji. Saya rutin dateng acara pengajian disini. Pengajar saya juga muslim. Ya itu, prinsip. Kalau saya percaya dengan hal-hal gaib, dari segi kehalalan ya, buat apa saya cari kehalalan segala macam? buat saya lebih baik cari murah, untung banyak. Kalau bisa rumah ini buat pengajian. Ya kan rumah kalau ada penjaga-penjaga kaya gitu nggak mungkin buat ngaji. Kita malah rutin tiap jumat sedekah gitu. kalau disini saya tahu, tiap yang laris-laris biasanya ada penunggunya. Kerasanya gini mba, katanya kalau makanan yang punya penglaris, ini saya denegr-denger aja ya, katanya kalau makan di tempat enak, tapi kalau dibawa pulang nggak enak, hambar. Nah kalau saya kan dibawa pulang, nggak dimakan disini ya. Saya kan nggak buka warung. Nggak perlu penglaris segala macam. orang kan makannya di luar tempat saya ya. Jadi complain enak tidak enak kan diluar. Itu sih bukti ketika adanya hal seperti itu. saya juga ngaji, saya juga sering ngasih snack di pengajian. Alhamdulillah nggak pernah ada.

**Narasumber 2** : Ajeng Maratus Sholihah (Pemilik AIMadinah Catering)  
Wawancara dilakukan pada Senin, 9 oktober 2017 pukul 14.00  
di jl. Laksda adi sucipto no 32, demangan, gondokusuman  
Yogyakarta

**Penulis** : Ibu nama panjangnya siapa?

**Narasumber** : Ajeng Maratus Sholihah

**Penulis** : Sekarang umunya berapa, bu?

**Narasumber** : Berapa ya? 26 mba

**Penulis** : 26? Masih muda banget ya, bu. Panggilnya mba aja deh ya

**Narasumber** : Iya, boleh. Kelahiran 92 saya. desember.

**Penulis** : Tadi ibu kuliah di UIN jurusan?

**Narasumber** : Iya, hukum ekonomi syariah. Dulu muamalat, tapi sekarang ganti namanya jadi hukum ekonomi syariah.

**Penulis** : Nah mba kan bisnis nih, dari sisi keluarga, apa keluarga mba itu keluarga bisnis atau bagaimana?

**Narasumber** : kalau keluarga saya pegawai semua, mba. PNS. Saya keluarga PNS rata-rata. Kakak saya di bank, di BRI Syariah. Kakak saya yang pertama di kalbe. Saya sendiri yang bisnis.

**Penulis** : Kenapa mba sendiri yang bisnis, nggak ikut yang lain?

**Narasumber** : Gimana ya? Sebenarnya sempet nyoba, saya nyoba CPNS dulu pas lulus kuliah, 2014 saya lulus langsung nyoba. Tapi ya mungkin emang

rejekinya disini, terus suka juga dari awal. Dari awal kuliah saya bisnis mba. Bukan bisnis sih, jualan. Dulu jualan kecil-kecilan kaya baju. Jauh sebelum olshop rame, saya udah nyoba olshop baju. Jauh sebelum masker, lulus herbal, kefir, kaya gitu rame, saya udah nyoba, kaya gitu. udah nyandulah mba. Udah nyandu jualan, jadi saya jualan aja. Fleksibel juga kan? Saya kan cewek, punya keluarga, jadi saya pikir itu fleksibel kalau buat usaha gitu.

Penulis : Kenapa milihnya? Kan dulu pernah bisnis macem-macem. Jualan ini itu. kenapa akhirnya nyantolnya ke catering gitu?

Narasumber : kalau saya pikirnya gini, kalau catering sekali raup langsung banyak mba. Kalau baju kan mungkin, sekali jual, okelah laba 20 ribu 30 ribu dari baju. Tapi kan kita nggak tahu itu lakunya sehari berapa. Ya itu kita harus kejar omzetnya keras banget kalau di barang ritel. Kalau di catering, enaknyanya sekali order, nggak mungkin cuma 10 atau 5. Kalau catering kan minimal 100, 200. Jadi untungnya, meskipun dari 1 box itu seribu, tapi kan banyak. Saya ngejar di quantitynya itu mba. Istilahnya nggak akan mati di jaman gitu. mau sekarang, mau besok, tetep orang pasti butuh makan, gitu.

Penulis : Sejak kapan ini catering?

Narasumber : Dari sejak 2015 awal. Januari. Saya buka catering itu januari, saya iseng. Saya dulu direkrut sama jurusan. Jurusan di UIN, saya dulu ngebantuin ketua jurusan ya di kantor. Dulu mulainya disuruh bikin even buat dosen. Ngurusin even buat dosen, akhir tahun. Otomatis kan itu butuh makan, konsumsi, nah saya pesen ke temen saya. nah dari situ saya ngeliat peluang. Saya dipesenin, ambil seribu, 2 ribu aja perkotak, waktu itu saya dipeseni 200 kotak, saya udah dapet untung gitu. nah dari situ saya lepas di kantor, karena nggak tetap juga kan kalau di kantor. Saya mulai bisnis itu. jualan nasilah istilahnya. Kan sayang juga punya relasi nggak dimanfaatkan.

Penulis : kalau awalnya berpikir, ah aku pengen jualan ini

Narasumber : kalau itu tuntutan saya. dari mulai SMA. Jadi tipe keluarga saya itu, orang tua terutama. Kalau kamu mau tambahan jajan, kamu cari sendiri, kalau mau jajan lebih. Meskipun dikasih uang jajan perhari sama orang tua. Tapi kalau mau jajan lebih, silahkan kamu cari sendiri. Ya gimana caranya? Saya nggak bisa kerja waktu itu, ya udah saya jualan.

Penulis : modal pertama catering itu dari mana?

Narasumber : Saya 0 rupiah mba. Karena saya itu, Alhamdulillah dikasih rejeki sama Allah, mungkin pintunya lewat ini. Jadi saya buka akun instagram catering sekarang, besoknya, Alhamdulillah dari kedokteran UMY ngehubungin buat even *student exchange* di Jepang. Jadi mahasiswa Jepang *student exchange* kesini, mereka butuh catering buat even, kita kesana. Kalau kita kan catering modelnya dp dulu baru kita masak. 0 rupiah itu peralatan dari mana? Kalau peralatan itu, kalau saya kan dulu kerjasama sama temen yang punya catering, tata boga di UNY. Nah dia kan udah punya peralatan, jadi bener-bener 0 rupiah. Untuk kesini-sininya punya peralatan, punya barang, dari laba itu. misal proyek hotel,

- Penulis : sekarang 3 bulan proyek hotel, 2 minggu bayaran pertama, nanti dipotong laba 50 persen, nanti saya sisihkan 10 persen untuk peralatan.
- Narasumber : Nah, catering itu kan sekarang banyak banget, gimana cara mba agar bisa tetep bertahan mba? Kan persaingannya otomatis jadi ketat gitu
- Penulis : Kalau untuk bisa bertahan, saya menjaring relasinya itu sama hotel sama pariwisata, tour guide gitu. jadi missal sekarang order, nanti tanyain lagi, bulan kapan kesini lagi, terus kalau kita ada kekurangan, ada kesalahan, kita perbaiki, nanti kita langsung jalin kerjasama disitu, gitu. terus sama kualitas juga. biarlah kita dapet laba sedikit, asal kita dapat terus-menerus gitu lho mba. Kan banyak juga sekarang catering yang mahal, bisa ngasih banyak, tapi nggak seperti itu. misal, buat hotel kan dikasih sampel dulu. Nanti kita ditanya, ini apa beneran kaya gini. Nah sekarang tuh banyak catering yang pas ngasih sampelnya bagus, tapi pas kenyataannya beda. Gitu. kalau saya sih transparan aja. Transparan, kualitas, sama relasi. Jaringannya harus dijaga gitu.
- Narasumber : Terus cara mba untuk menjaga kualitas itu gimana? Kan nasi itu barang yang gampang basi gitu kan?
- Penulis : kalau saya gini mba, saya nggak pernah berani untuk masak dibesokin. Jadi kalau hotel kan untuk makan pagi, jam 5 harus ready. Saya semaleman masak. Nggak bisa dari kemarin siangnya, dari kemarin sorenya, nggak bisa. Harus semaleman. Jadi ada batas waktu makannya. Jadi kalau mba pesen jam 10, dianter jam 9. Nah mba nggak boleh makan diatas jam 12. Kalau ada komplain, mba nasinya basi, tapi bilanginya jam 3, saya nggak tanggung jawab, soalnya saya udah ngasih tahu, pokoknya jam 12 harus dimakan. Untuk berjaga-jaga. Meskipun jam 3 nggak akan basi. Kaya gitu. tapi kan untuk berjaga-jaga, kita sebaiknya menyediakan cepat, dan mengantarkannya cepat, gitu. udah di lokasi kita kasih tahu pokoknya nggak usah di makan lebih 2 jam. Kalau makan ya silahkan, nggak akan basi, cuma resikonya kalau emang basi tanggung sendiri, soalnya kita udah aware duluan.
- Narasumber : Kan berarti sekarang udah 2 tahun nih. Baru 2 ini tuh udah pernah jatuh?
- Penulis : jatuh sering. Pertama, dipembayaran, klien kita pasti ada yang nggak sehat, mba. Misal mereka ngejanjiinnya bayar 2 minggu sekali, padahal mereka pesennya itu antara 150-300. Perporsinya 15 ribu taruhlah. Itung aja sendiri berapa itu? dikali 2 minggu. Mereka itu temponya itu yang nggak disiplin. Kadang 3 minggu, kadang sebulan, I tu yang bikin kalap kadang. Kalau orderan gede. Kalau orderan kecil sih paling masalah waktu mba. Kita kan catering dimakan jam 10, dianternya jam 9, tapi kita kan nggak tahu di jalan itu gimana. Nggak mungkin kita itu nganter jam 8, nanti kepagian. Nanti malah nasi disana keburu kering, keburu apa gitu. kendala itu masalah waktu sih mba. Tapi kalau sekarang, di tanggulangnya itu saya ngespare waktunya lama, sering kejadiannya itu di tour travel mba. Tour travel misal dari magelang, mba ini berangkat. Tapi nggak tahu kan kita di jalan ada apa. Jam 2 disini ditunggu, nggak da juga, gitu. jadi disitu

sih banyak kerugian-kerugian itu. mau aku, mau sananya, banyak kerugian itu disana. Semua catering sih pasti mengalamilah kejadian seperti itu. kalau keuangan ya tadi, suka ngemplang. Yang relasi sama kita bayarnya ngemplang gitu. kalau hotel kan gampang aja bilangnyanya, direkturnya lagi ke luar negri mba, atau gimana. Padahal kita sama orang pasar kan nggak tahu mba, tiap hari harus bayar, kalau nggak, pas jatuh tempo, sama orang pasar semisal sama orang pasar, seminggu 2 minggu mau nggak mau kan orang pasar harus nerima duit dari kita. Jatuh sih nggak, cuma ruginya disitu. Meskipun kebayar, tapi kan kita rugi kepercayaan, kira rugi sama orang lain juga. kalau jatuh banget sih Alhamdulillah belum, tapi jangan ya. Kalau usaha ya Alhamdulillahnya gitu, nggak fatal.

- Penulis : pernah kepikiran kapok nggak mba ketika ada yang kaya gitu?
- Narasumber : ya kalau sesaat sih iya. Kapok, suka ah sudahlah, pengen kerja aja, jadi karyawan aja gitu. tapi ya jadi karyawan gajinya segitu-gitu juga, kerja full sebulan, anak nggak keurus, udahlah usaha aja, yang pasti anak keurus, gitu. terus ya kalau emang rejekinya nggak akan kemana gitu mba. Saya juga kan udah 2 tahun nanam relasi gitu kan, tiba-tiba ditinggalin kan sayang juga.
- Penulis : berarti buat yang bermasalah gitu tetep bisa order, meskipun dia bermasalah?
- Narasumber : nggak mba. Kalau memang dia keliatan ngemplang-ngemplang gitu saya udah. Nanti putus kontrak udah nggak lanjut lagi. Biasanya kalau itu sama relasi hotel, per tiga bulan kontraknya. Saya biasanya ngisi catering karyawan, catering hotel, catering event-event gitu.
- Penulis : Jadi nggak pakai sistem bayar di awal gitu?
- Narasumber : hotel, nggak. Itu tuh temporal, per 2 minggu biasanya. Dan biasanya, bulan pertama itu mereka bayarnya sebulan. Nah kalau sebulan pertama ini telat, mereka bisa dengan seenaknya ajdi 2 bulan mba, di bulan berikutnya dibayarnya. Meskipun ada MoU, tapi kita tidak bisa. Mereka alesannya banyaklah. Direkturlah, apalah. Kita juga mau merkarain, lah pusinglah. Maksudnya, mau diperkarain kaya gimana lagi, orang udah kaya gitu. mau diperkarain distop kontrak gitu. pernah saya waktu itu satu hotel telat bayar, saya bilang, ya udah mas, besok saya nggak kirim makan lagi buat tamu. Ya udah mba gini aja, saya bayar setengahnya, kaya gitu mereka. tapi saya biasanya udah nggak lagi. Nggak lagi ada kontrak sama mereka. kalau tour travel biasanya mereka nyamar mba. Udah saya kecewa, mereka nyamar. Jadi nyamarnya itu order sama orang yang beda, biasanya. Ya kita kan nggak tahu, ya tapi, untuk yang kedua kalinya biasanya nggak sih, nggak begitu. Kalau orang travel biasanya ngeyelnya di waktu itu. mereka ngerugiin waktu kita tapi mereka nggak mau dirugiin waktu sama kita, kaya gitu.
- Penulis : kadang suka nakal ya?
- Narasumber : iya. Namanya juga usaha mba.
- Penulis : pas pertama-tama dulu mba pernah nggak mba berpikir, aduh takut mau ambil ini, pas awal-awal, ragu gitu

- Narasumber : iya. Takut rugi mba. Dulu takut rugi sama takut nggak laku. Tapi Alhamdulillah sampai detik ini ya meskipun ada kalanya, kita kan kalau jualan kadang sepi, kadang rame. Adakalanya pas sepi saya juga mikir, wah ini harus cari kerjaan lain. tapi ya kalau mau cari kerjaan lain, malah hasilnya lebih sedikit kan. Ada beberapa hal yang bikin saya nggak enak gitu. anak nggak keurus pasti, keluarga nggak keurus di rumah. Karena saya milih usaha ini salah satu kelebihanannya itu, bisa fleksibel, saya bisa ngurus anak. Saya itu tipe orang yang nggak bisa ninggalin anak sama keluarga. Nggak tahu mba. Meskipun keluarga saya kerja gitu, tapi saya itu nggak bisa. Belum bisa mungkin.
- Penulis : berarti mba pakai karyawan? Jadi mba nggak masak sendiri gitu?
- Narasumber : kadang sih iya, turun langsung. Biasanya buat packing sih ada yang bantu. Untuk masak ini temen saya yang tanggung jawab bagian dapur mba. Sama ada karyawan tambah 2. Saya kalau masak, lebih dari 600 porsi itu ngambil orang itu 4. Biasanya kalau pasmanan sih nanti tambah lagi buat yang jaga display gitu.
- Penulis : pernah ada masalah sama karyawan?
- Narasumber : iya, pernah. Waktu itu pegawai saya nuntut bayaran gede mba. Itu sih udah lumrah ya? Mungkin dia juga lagi butuh. Ya saya maklumin aja. Tapi ya dikasih pengertian, kalau saya juga dapet order cuma segini, gitu. dan saya ngasih honor itu ke karyawan perhari mba. Jadi kalau misal sekarang saya ada order 5 hari, saya bayar di awal. Biasanya gitu buat karyawan. Biasanya sehari kalau masak dari pagi sampai malem, nanti seharinya 75 buat dapur di kali 5 saya bayar di awal
- Penulis : kalau semisal, mba pengen pergi gitu, ada urusan, tapi disini ada orderan. Mba tetep disitu atau mba mempercayakannya pada orang lain?
- Narasumber : ya, ke bagian dapur, teman saya namanya mba wida. Disitu saya kan juga harus ketemu sama orang-orang, gitu ya. Dalam waktu bersamaan. Mungkin saya juga dalam waktu bersamaan, misal pesen pramanan kaya kemarin itu di UIN. Saya ngisi di UIN itu untuk seminar nasional dari jam 8 pagi sampai jam 8 malem mba. Jadi makan siang sama makan malem kita yang *handle* pesertanya 600. Jadi dikali dua kan 1200. Saya nggak mungkin kan *ngehandle* satu kerjaan, jadi saya ada bagian dapur juga selain pegawai gitu. saya juga mempercayakan sama temen saya. jadi dimana saya harus keluar otomatis ada yang jaga di dapur gitu buat ya gimana ini, masakan udah bener belum gitu. ngecek masakan. Masak sama packing gitu.
- Penulis : Orang pesen catering kan nggak mesti makanan saja, kadang ada yang pesen snack gitu. itu mba bikin sendiri atau disuply?
- Narasumber : disuplay mba. Jadi kalau misalkan ada yang pesen *coffe break* misalkan kue, jajanan pasar, saya disuplay. Tapi saya nyari vendor. Vendornya yang menurut saya pas, kualitasnya bener, ini sesuai, yang kayanya bagus nih dari rasa, dari tampilan, kaya gitu. Soalnya kalau catering kan nggak cuma rasa, tampilan juga. selain tampilan dan rasa ya murah itu mba. Kalau mahal juga orang-orang kan mikir, ah disana juga murah. Biasanya kaya gitu sih.

- Penulis : Nah kan sekarang banyak banget tuh yang bisnis catering. Terus gimana mba bisa terus menarik orang, bisa bertahan ditengah ketatnya persaingan ini?
- Narasumber : harga mba. Harga sama bonus gitu, semacam fee gitu buat yang misal mba punya even di kampus, mba pesen ke saya, nanti mba dapat komisi penjualan 10 persen dari omset gitu. biasanya gitu saya. kan rekanan saya banyaknya karyawan hotel, sama mahasiswa. Jadi mereka di kasih gitu aja udah seneng mba. Juga saya senengnya ngambil even di kampus-kampus. Soalnya even di kampus kan biasanya sering, berkelanjutan, tiap tahun ada, juga pesenannya nggak sedikit, langsung banyak. Ya minimal 100 kalau di kampus kaya gitu. jadi enak kita ngordernya. Fleksibel juga. jadi kalau sama anak-anak kampus juga nggak canggung. Kalau sama orang tua kan kita canggung, kalau sama anak-anak kampus kan juga kaya temen aja gitu, biasa. Mereka juga nggak nganggap ya kaya temen aja.
- Penulis : jadi pemasarannya lewat sistem *mouth by mouth* gitu, selain instagram?
- Narasumber : Iya, biasanya saya gitu. Untuk pemasaran biasa ya saya juga bikin kaya borsur, proposal, gitu-gitu bikin. Cuma kalau di kampus itu biasanya turun-temurun. Angkatan ini ke adek kelasnya nurunin, udah pake mba Ajeng aja gitu. biasanya gitu sih. Kalau di hotel, saya mainnya komisi mba. Beda orang yang dikasih diskon sama orang yang dikasih komisi. Kalau orang dikasih diskon, dari 12 ribu jadi berapa ribu, dia kan nggak dapat keuntungannya. Cuma keuntungan dapat diskon. Kalau dapat komisi kan, ya udah 10 persen dari omset nanti buat mbanya aja. Kan beda. Jadi istilahnya ya Allah aku dapat untung nih dari kerjasama ketering ini. Kalau anak-anak di kasih diskon kan ya udah ya mba, makasih. Gitu aja. Biasanya saya kalau bikin pakai komisi penjualan gitu lho mba. Marketing kan kalau kerjasama sama EO gitu juga, pakainya komisi.
- Penulis : Sekarang bisnisnya cuma ada catering aja atau ada bisnis yang lainnya?
- Narasumber : catering aja sih sekarang. Kalau main-main sih banyak mba. Kaya jualan di sunmor, kaya di bazaar-bazar, suka saya. kaya jualan jajanan sambil nongkrong sama anak. Jualan jajanan kaya pisang crispy, kaya gitu-gitu di sunmor.
- Penulis : Oya mba, jadi mba ambil catering ini bukan karena mba hobi masak gitu?
- Narasumber : saya dulu nggak bisa masak sama sekali. Saya dulu paling anti yang namanya masak. Sampai dicubit sama orang tua saya, sama mama saya, nggak mau masak mba. Tapi ya gara-gara itu, gara-gara dipercaya buat ngehandle even buat dosen jadi kelanjutan, jadi kecanduan jualan. Soalnya kan ya waktu itu pada jamannya baru selesai kuliah dapat orderan segitu saya udah dapat setengahnya UMR kan dengan sekali order gitu, ya siapa yang nggak tertarik kan? Dulu banget, waktu saya baru keluar kuliah itu 2014. Seneng banget rasanya. Ya kan temen-temen saya yang udah keluar pada dapat kerja, gajinya juga UMR, waktu itu



1,2. Saya sekali order langsung dapat 700 ribu kan Alhamdulillah. Dengan nggak ngapa-ngapain kan. Ya udahlah saya terusin aja. Tapi akhirnya temen saya yang itu temen saya sudah pindah, jadi saya sendiri sekarang. Karena temen saya yang itu memang tuntutan keluarga pindah ke Banjar dia. Sama skill bisnisnya belum menjiwai ya, jadi dia memilih untuk bisnis biasa aja. Nggak ngelanjutin cateringnya. Meskipun dimanapun ya peluangnya besar kalau catering. Karena dimanapun ada kantor, dimanapun ada karyawan, dimanapun ada sekolah, dan disaat ada acara mereka butuh makan kan. Jadi ya menurut saya catering dimanapun berpeluang. Bagus malah. Asal bisa promo sama ngelolanya aja gitu.

Penulis : Kendala selama ini itu apa saja, selain tadi masalah waktu, saya yang bayarnya ngemplang itu, apa lagi kira-kira? Kan udah dua tuh. Kalau saya minta 5, yang 3 apa?

Narasumber : kendalanya kepercayaan mba. Jadi dari intern saya, ya nggak tahu kalau dari orang ke saya. tapi kalau dari saya ke orang itu mau partner, mau kerjasama bayak mikirnya itu gimana ya? Kadang mau partner, tapi sayanya nggak nggak mau gitu. jadi kadang itu tuh jadi kendala tersendiri buat saya. jadi masih banyak mikir sih sayanya. Karena itu tadi, masih takut rugi. Soalnya saya kan masih punya tanggungan karyawan. Karyawan tanggungan keluarganya kan tanggungan saya juga otomatis. terus suka susah ijin ke dinas buat dapetin nomer itu. terus suka dipersulit, suka dilama-lamain kalau bikin sertifikat halal. Atau nggak dimahalin harganya. Kalau nggak tahu kan gitu, dimahalin harganya.

Penulis : Berarti punya mba udah bersertifikat halal?

Narasumber : Lagi mau proses ini mba. Soalnya kalau mau ini sama mereka harus di tinjau instalasi, bangunan, sampai ke pembuangan itu mereka juga survey. Terus banyak banget persyaratannya. Jadi saya baru mau mulai ini. Lagian sekarang kan saya orderannya belum begitu ke dinasnya. Untuk mahasiswa kan biasanya nggak terlalu ribetlah persyaratannya. Cuma NPWP harus ada gitu. penting sih NPWP. Soalnya usaha kan ya harus ada pajaknya kan mba. Jadi saya NPWP dulu aja. Kalau NPWP ada

Penulis : mba pernah nggak kejadian pesen tiba-tiba di hari h tiba-tiba berubah pesenannya gitu, pernah?

Narasumber : Nggak. Soalnya saya dari awal gini, mba kalau ada perubahan harga, jumlah, menu, pokoknya sehari 24 jam minimal. Kalau kurang dari itu saya nggak bisa. Ya Alhamdulillah nggak pernah. Kalau masalah tiba-tiba ngurangin porsi, ada. tapi ya itu juga sehari. Karena saya sudah bilang dari awal kan, kalau mau berubah porsi, harga atau apa, pokoknya dari sehari sebelumnya. Soalnya masalah persiapan kita kan nggak bisa didadak juga mba. kalau temen saya ada mba yang kaya gitu, sampai dia rugi, berapa itu. pas ospek katanya kaya gitu. ngisi ospek. Pesennya berapa, pas hari h dikurangin 50. Padahal itu orderannya 4 hari, perhari dikurangin 50. Otomatiskan yang nyusut 200 porsi. Dia rugi. Kalau saya sih Alhamdulillah sih nggak. Jadi dari

- awal kita bikin surat pernyataan. Jadi disitu ada buktinya tentang komplain, tentang perubahan menu, jadwal atau apa, disitu apa.
- Penulis : mba bisnis tuh ada pikiran harus gini-gini atau pokoknya jalan ajalah?
- Narasumber : ya harus ada rencana. Kalau jalan aja kan cuma cukup buat hari itu doang. Kalau berencana kan kita pengennya kita harus buka cabang dimana-mana, kita harus punya tender yang lebih gede dari sekarang. Misal sekarang menton tendernya 1200 per hari, nanti harus berapa. Kalau saya sih pengennya buka cabang juga. soalnya orang tua di magelang, suami. Pengen buka disana. Kalau saya kan dari bandung, pengen buka juga di bandung, kaya gitulah. Tapi sebenarnya saya pengen buka cabang usaha itu nggak catering. Selain catering di tambah lagi. Jadi pas saat catering sepi, satu bisa jalan juga. soalnya kan catering rame itu kan akhir tahun awal tahun ramainya. Pertengahan tahun, kaya saya 2 bulan kemarin ini rasanya kaya stak banget mba. orang abis lebaran kan duit pada abis. Dinas baru masuk kan juga nggak ada acara. Sepi banget rasanya. Kalau nggak ada even sih sepi banget. Kalau pas ada even ya lumayanlah ngebantu. Ya namanya usaha banyak suka dukanya mba. kalau pegawai kan nggak usah mikir. Sebulan tetep dapet segitu. Kalau orang usaha kan kalau nggak nyari nggak bisa. Tapi Alhamdulillah selama ini nggak pernah yang sampai kekurangan. Jangan pernah.
- Penulis : jadi mba melayani catering harian anak kost gitu?
- Narasumber : harian itu pernah mba. dulu pas pertama buka catering sasaran saya anak kost harian. Jadi saya nganter 2 kali. Makan siang sama makan malam. Dulu saya delivery sendiri pakai motor. Suami saya delivery pakai motor, ke seturan, anak-anak UPN kan. Terus ke daerah UMY sana. saya dulu buka perharinya 20. Karena keterbatasan kendaraan kalau dulu. Juga jarak jauh. lama-kelamaan cape juga. dulu ada yang nawarin karyawan. Kalau karyawan kan tetap. Jadi permakan siang 50, per makan malam 50. Tapi juga kendalanya kalau karyawan banyak yang nggak tanda tangan. meskipun kita udah tetap,tapi ada aja, mba ini porsinya terlalu sedikit, padahal mereka yang makannya banyak-banyak. Atau nggak, mba ini kebanyakan. Kaya gitulah karyawan kendalanya. Selain itu juga karyawan kan tergantung atasanya, kaya hotel. Kalau telat ya sekalian di sebulanin. Kalau telat bulan ini ya bulan depan. Kalau sekarang ini saya lagi seneng megang even sih mba kaya kemarin saya gabung sama sloops. Sama even organizernya sloops, solopro namanya. Saya kerjasama even OJK. Sama forsebi UIN saya gabung. Sama mess, fossei, saya alumni fossei dulu, saya gabung. Sama anak UMY. Paling sama hotel pop timoho, saya ngisi makan pagi disana. Situ kan hotel budget, hotel khusus rombongan pariwisata, saya gabung disitu. Tapi nggak tahu akhir tahun ini. Mudah-mudahan aja ya nambah hotelnya. Biasanya kalau akhir tahun ini yang lagi rame kegiatan mahasiswa mba. soalnya dari kampus kegiatan akhir tahun kan banyak banget. Terus yang orang wisata juga lumayan.
- Penulis : Jadi udah nggak menyasar mahasiswa harian itu?
- Narasumber : Nggak mba

Penulis : Sejak kapan?

Narasumber : saya catering mahasiswa cuma 3 bulan mba. capek. Saya pagi masak, siang masak lagi buat malem kaya gitu. karena memang mereka menunya kan beda. Saya tiap bikin menu, mau makan pagi, makan malem, menunya pasti beda. Kalau hotel, mesen pertiga bulan. saya 3 bulan itu beda-beda menu, setiap hari beda menu mba. jadi saya bikin menu berapa, ya banyak, dan tidak boleh sama menunya.

Penulis : Jadi enak even yang gede sekalian ya?

Narasumber : iya. Kalau harian itu, kecuali hariannya banyak, enak juga. soalnya kalau sedikit nanggung belanja mba. jadi kita keluar cost banyak, juga waktu. Kalau yang harian. Tapi kalau banyak sih nggak apa-apa. Misal karyawan di perusahaan ini misal 30 apa 50. Nanti kita pegang 50 aja kan udah dapet 250 tuh sekali nganter. Tapi kendalanya, kalau karyawan kita susah manajemen waktunya. Kalau makan jam 12 siang, dalam waktu kita harus nganter misal tepat jam 11. 11 kan macet banget mba, waktunya orang pada istirahat itu. dulu temen saya nganter karyawan hotel, hotelnya jauh-jauh tuh, dia ketetran waktunya. Saya juga ngalamin itu. ya udah kalau mau hotel yang deket-deket aja. Cuma kan kita nggak tahu orang dalem main apa nggak. Biasanya kan orang dalem udah punya catering sendiri kaya gitu. saya berusaha untuk nggak main kotorlah. Saya itu sering ditawarkan ada uang pelicin, ada uang terima kasih, kalau saya aduh, maaf saya nggak bisa ngasih yang kaya gitu saya bilang. Kalau mau murni aja jual beli sama saya. kerjasama sama saya. daripada pakai uang sogokan, saya nggak mau. Saya pernah di satu hotel saingan sama yang ngasih uang pelicin itu. saya akhirnya mundur, dia yang diterima. Nggak apa-apalah, daripada saya makan duit nggak bener. Sekarang tuh gitu. jadi saingannya nggak cuma kualitas, nggak cuma harga, tapi juga cara orang Orang dimana-mana kan sama yang namanya duit kan yaaa. Nah sekarang akhir tahun, biasanya dinas-dinas, atau instansi suka ngadain acara akhir tahun tapi pengen di up. saya nggak mau, soalnya ibu bilang pesen ke saya sekian ratus porsi, tapi nyatanya saya nggak kepesenan ibu, saya bilang itu. tapi sekarang ibu pesen dengan jumlah dan waktu yang waktu itu saya nggak ngerasa pesen. Mereka itu kepengen, tolong ya mba catet segini segini. Jadi mereka itu mintanya nota kosong ke kita. Jadi buat mereka nge up harga, supaya tahun depan anggarannya itu turun segitu lagi. Padahal mereka nggak pesen. Pesen sama kita paling 500 porsi. Yang ditulis sama kita 800. Lha yang 300 lagi dari mana? Biasanya gitu. Kadang juga harga sama kita 15, sama mereka ditulisnya 20. Ya kalau mau gitu, ibu murni jualan saja sama saya. ibu pakai nota kosong ibu saja. Daripada nota kosong saya dipakai sama ibu buat yang nggak bener, buat apa? Nanti kalau disidik KPK saya juga yang kena. Disitu kan nota saya. gitu. banyakbanget. Kalau saya prinsipnya, nggak apa-apa sedikit asal jalan, daripada saya nggak tenang mba. kaya gitu kan banyak, misalkan saya dari dinas, kalau nggak dari instansi-instansi gitu banyak banget ngadain acara. Misal sebulan 3 kali. Sekali order 500. Kita sebulan, dari satu instansi saja sudah 1500 porsi. Siapa yang nggak ngiler mba? tapi

caranya mba. jadi di bidang apapun, main-main kaya gitu udah biasa, hari ini. Udah biasa. Makanya saya menghindari, soalnya apa, saya punya anak. Masa anak saya kasih makanan gitu? ya saya menghindari itu. ya biarlah saya dapat sedikit, relasi masih sedikit nggak apa-apa, yang penting jalan. Kalau mau komisi, silahkan terang-terangan saja, murni gitu. akadnya murni sama saya. komisi gitu. bukan dengan cara dengan harga di up, atau dengan nota kosong, segala macam. Dengan menulis di tanggal yang saya nggak merasa dipesankan. Sering kaya gitu mba. banyak yang nawarin gitu, nanti mereka minta cap, minta nota kosong, minta tanda tangan kita. Ah saya bilang nggak, nggak. Ngeri. Ya dapatnya aja banyak mba, ngiler kalo tahu. Ya 1500 aja dikali 10 ribu kan. Kalau instansi kan nggak pernah pesen yang 10 ribu. 15 ribu ke atas biasanya kalau dinas.

penulis : Oya, mba nikah kapan?

Narasumber : 2015. Jadi saya itu sebelum nikah buka catering 2 bulan mba. saya dapet duit buat nikah itu dari order pertama itu, dari student exchange mahasiswa kedokteran UMY gitu. itu duitnya buat nikah.

**Wawancara 2:** Wawancara dilakukan pada tanggal 9 Desember 2017 pukul 17:00 WIB di Malioboro

Penulis : Rata-rata penjualan tiap bulan berapa?

Narasumber : Tiap bulan rata-rata ya paling sedikit 300 box. Kalau paling banyak sih kita bisa nimbun, kalau sehari 100, kita bisa nembun 3000. Kalau saya dulu ngambil proyek hotel sehari 100 tuh, berarti sebulan 3000. Tapi kalau nggak ngambil proyek hotel ya dibawah itu, paling 1000. Kalau yang kaya prasmanan, kaya nasi box gitu lho. Tapi kalau ada prasmanan lebih dari 1000, paling 5000 kita pernah nyampe. Tapi nggak bisa dimasukin rata-rata karena nggak setiap bulan begitu. Ya paling itu, paling sedikit 300 lah itu paling sepi sepi banget.

Penulis : Kalau pas sepi itu biasanya kapan?

Narasumber : Paling pas pertengahan orang-orang pada masuk kuliah, pada masuk sekolah mba. kalau pas awal-awal kan banyak karena untuk keperluan rapat, untuk keperluan ospek. Akhir tahun ajaran kita juga rame, kan pada liburan. Kan pada ngabisin anggaran. Pada ada kegiatan, kita rame jadinya. Pokoknya di pertengahan aja sih kita sepi. Karena saya kan ngambilnya yang kampus ya. Tapi kalau untuk prasmanan itu pas sepi itu setelah idul adha. 2 bulan setelah idul adha sepi. Tapi kalau pas seminggu sebelum atau sesudah itu rame karena kan banyak orang nikahan kan.

Penulis : Berarti mba ambil proyek nikahan juga?

Narasumber : sejauh ini saya belum berani sendiri sih mba. masih gabung sama orang. paling sama temen saya juga yang catering ada. kalau mereka kekurangan di bagian apa, misal di bagian nasi, saya masuk. Belum berani sendiri saya. karena baru 2 tahun juga saya, masih pemain baru. paling prasmanan event sih mba

- Penulis : Pas lagi rame, biasanya dalam sehari bisa dapat berapa orang yang order?
- Narasumber : 3 paling. Itu saya susun jadwalnya. Misalkan pagi, yang satu sore, terus yang satunya lagi malem. Diatur. Kalau nggak bisa dinego jadwalnya ya terpaksa kita nggak layani. Misal dua duanya jam 10 sama jam 11. Itu kan tipis banget ya waktunya. Di jalan juga susah. Apalagi kalau jauh-jauhan tempatnya, ya udah kita bu, kita minta waktunya direnggangin lagi dong yang satu saya udah terima duluan order jam 10. Nah yang dateng order baru, baru kita 'bu, saya jam 10 ada order, kalo minta dianter jam 11 saya nggak sanggup. Takutnya telat atau gimana? Ya udah saya anter abis dhuhur gimana?' biasanya pada mau.
- Penulis : Tetep bisa berarti ya?
- Narasumber : Ya tergantung konsumennya juga. oke kita anter. Kalau misalkan tetep maunya jam 10, terserah ibu, mau ngambil di catering lain *monggo*. Soalnya kita nggak bisa janjiin jam 10 ternyata abis dhuhur kan nggak bisa juga.
- Penulis : Itu menunya beda?
- Narasumber : Menunya sih biasanya beda-beda. Ada yang manut menu kita. Kalau manut menu kita, misal *di budget* 15 atau 17, kita minta nego aja disamain, kalau di jam yang sama. 'ibu, kalau minta di jam yang sama, saya udah ada order menu ini, ibu mau apa nggak ikut menu ini.' Kalau mau ikut ya bisa kita barengin. Karena kan nggak 2 kali proses ya. Jadi kita sekalian anter. Tapi kalau beda saya minta renggangin waktunya, karena resikonya di waktu itu. daripada kenapa-napa kan mending saya bilang.
- Penulis : Dari awal bikin yang terlibat dalam proses produksi siapa aja?
- Narasumber : yang terlibat di produksi temen saya.
- Penulis : Yang masak temen mba?
- Narasumber : Kalau yang masak ada yang bantuin, ada 3 sampai 4 orang saya ambil dari pegawai serabutan. Itu tetangga-tetangga saya. yang ibu-ibu di rumah butuhin kerja, saya ajakin biasanya mereka pada mau. Kalau lagi nggak ada kerjaan. Terus yang megang dapur itu temen saya. yang kaya resep, yang kaya *nyicipin*, pokoknya *quality control* itu ada temen saya.
- Penulis : Jadi mba ini bagian manajemen aja?
- Narasumber : Iya manajemen. Suami saya bagian operasional. Kalau di hotel kan biasanya dari pihak hotelnya nanyain tuh mana nih bagian operasionalnya, kan buat *loading* tuh, buat *prepare*, apalagi kaya pas akhir tahun atau natal, mereka kan ada sajian natal juga, ada makan malem buat tahun baru juga kan. Biasanya itu ribet banget tuh ngurusin tamu, ngurusin jumlahnya, ngurusin *loading*, mereka tanya bagian operasional ya udah suami saya aja. Yang ada aja mba. nyari yang nggak ada ya susah juga.
- Penulis : jumlah karyawan berapa?
- Narasumber : Saya sih kalau yang tetap cuma kita aja bertiga. Paling nambah yang di dapur, yang ibu-ibu itu. paling nambah 2 orang aja. Karena kita

produksi nggak tiap hari. Jadi kita bayarannya juga harian. Misal ada event 3 hari, ya udah 3 hari itu. lagian juga kalau kita hitung pegawai tetap juga nggak setiap hari ada. tapi kalau misalkan eventnya kaya hotel, 3 bulan gitu misalnya, yang bantu juga dari ibu-ibu juga sih. Tapi itu nggak tetap. Yang ada siapa ya saya ajakin. Kalau dia mau ya ayo, gitu.

Penulis : Itu yang paling sepi bisa dapet 300 box itu perbulan?

Narasumber : Iya perbulan. Itu paling sepi. Paling ya seminggu cuma ada 1 order. Paling 100an. Paling 3 kali order kan kalau 300 itu. paling sepi itu mba. kemarin sebulan apa 2 bulan abis idul adha itu sepi banget.

Penulis : Tapi yang hotel tetep jalan?

Narasumber : Yang hotel kemarin saya break dulu sebulan, karena saya capek. Karena hotel kan nggak libur to mba. orang-orang pada libur saya nggak libur. Minggupun tetep kan, memang harus tetep. Kemarin break dulu, bilang ke manajemennya, pak saya break dulu sebulan ini digantiin sama yang lain, saya capek. Oh nggak apa-apa sebulan ini. Insya Allah mungkin awal tahun ini mulai lagi. Saya juga nggak ambil yang akhir tahun ini, karena capek mba. karena modalnya gede, kita kan kalau bayaran hotel per dua minggu. Kalau lagi musim liburan gini tamu banyak banget tuh. Kita juga susah banget nyesuain harga pasar. Kalau akhir tahun ini kan serba mahal. Sedangkan budget dari hotel sangat sedikit banget. Kita perporsi dibudget 13 ribu dari hotel itu udah syukur banget. Mereka jual 35 ribu, 45 ribu, padahal dari kita itu 13 ribu. Makanya saya nggak ambil akhir tahun ini soalnya harga pasar jelek, meskipun konsumen bagus, tapi harga pasar nggak bisa. kita kan harus juga ngejar yang lain. saya kalau pas kaya gini mending ke event-event pariwisata aja. Soalnya kan kalau pariwisata itu jelas, diantar langsung bayar. Kalau ke hotel kan 2 minggu baru turun, itupun kalau manajemernya nggak keluar negeri. Kalau pas lagi liburan, saya bayarnya disebulanin mba. jadi waktu itu bayaran sebulan ditanggihkan, dibayarnya di bulan berikutnya. Sedangkan orang pasar kan harus tepat. Makanya bulan kemarin sama bulan ini saya minta istirahat dulu lah. Sama manajemennya saya bilang nanti awal bulan saya maju lagi, ini bener-bener capek banget.

Penulis : Jadi sekarang melayani box aja?

Narasumber : Iya, event aja sekarang.

Penulis : Kalau hotel itu mba ada di berapa hotel?

Narasumber : Saya nggak ngoyo ya mba. saalnya saya masih kepikiran, ya udahlah ya sekarang satu atau dua dulu aja. 2 sih paling banyak. Sekarang 2. Soalnya kalau kebanyakan kualitasnya sedikit banyak turun mba. soalnya yang masak juga jenuh, apalagi tiap hari ya mba. jadi cenderung kualitas itu turun. Kalau saya nambahin tenaga lagi, nggak kekejar mba. soalnya itu tadi, budgetnya terlalu rendah kalau dari hotel. Kalau saya mau cari hotel yang budgetnya gede, ya paling gede 15 ribu mba untuk tamu itu. yang mereka bisa jual 35 ribu per pax. Apalagi kalau ngambil yang karyawan itu, sekelas sapphire hotel, dia buat karyawannya cuma 9 ribu, dengan menu prasmanan nasi, lauk

utama, lauk pendamping, sayur, tumis, buah, sambel, kerupuk, teh. Mereka makan segitu pengen 9 ribu saya nggak mau. Soalnya kita juga usaha, kita juga harus dibayar gitu. apalagi sekarang harga-harga ini nggak bisa dinego. Meskipun kita punya langganan tapi ya harga yang main saat itu.

Penulis : Itu supplier sendiri?

Narasumber : Iya

Penulis : Dibayar tiap bulan atau gimana?

Narasumber : Kalau saya ngambil yang hotel saya minta ke supliernya bayarnya per 2 minggu mba. nggak bisa perbulan. Mereka nggak bisa. soalnya susah muternya katanya. Jadi saya bayarnya per dua minggu, dimana ada uang cair saya bayar. Paling sayur sama ayam aja sih kebutuhan pokoknya. Beras juga. kalau buah kita susah. Kalau buah cari supplier yang bisa dibayar perdua minggu sekali itu susah. Masih susah sih. Karena mungkin partainya belum mencakup yang mereka inginkan, banyak atau segala macem?

Penulis : Mba pernah mengalami masalah produksi?

Narasumber : Pernah kejadian sekali. Gagal itu produksi bikin soto lamongan. Pegawai saya nggak teliti. Sama dia daging dari *freezer* itu, waktu itu saya ngorder pas sehari setelah idul fitri mba. saya belanja daging itu pas malem mau idul fitri, soalnya besoknya nggak ada tukang daging yang buka. Terpaksa saya masukin freezer. Harusnya tahan dong dimasukin ke *freezer* ya. Apalagi saya pakai wrap itu, pasti tahan. karena sama pegawai saya itu dikeluarkan, lupa dia nggak langsung olah. Dicuci dulu. Dia diemin dulu, dia kerjain yang lain potong- potong dan segala macem. setelah direbus, memang nggak bau. Besoknya pas mau disajikan bau mba. terpaksa saya ganti kerugian ke yang punya hajat. Ganti kerugian untuk yang soto lamongan itu. ya mau nggak mau mba. ya kita gimana, mau taruhan nama juga nggak enak lah ya. Ya udah saya minta maaf, ya Alhamdulillah ibunya juga ngerti kok. Ya karena saya kasih balik lagi uangnya. Kalau nggak saya kasih balik ya nggak tahulah mba. saya sampai hari ini Alhamdulillah nggak sampai hati kalau ada kesalahan di kami baik itu pengantaran telat, itu jelas nggak disengaja ya mba pengantaran telat, mau gimana lagi. Mau jalanan ramai atau gimana. Sedangkan konsumen kan beda-beda. Ya Alhamdulillah sampai saat ini kalau ada kesalahan di saya gitu saya berani mengeluarkan biaya ganti rugilah berapa persen gitu, nggak apa-apa. asalkan ibunya juga ikhlah memaafkan saya. itu sih yang gagal produksi. Tapi Alhamdulillah ya udah tertanganilah dengan saya ngasih persenan.

Penulis : Mba percaya apa nggak sama hal-hal mistis gitu?

Narasumber : Penglaris ya? Persaingan mba soalnya. Banyak mba temen saya juga yang pake kaya gitu.

Penulis : mba tahu?

Narasumber : Tahulah. Orang saya aja pas ngejob di hotel, *wallahu a'lam* ya, nggak tahu kebenaran nggak tahu apa, pihak vendor yang nggak suka saya masuk disitu, pernah didalem daging ayam itu ada skrup mba. baut itu di dalam dagingnya. Untungnya nggak ketahuan sama tamunya.

Ketahuannya sama karyawannya. Mba ini kok ada skrupnya? Wah saya mana tahu kalau ada skrupnya. Kalau pas saya blender makanan, blendernya juga rusaklah mba. kalau pas blender bumbu. Ya udah akhirnya mau nggak mau kita minta sama ngurus kita semua ini. Ya Alhamdulillah sih sampai saat ini. Buat apa mba percaya yang kaya gitu, pada akhirnya nyelakain kita juga. ya mending saya kerja dengan keringet saya sendiri. Berdoa. Sesanggup kita. Atau kita kalau semisal taat, kalau semisal bener-bener mintanya ya dikabulkan. Saya percaya itu aja sih. Usaha, doa. Ya udah, selebihnya terserah Allah. Toh yang ngasih Allah juga. rejeki nggak akan tertukar. Kalau semisal kita begitu-begituan, kalau Allah nggak kasih ya udah bangkrut iya, rugi iya. Di dunia rugi iya, nanti di akhirat juga rugi juga. saya nggak mau kaya gitu

Penulis : Berarti pernah kena juga ya?

Narasumber : Iya, kena. Ya udah saya akhirnya, waduh ini apa yang salah ya. Abis itu, sholat tepat waktu aja biar nggak kena lagi. Banyak mba yang kaya gitu. gimana nggak, sekarang aja pikirannya kaya gini, kita modal gede, saingan banyak, jaman kaya gini kan catering rumahan banyak, rumah makan juga banyak. Ya siapa yang nggak mau balik modal? Cuma ada yang mainnya bener, ada yang mainnya begitu. Ya tinggal pilih aja kita maunya yang mana. Udah nggak aneh memang sih. Apalagi kaya warung-warung. Udah banyak itu mba.

Penulis : Pesaing itu siapa? Kayanya di hotel itu bersinggungan langsung ya sama catering yang lain?

Narasumber : Ya kita juga nggak tahu sih catering mana aja yang masuk. Oh catering itu yang tembus. Kalau saya mah biasa aja sih mba. saya nggak ambil pusing sih. Kalaupun sekarang saya bikin proposal, masukin sample. Diterima ya Alhamdulillah, nggak ya nggak apa-apa. soalnya kan biasanya gini, kalau orang hotel dikasih sample, dia udah ngerasain punya kita, ya udah. Sewaktu-waktu dia butuh, dia mepet gitu, walaupun kita nggak keterima, dia pasti ngubungin kita, gitu. Tapi saingan terbesar saya itu sama orang yang punya kenalan orang hotel juga. ya kaya yang waktu tempo hari saya bilang. Ya mereka masuk sama pelicin. Kalau mereka masuk mereka ngasih persenan sama bagian marketingnya. Kalau saya mah kalau mau ngasih duit nggak usah nunggu pas cair aja. Ya ngasih tanda terima kasih kapan aja. Justru kalau pas cair ngasih persenan itu kan malah kayanya kita ngasih pelicin atau apa gitu kan. Saya nggak mau kaya gitu. soalnya kan itu lama-kelamaan akan kebiasaan to mba, kaya gitu. saya nggak kebiasa. Kecuali di awal saya perjanjian, saya ada daftar harga buat yang marketing itu. temen-temen yang *freelance* buat jadi marketing gitu. kan temen-temen mahasiswa juga ada yang jadi marketing. Misal ada acara apa di BEM, teh saya ambil. Ya udah nanti kamu saya kasih persen 10. Kalau kaya gitu saya mau. Tapi kalau nggak ada apa-apa tiba-tiba saya mas ini uang tanda terima kasih, mohon maaf saya nggak mau kaya gitu. soalnya saya nggak mau kaya gitu. nanti kebiasaan kaya gitu. Nanti juga dicapnya jelek sama klien, wah tukang ngasih-ngasih kaya gitu. meskipun klient



seneng, tapi kan nama kita sedikit banyak jadi gitu. saya kurang sreg kalau kaya gitu. mending saya dapet sedikit dari keringet sendiri. Mau banyak mau sedikit ya Alhamdulillah.

Penulis : Buat mba pesaing itu siapa?

Narasumber : Ya pelaku catering yang lain. ya siapa lagi?

Penulis : Ya dianggap sebagai kompetitor apa siapa?

Narasumber : Ya saya mah pelaku catering lain sih mba. soalnya saya kan di catering ya, ya otomatis pesaing saya ya di catering juga. sama mereka yang buka warung makan itu. mereka biasanya suka terima nasi box. Apalagi yang dekat hotel. Yang group pariwisata gitu, mereka juga pasti nggak mau susahlah. Ya udahlah pesennya yang dekat aja, yang mau dipesenin, biasanya kaya gitu.

Penulis : Kalau yang membuat mba tetep bertahan sampai sekarang itu apa?

Narasumber : Ya butuh mba. kebutuhan mba. sama saya sih suka mba. usaha ini saya suka. Nggak terpaksa gitu. karena nyaman. Udah ngerasain hasilnya kali ya. Saya mencoba untuk keluar dari ‘ngapain usaha?’ kata orang kan hasilnya nggak jelas. Kata saya hasilnya jelas. Yang jelas ajalah yang tiap bulannya gajian atau apa. kalau saya nggak mau. Menurut saya usaha itu bisa membuat kita bisa berpikir lebih kreatif gitu lho mba. karena kan kalau kerja kita sehari-hari penuh dengan tekanan. Tekanannya ya udah itu-itu aja. Maksudnya tugas ini udah disiapin, ini, ini. Kalau usaha kan kita yang nyari sendiri. Kita sepi, gimana caranya buat rame lagi. Udah rame, gimana caranya buat bertahan. Nah ini gimana solusinya, kalau saya kan gitu. kalau kerja kan nggak gitu. kerja udah ada jobdesnya, udah ada lingkungannya. Kalau usaha kan kita nyari sendiri, kita adaptasi sendiri, kita juga dituntut buat kreatif. Ya meskipun orang-orang diluaran sana dengan pekerjaannya bisa lebih kreatif. Tapi menurut saya ini yang paling nyaman. Nggak tahu ya kalau yang lain gimana. Meskipun saya kemana-mana gambol-gembol ini bocah, tapi nggak apa-apalah. Saya nggak merasa terbebani. Paling ya itulah, kalau pas stress sih stressnya ada, cuma nggak begitu gimana. Masih bisa diatasi.

**Narasumber 3** : Ismawati Retno (Pemilik Riana Catering)

Wawancara dilakukan pada Selasa, 10 Oktober 2017 jam 16:00

WIB di jl. Suroto no.9, kota baru, gondokusuman, Yogyakarta

- Penulis : Nama panjangnya siapa bu?
- Narasumber : Ismawati Retno
- Penulis : Usianya sekarang berapa bu?
- Narasumber : 42
- Penulis : Ibu, kalau dari keluarga itu orang tua basisnya wirausaha juga atau bekerja dimana gitu bu?
- Narasumber : Latar belakang saya dan keluarga itukan usahawan , wiraswasta, jadi memang kita selalu dituntut untuk kreatif menciptakan hal-hal baru yg mana itu bisa menjadi sebuah usaha dan usaha itu bisa menjadikan kami untuk hidup dan bekerja disitu. Nah kalau bisnis catering ini ide pertamanya diawali tahun 1994, waktu itu saya masih mahasisiwi, saya masuk kuliah 1993, semester 2, gak sengaja juga ya karena berawal dari jaringan pergaulan dengan teman-teman gitu, suatu ketika ada teman itu yang dia panitia OSPEK di UGM waktu itu, dia membuka tender waktu itu untuk menyediakan jasa makan untuk mahasiswa OSPEK itu lho, saya cuma coba-coba saja, kemudian apa namanya, kok *ndilalah* apa menu yg saya sampaikan dan harga yang saya ajukan ke panitia itu kok masuk gitu, jadi langsung coba coba, langsung dapat proyek, langsung dapat pekerjaan langsung dikerjakan, dan itu berlangsung seterusnya, waktu itu masih belum punya nama, belum terfokus menjadi pekerjaan tetap, kemudian juga belumberfikir lebih jauh bahwa ini akan menjadi pekerjaan yang memang bisa menjadi penghidupan gitu lho waktu itu, jadi awalnya seperti itu.
- Penulis : 94-17 sudah 23 tahun ya?
- Narasumber : 23 tahun ya sekitar itu, Cuma kalau waktu itu kita belum punya izin, belum berdiri secara formal punya izin, punya syarat-syarat administratif legal yg diakui pemerintah sebagai sebuah usaha gitu lho, jadi masih rumahan banget gitu lho.
- Penulis : Maaf bu, dulu ibu kuliah dimana?
- Narasumber : Saya 93 itu masuk fakultas filsafat UGM, 94 masuk D3 kearsipan UGM, jadi pegawai negeri tahun 98, habis lulus D3 itu ndilalah tes PNS masuk gitu aja.
- Penulis : terus selama 23 tahun itu kan perjalannnya panjang, pernah jatuh-jatuh nggak bu?
- Narasumber : Ya apa ya karena waktu itu juga menjadi sebuah sambilan ya, nggak serius, nggak focus kesitu, ibu saya juga punya fokus pekerjaan yang lain, semua pekerjaan lain, jadi ya ee timbul tenggelam, timbul tenggelam gitu lho, kalau lagi mau, kita nggak serta merta serius mencari proyek trus serius menawar-nawarkan enggak, waktu itu nggak serius banget hanya sekedar menyalurkan hobi, menyalurkan waktu luang mau ngapain, sekedar seperti itu, dulunya seperti itu. Trus

- baru serius fokus kita memiliki legalitas usaha itu, tahun berapa ya lupa e aku itu, itu kita punya NPWP, punya surat ijin usaha, punya apaya punya surat ijin jasa catering itu ada, jadi persyaratan administratif itu lengkap, baru setelah kita serius untuk menekuni.
- Penulis : yang membuat ibu serius menekuni dan membuat NPWP?
- Narasumber : Tuntutan, karena tuntutan, jadi ketika kita yg dilayani itu sekedar apaya orang biasa maksud yang kita layani itu kosnumennya tidak membutuhkan administratif kita nggak bikin waktu itu, setelah kita menjadi penyedia jasa di instansi pemerintah itu kan dituntut untuk mau nggak mau kita harus punya legalitas administratif seperti itu, karna tuntutan kebutuhan itu seperti itu, baru mengurus persyaratan.
- Penulis : Sampai sekarang setiap hari selalu ada orderan bu?
- Narasumber : Alhamdulillah lancar, dan saya bekerja sama dengan beberapa perguruan tinggi sih untuk menyediakan jasa kayak OSPEK kemudian untuk kegiatan-kegiatan kemahasiswaan apa kayak gitu, jadi biasanya saya kalau musim OSPEK gini itu omsetnya bisa meninngkatkan menjulan tinggi sekali kalau digrafik gitu.
- Penulis : mulai seriusnya setelah daftar itu?
- Narasumber : Tapi aku lupa tahunnya, kita pasti perhitungan *nek wong jowo ki gak ngongso* jadi misalkan mau mendapatkan proyek kita teliti, siapa yg mau membeli itu juga yg namanya usaha catering itu kan kita harus yakin bahwa apa yg kita jual itu nanti terbayar oleh konsumen, jangan sampai tagihan itu macet seperti itu, jadi saya selektif terhadap siapa yg membeli karena dari pengalaman beberapa catering itu ada yang menjadi pelajaran bagi saya itu dia dapat order banyak ratusan juta gitu tapi tagihannya susah, nah itu kan sudah sebuah kerugian besar yg membuat bangkrut kalau untuk ukm ya usaha mikro kecil gitu ya, saya lihat lihat, kalau misal pembelinya instansi pemerintah iyakan jelas pembayaran, instansi-instansi resmi lah, kemudian kalau yg beli perorangan gitu kita juga lihat siapa sih gitu,
- Penulis : jadi gak langsung diterima ya kalau order gitu?
- Narasumber : Saya enggak, soalnya saya selektif juga, nggak serta merta saya mencari order dari order banyak gitu enggak, soalnya yaitu pengalaman dari pengusaha catering lain yg dia dpt order banyak ternyata ketika jatuh pembayaran orangnya lari
- Penulis : ibu belum pernah dapat pelanggan yg lari?
- Narasumber : Enggak, karena saya hati-hati, karna apa ya, ya karna kita usaha mikro, kalau sampai kita jatuh kan terpleset gitu kan jatuhnya susahkan, karna modalnya kita terbatas.
- Penulis : modal awal darimana?
- Narasumber : Tanpa modal, yg pesen DP trus kita menggunakan alat apa adanya, semua apa adanya lah, tanpa modal lah, bukan kita membangun gedung, bukanembali peralatan gitu enggak, kita pakainya peralatan seadanya semua pertama-tama seperti itu, lama-lama ketika kita mendapatkan keuntungan, keuntungan itu kita sisihkan untuk jadi apa namanya, modal, modal itu berupa alat, berupa tempat, renovasi tempat, alat.
- Penulis : berpikir, planning?

- Narasumber : Jalani aja, karna apaya, kalau saya sendiri saya nggak bisa fokus kesana tok, karna juga statusnya saya bakul sego ber-NIP, bakul sego punya NIP, jadi kan saya harus berbagi, berbagi apa fokus juga ya, ada pekerjaan disini disini, sementara ibu saya nggak Cuma ngurusi itu juga, dan ibu saya punya pekerjaan yg lain, adik saya punya pekerjaan yg lain, tetapi ketika kita ada proyek ya kita kerjakan bareng-bareng.
- Penulis : Untuk masak, masih keluarga ibu atau ada chef sendiri?
- Narasumber : Ada chef, ada tukang masak yg khusus kita ada, dulunya pertamanya ya masih kita semua sendiri, tetapi lama-lama karna saya harus berbagi, kemudian semua keluarga saya semua harus berbagi dengan pekerjaan-pekerjaan ini, kita mending ada orang yg yang kita karya kan sembari memberi dia pekerjaan jadi misi kita tidak sertamerta mencari keuntungan semata-mata tapi memberikan pekerjaan kepada orang-orang yg membantu kita gitu lho, msisnya kan seperti itu, kalau misinya mencari keuntungan semata ngapain saya nyambi nyambi catering, nyambi-nyambi itu ya.
- Penulis : Ada kendala apa saja bu yang dihadapi selama ini?
- Narasumber : Kendala nya apa ya , ya saya nek karena bukan fokus utama Cuma disitu ya jadi karna mungkin waktu ya, karna posisi saya ganda ya disini, punya peran ganda jadi fokus waktu itunya, ndilalah dikantor kerjanya numpuk-numpuk, saya kan nggak bisa fokus disitu, tetapi untungnya kan orang yg saya percaya dalam mengerjakan, chef saya itu dia serba bisa, dia saya kasih ada order segini, jumlahnya ini, menunya ini, saya uang belanja, dia selesai semua, kalau dia butuh berapa orang temen langsung cari, saya tinggal mengendalikan dari jauh seperti itu. Ya nek saya masalah waktu saja, ketika saya nggak punya peran ganda, hanya disitu saya bisa waktunya longgar dan bisa semuanya full disitu tapikan hanya masalah waktu saja, tetapkan ini sudah saya bagi perannya, peran saya sudah saya bagi dengan saya berikan kepada orang saya itu tadi.
- Penulis : Bagaimana ibu bisa membuat usaha ibu bisa tetep bertahan bu?
- Narasumber : Ya kalau saya mengandalkan jaringan, saya punya jaringan ya, banyak teman, banyak kenalan, banyak jaringan, biasanya ordenya datang sendiri, saya nggak repot-repot, kan banyak yang nawarin kemana-mana bawa proposal kemana-mana, saya enggak sih, saya mengandalkan jaringan, karna mereka sudah kenal, sudah cocok jadi mereka datang sendiri, karna yaa seperti itu ya.
- Penulis : Kalau saya minta 5 nih bu, kira-kira 4 pagi apa bu selain jaringan
- Narasumber : Apa yang jelas adalah jaringan itu, kalau namanya modal itu nomor sekian, kalau orang bilang usaha harus punya modal, aku bilang itu gak 100% ditentukan oleh modal, modal itu poin seberapa. Yg kedua punya tenaga yg dipercaya, punya karyawan yg dipercaya dia bisa menyelesaikan gitu lho, itu yg lainnya apa aku malah bingung dewe. Jadi itu tergantung segmen pasar, jadi segmen kita seperti apa, kalau mungkin saya segmennya biasanya pembelinya banyakan dikantor, banyak dikantor-kantor, banyak di kalau perorangan itu bukan anak muda kekinian gitu lho, jadi orang yang dewasa, jadi saya mengikuti

- selera orang dewasa, mungkin nek yang anak muda kekinian itu lidah-lidah yingg gelato gelato yg itali, kalau saya enggak, saya memang melihat segmen seperti itu ya sehingga lebih banyak menu menu saya yang menu tradisional modern lah, jalan jalan aja gitu soalnya.
- Penulis : Bu, berarti suami nggak ada masalah ya sama ibu yang bekerja jadi pns plus bisnis ini?
- Narasumber : Sebelum saya jadi pegawai negeri saya sudah mengerjakan pekerjaan itu cuma karna waktu itu sambil kuliah sambil ini itu jadi sama suami nggak masalah, karna ya sama saling tahu ya, dan itukan bukan buaka apa ya, ya aku pns juga jalan, jualan juga jalan, dirumah juga jalan, jadi nggak ini ya
- Penulis : Kalau keluarga ibu sendiri bisnisnya apa saja bu?
- Narasumber : Kebetulan saya itu Kecelakaan sejarah ya Jadi diantara keluarga saya yg pns saya sendiri, jadi mungkin darah saya darah orang wiraswata ya, adik saya itu punya took souvenir di kasongan, usaha souvenir kemudian membuat pesanan-pesanan, sekarang dia dapat orderan pesanan dompet kodalnya macam-macam dia kirim ke keluar kota, ordernya gak habis habis itu banyak sekali, disamping ada tokonya, jadi produk dia mengembanngakan bisnisnya bikin seperti itu, sebelumnya apa yg tren lah, apa yg laku lah, apa yg orang-orang kerajinan itukan usaha kreatif ya, ekonomi kreatif seperti itu, dulu pas pesanan banyak pas dimas diajeng itu kayak patung-patung dari keramik terus dicat kayak gitu gitu, sekarang ndilalah bikin baru itu dompet utk souvenir dia kirim keluar kota, pesannya ribuan dia sampai kewalahan, iya tapi usaha kecil bukan pengusaha besar, yang penting ya namanya usaha ekonomi kreatif kalau saya bilang namanya teori-teori ekonomi kretaif yg dibilang orang-orang bisa seperti apa, kalau saya sudah menjalani kan kalau kita nggak kreatif kita nggak hidup, karna lingkungan keluarga saya bukan lingkungan keluarga pegawai negeri, hanya saya saja yg kecelakaan sejarah jadi pegawai negeri gitu lho, kalau nggak bergerak kan kita, supaya terus hidup kan terus bergerak, kalau orabg wiraswsta kan seperti itu.

## **Wawancara 2**                    Dilakukan pada tanggal 9 November 2017 pukul 20:00 WIB

- Penulis : Perbedaan bisnis dari dulu sampai sekarang?
- Narasumber : Kalau orang jualan catering kan pertama dari menu ya. Dari apa yang kita jual itu kan pasti lain. kalau sekarang harus update dengan menu-menu sekarang, kalau dulu kan menu pada tahun itu apa, berikutnya juga tren menunya apa. jadi memang pengusaha itu harus mengikuti perkembangan terkini. Kalau nggak dia akan terlindas oleh jaman kan. Apa sajalah. Usaha apa saja. Begitu juga usaha catering kan pasti seperti itu. mau nggak mau kita harus mengikuti, mau nggak mau kita harus update. Jaman dulu kita nggak punya website ya sekarang kita harus punya website. Dulu komunikasinya masih telpon rumah, sekarang handphone dan sosial media harus mudah dihubungi dengan berbagai saluran yang sekarang digunakan oleh semua orang. seperti

itu saja. Mengikuti perkembangannya yang jelas, yang pasti harus diikuti.

Penulis : Ibu merasakan perbedaan dari dulu dan sekarang? Dulu kan catering itu mungkin tidak terlalu banyak gitu ya bu, dan sekarang menjamur.

Narasumber : Kalau itu jelas ya. Yang namanya usaha mungkin, karena dulu jumlah penduduk itu juga sedikit, jadi yang melayani sedikit, yang dilayani juga sedikit. Semakin hari, semakin tahun, jumlah penduduk semakin banyak. Kita kan berkembang terus ya, tentunya yang dilayani semakin banyak, yang melayani juga pasti bertambah. Jadi menurut saya, persaingan usaha itu pasti ada. tapi tergantung bagaimana kita bisa mensikapi itu, kemudian bagaimana kita bisa mengikuti aliran itu. jadi ya sekarang memang banyak sekali orang-orang dengan usaha baru. apalagi sekarang sector-sektor kerja yang formal itu kan banyak tertutup ya. Misalkan jadi pegawai negri kan sekarang susah banget ya, nggak kaya jaman dulu. Nah orang kan larinya ke wirausaha. Kalau saya kira perbedaannya, semakin banyak juga competitor kita. Tapi bagi saya itu juga bukan masalah berat juga, karena saya punya pangsa pasar tersendiri, mungkin mereka juga masuk di ceruk-ceruk yang lain juga.

Penulis : Jadi sekarang ibu melayani orderan apa saja bu?

Narasumber : Ya kalau sekarang banyak di perorangan. Kebutuhan perorangan itu kan macem-macem ya, dari arisan, hajatan, pengajian, terus aqiqoh. Ya bisa kecil, bisa besar. Dari perorangan, instansi juga. instansi, mereka kan juga butuh buat kegiatan juga ya. Kalau instansi butuh untuk rapat, pertemuan, seminar, seperti itu.

Penulis : Wedding ibu masuk?

Narasumber : Masuk juga wedding. Itu kan termasuk yang perorangan ya, kebutuhan perorangan kalau wedding. Instansi itu juga ada kaya instansi pemerintah, instansi swasta, juga kaya perguruan tinggi yang kaya kemarin aku cerita terakhir besar di mercubuana kemarin. Itu kan lembaga swasta juga ya.

Penulis : Kalau sampai sekarang rata-rata bisa dapat berapa orderan berbulan?

Narasumber : Nggak tentu mbak. Kalau lagi banyak banget gitu, dalam seminggu pun aku bisa bikin 8 ribu box. Pas lagi banyak. Kalau pas lagi nggak yo paling rata-rata yang pasti itu rata-rata sehari 100 lah. Itu pasti. Jadi nek sehari seratus, berarti sekitar 2000-3000 box perbulan ya. Minimal antara 2000 box. Minimal sekali 2000-3000 box perbulannya.

Penulis : Kalau pas lagi rame, bisa dapat berapa orderan perhari?

Narasumber : Kalau orderan tergantung jumlahnya. Jadi itungannya nggak berapa orderan, kapasitas produksi saya, saya melihatnya. Kalau kapasitas produksi saya maksimal bisanya berapa, gitu aja. Saya itu bisa sehari, pernah maksimal itu 2000 box. Itu bisa. yang nasi kotak lho, itu bisa 2000 box sehari.

Penulis : Kalau sudah lebih dari kapasitas tolak aja gitu ya bu?

Narasumber : Sudah lebih dari kapasitas saya nolak. Biasanya kalau sudah 1 orang ordernya banyak saya tidak melayani order yang lain. Soalnya saya harus focus menjaga kualitas, iya kan. Kalau misalkan sekarang kamu

order saya 500 box, yang lain order saya 200 box, tapi dengan menu yang berbeda. Itu kan saya juga repot kan. Saya lebih baik mengerjakan orderan sedikit tapi saya bisa menjaga kualitas. Daripada saya asal terima order sana-sini tapi saya tidak bisa melayani dengan baik. kamu akan kapok beli dengan saya.

Penulis : Berarti seberapapun orang yang pesen, selama masih dibawa 2000 box dan 1 menu masih ibu terima gitu ya?

Narasumber : Kalau 2000 menu sama, saya bisa. tapi kalau sudah 2000 box, yang 500 minta ini, 500 minta ini, 5000 minta ini, itu kan di tingkat produksinya menjadi kesulitan. Karena terpecah kan konsentrasinya, nah itu kan pasti mengurangi kualitas hasil. Nah itu saya nggak mau. Saya menjaga itu, saya nggak mau.

Penulis : Jadi kalau udah beda menu, yang satu ditolak ya?

Narasumber : Ya nggak mesti gitu. bisa juga yang satu beda menu, tapi dia yang diminta sulit, gitu lho. Kalau beda menu tetapi masih nyambung, misalnya sama-sama dasarnya ayam. Yang sini cuma ayam goreng, yang sini ayam bacem, itu masih nyambung kan, walaupun menu beda. Intinya saya mengutamakan kualitas layanan daripada order yang sebanyak-banyaknya, tapi saya tidak bisa mengerjakan dengan baik. karena yang namanya catering dipercaya orang dia. Modelnya saya dipercaya. Kalau saya tidak bisa dipercaya, sekali kamu pesan saya kapok. Kan gitu to. Jadi memang unik kan. Dan saya kan dikerja deadline juga itu. kalau catering kan telat setengah jam aja udah telat. Beda sama mungkin penjahit baju. Kamu kalau jahit baju telat, diambil belum jadi, diambil belum jadi, biasa kan kaya gitu. nek nasi nggak bisa. catering nggak bisa. telat sedikit saya tamunya udah bubar buat apa? jadi nggak bisa telat, makanya saya mengutamakan layanan. Namanya ketepatan waktu itu penting juga. jadi saya nggak bisa asal terima order itu alasannya juga saya harus tepat waktu, harus memberi layanan yang baik.

Penulis : ibu melayani catering harian gitu bu?

Narasumber : Saya memang nggak masuk ke pangsa pasar seperti itu. itu kan catering harian, anak kost gitu, itu kan repot soalnya. Saya nggak masuk di segmen pasar yang seperti itu. mungkin ada yang masuk segmen pasar yang seperti itu, tapi saya nggak masuk kesitu. Nggak mau saya. pernah kaya gitu, tapi kan bagi saya itu sesuatu hal yang repot.

Penulis : Kalau harian memang cenderung lebih sedikit ya bu?

Narasumber : Iya. Ngapain saya ngelayani satu, dua, harus nganter. Ini kan nggak efektif juga.

Penulis : dari awal ibu bikin catering ini, tahun 94, waktu itu yang masak siapa bu?

Narasumber : Yang masak ya tukang masak. Dari awal saya pakai tukang masak. saya nggak mampu sendiri. Ya kalau saya menanganinya sebanyak itu kan saya nggak mampu. Pasti saya menggunakan jasa orang lain untuk membantu saya.

Penulis : Itu kerjasama sama teman ibu atau ibu mempekerjakan orang?

- Narasumber : Saya mempekerjakan orang. ya saya sendiri terlibat langsung, tapi nggak mungkin saya melakukannya sendiri. Pasti saya melibatkan orang lain untuk membantu saya. intinya seperti itu.
- Penulis : Pernah terjadi kendala produksi bu?
- Narasumber : Nggak sih. Kita hati-hati ya. Soalnya namanya kita jualan jasa seperti itu kan pasti diperkirakan, pasti diperhitungkan. Misal saya masak ayam 5 kg, nek masaknya salah, itu kan nanti udah nggak bisa dipake. Misal gosong atau apa, saya kan rugi. Nah saya kan dalam produksi saya hati-hati. Makanya saya tidak asal terima order. Itu juga alasan. Harus hati-hati dalam proses produksinya. Kebersihan pasti. Kualitas bahan juga pasti, kita pilihkan bahan yang kualitasnya bagus. Makanya saya tidak menjual dengan harga semurah-murahnya. Saya menjual dengan harga standar tapi saya mengutamakan kualitas. Bahan-bahan juga saya tidak mau yang ini harganya lebih miring, tapi kualitasnya lebih rendah. Makanya saya bertahan kan sampe 20 tahun. Walaupun mungkin saya tidak bisa berkembang seperti vidi catering atau yang lain. karena ini kan sambilan saya. saya nggak focus di catering tok. Saya masih kerja di tempat lain.
- Penulis : Ibu kan mempekerjakan orang ya, ibu pernah ada rasa tidak yakin sama orang yang ibu pekerjakan?
- Narasumber : Kalau saya, yang saya pekerjakan kan orang yang sudah yakin. Nggak sembarang orang saya pekerjakan di tempat penting. Kalau ada orang baru, pasti tidak saya taruh di tempat yang begitu penting. Kalau yang proses produksi yang penting, kaya ngasih bumbu, masak, itu kan harus orang-orang yang bener-bener saya percaya. Sekarang kalau saya produksi sehari 2000 box, kan nggak mungkin saya mengerjakan sendiri, saya harus melibatkan orang lain. kecuali yang dimasak cuma 100 porsi. Masih bisa saya sendiri.
- Penulis : Jadi memang tidak pernah ada masalah tentang kepercayaan sama yang lain itu ya?
- Narasumber : Karena saya kan bisa memilah mana yang bisa dipercaya dan tidak, maksudnya tingkatan kepercayaannya, ada tingkatannya to? Misalnya saya tahu, kualitas kerjamu seperti apa, kamu pantesnya ditempatkan dimana. Oh, aku percaya kamu mengolah masakanku. Berarti kan kamu aku tempatkan di tempat yang semestinya disini. Kalau orang yang hanya bantu-bantu, dia hanya bantu nyekleki dus, dia ngelipet tisu. Kita kan harus *the right man in the right place* kan.
- Penulis : Dari awal ibu bikin ini tuh niatan emang buat sambilan ya?
- Narasumber : Dari dulu sambilan, sampai sekarang kok jadinya masih sambilan. Karena statusku kan PNS ya, jadi ya nggak bisa focus kesitu 100 persen kan nggak mungkin. Tapi aku tetep jualan. Ini aja tadi aku dapet orderan, besok senin 105 box. Tadi juga dapet orderan aku. Dua kali dapet orderan sore ini. Yang order buat besok nambah snack 50 box. Sore ini aku dapet orderan itu. Karena aku juga punya pekerjaan yang lain, proses produksi ya nggak mungkin aku kan? Tapi orang yang sangat saya percaya untuk melaksanakan yang harus saya llakukan. Dia



- menggantikan peran saya disitu, berarti saya harus mempercayai orang. presiden aja punya pembantu, mentri kan? Kaya gitu lah logikanya.
- Penulis : Dulu ibu pernah timbul tenggelam ya cateringnya. Waktu itu tetep ada oderan bu?
- Narasumber : Ada sebenarnya. Cuma ya kurang niat banget gitu lho. Jadi kan ketika kita menggebu-gebu, itu kan pasti dapetnya banyak, tapi ketika kita landai-landai, itu kan dapetnya juga sedikit, gitu. itu kan soalnya saya smabilan terus masalahnya. Kecuali mungkin saya pensiun, bisa focus di situ.
- Penulis : Itu sambilanya cuma catering ini aja atau ada yang lain bu?
- Narasumber : Ya aku itu apa-apa aku jual. Karena orang jiwanya wiraswasta juga ya. Sekarang temenku butuh seragam korpri, ya aku jualan seragam korpri. Apa yang mereka butuhkan aku jualan. Yang penting halal kalau aku. Yang penting aku melakukan sesuatu yang halal, daripada, maaf, orang-orang yang menggunakan uang kantor untuk hal-hal yang pribadi. Banyak kan yang kaya gitu. nek saya nggak mau yang kaya gitu. mendingan saya bekerja lebih keras di tempat lain supaya saya dapet tambahan. Tapi halal. Itu udah prinsiphidup ya seperti itu. lebih baik saya bekerja lebih keras untuk memenuhi kebutuhan. Daripada saya 'mencuri uang negara'. Bukan sok suci, tapi itu prinsip saya.
- Penulis : apa ibu pernah berpikir tentang regenerasi bu?
- Narasumber : Kan anakku masih masuk semester 1 ini ya. Jadi belum berpikir regenerasi juga ya. Soalnya saya juga belum tahu dia pengennya seperti apa. aku juga nggak akan mungkin memaksakan. Karena dia juga punya kepala sendiri, punya maunya sendiri. Nggak mungkin kan orang tua memaksakan to?
- Penulis : Kenapa waktu itu ibu memilih catering dari sekian banyak macam bisnis?
- Narasumber : Kenapa ya? Kebetulan aja kali ya. Aku bingung juga kalau kamu tanya itu.
- Penulis : Kan keluarga ibu itu wiraswasta semua ya bu, orang tua ibu perias pengantin, kenapa jatuhnya ibu ke catering?
- Narasumber : Kecelakaan sejarah mungkin ya. Karena aku mau menjahit juga aku nggak bisa jahit, aku tidak ahli jahit menjahit. Aku bukan orang yang telaten untuk membuat sesuatu yang keterampilan itu. mungkin passionnya ya.
- Penulis : Memang passion ibu memasak?
- Narasumber : Mungkin ya. Kalau ditanya malah bingung aku. Nggak tahu juga kok bisa *keceblungnya* di situ. Soalnya ada temen akrabku, dia suka menjahit. Bikin seragam banyak dia. Terus dia juga borong bikin kaya jaket almamater, seragam apa, seragam apa. temenku passionya di situ. Kaya aku jadi jualan baju korpri juga karena berteman dengan dia. Aku lihat ceruk pasar. Orang pada membutuhkan baju korpri '*iki ono wong luru* baju korpri' '*yo wes tak gawekke, kono koe ngedolo*' kaya gitu.
- Penulis : Dulu ibu bilang kan awalnya iseng ikut tender ospek kampus ya. Kok dilanjutin sampai sekarang?

- Narasumber : Ya karena ada order lagi. Karena ada order itu jadi dilanjutin to? Ada orderan kan ada rejeki datang, masa nggak dikerjakan? Kaya gitu aja. Jadi mengalir aja gitu lho. Aku tuh juga nggak ada cita-cita sama sekali pengen itu. nggak ada cita-cita sama sekali. Kebetulan aja. Mungkin Allah memberikan jalan rejekiku itu salah satunya dari itu kali. Kaya aku jadi PNS, itu juga aku nggak bercita-cita sama sekali lho. Aku nggak pernah bercita-cita jadi PNS dulu. Kecelakaan sejarah juga itu. kebetulan aku iseng-iseng tes keterima. Ya udah dijalani. Hampir 20 tahun jadi PNS aku. Kaya gitu, namanya jalan sudah digariskan, ya sudah, nggak ngerti aku.
- Penulis : Jadi waktu awal bikin ini nggak ada ‘aku suka masak’ atau ‘aku pengen catering sejenis itu?’
- Narasumber : Nggak ada. makane bingung aku.
- Penulis : Bahkan nggak ada upaya buat mengidentifikasi kenapa ini bertahan gitu?
- Narasumber : Nggak. Ya karena ini berjalan saja. Ada order ya aku kerjakan, ada order. Kok *ndilalah* ya ada order. Jadinya disitu. Jadi aku kerjakan.
- Penulis : Setelah sempat timbul tenggelam itu akhirnya ibu mulai niat ya, setelah bikin npwp itu juga. nah yang membuat ibu akhirnya niat untuk mulai serius disini itu apa?
- Narasumber : Tuntutan ya. Misalnya kaya ‘oh pembeliku ternyata mengharuskan aku memiliki npwp. Pembeliku mengharuskan aku memiliki perijinan lengkap. Ya seperti itu aja. Tuntutan pasar seperti itu yang membuat kita juga melengkapi perijinan. Ijin jasa boga, siup, lengkap kok pokoknya. Ya tuntutan pembeli yang mengharuskan saya memiliki lisensi-lisensi seperti itu ya udah, kita bikin.
- Penulis : Biasanya yang menuntut persyaratan itu siapa saja?
- Narasumber : Lembaga pemerintah. Kalau kita kerjasama dengan lembaga pemerintah harus seperti itu. kalau perorangan nggak.
- Penulis : Itu membebani nggak bu punya npwp dan segala macamnya itu? kan kalau punya npwp berarti harus laporan.
- Narasumber : Nggak terbebani. Npwp kan laporan. Ya sebagai warga negara yang taat lah. *Nek* kaya gitu memang kewajiban sebagai warga negara yang taat to?
- Penulis : kadang kan ada yang membuat npwp agar bisa meminjam uang di bank dengan jumlah sekian gitu, jadi mengharuskan untuk membuat npwp itu
- Narasumber : Kalau saya nggak. bukan karena mau utang. *Nek* saya *lek kepepetan lagek* utang saya. *nek* nggak ya nggak. *nek* kepepet banget harus utang ya saya utang. Tapi *nek* nggak, mendingan menahan diri daripada saya utang. Contoh ini lho rumahku. Aku bisa aja ambil utang di bank lewat kantor. Gampang banget. Namanya PNS itu gampang banget. Saking gampangnya mau bank mana saja pasti memberi kredit. Aku mending menahan. Orang kaya gitu juga nggak apa-apa. yang penting aku nggak malu. Ini kan di depan mata. Kenapa nggak aku keramik? Karena aku malas berhutang. Mending biarin kaya gini, yang penting bisa ditempati.

- Penulis : Bisnis sendiri nggak pernah memakai hutang untuk modal?
- Narasumber : Jarang. Jarang sekali.
- Penulis : Jarang berarti pernah?
- Narasumber : Belum pernah *nek* aku catering. Untuk modal catering nggak pernah. Mengalir saja modalnya. Dari dp. Gampang kok catering itu. misal kaya yang kemarin ya. Mungkin kalau catering omsetnya dibawah 10 juta itu pasti gampang. Tetapi ketika lebih dari 100 juta, itu kan modalnya banyak. Dp kan paling 30 persen. Padahal aku harus membeli bahan-bahan itu kan banyak sekali. Dari mana? Baru aku utang. Tapi utangnya kemana? Ke pemasokku. Tukang sayur, tukang beras. Mereka seneng sekali diutang. Malah menawarkan, bawa aja dulu. Pada gitu. di pasar niten itu, *lha mbok* aku belanja tanpa bawa uang semua ngasih. Yang penting saya menjaga kepercayaan. Ketika saya utang, kapan saya bayar, pasti saya bayar. Ada banyak yang malah menawarkan untuk diutang. Tapi, semakin banyak yang kaya gitu, aku malah jadi mikir, ah, buat apa sih? Modal catering juga ngalir aja. Ada untung buat beli panci. Ada untung buat beli kompor. Itu kan nambah. Alat kita juga nambah. Dikit-dikit gitu aja.
- Penulis : Sebenarnya pandangan ibu gimana sih? Kok kayanya utang itu dihindari?
- Narasumber : Aku nggak suka aja. Kalau nggak kepepet banget, nggak. aku jarang di kantor itu. 90 persen pegawai negri pasti punya utang, dimana sajalah. Kamu kalau mau penelitian itu, survey. 90 persen pns *ndue* utang. Aku menjadi bagian yang 10 persen. Utang *nek* kepepet *tenan*. Yo utang pernah, aku juga nggak munafik, pernah. Tapi yo *nek* nggak kepepet yo nggak. aku utang untuk investasi paling. Bisnis juga nggak apa-apa sih utang. Aku utang tuh pernah. Utang untuk apa? untuk beli sawah. Kamu utang untuk beli perumahan, utang nggak apa-apa. tapi kalau utang untuk konsumtif, salah besar. Jangan kamu utang untuk komsumtif. Kalau aku utang untuk beli keramik kan konsumtif. Nggak menghasilkan. Cuma *yo nek* ada tamu malu. Apa sih malu? Ya kaya gitu lah. Mungkin kan prinsip orang lain-lain ya. Sebenarnya utang itu juga baik, bukan salah. *Nek* catering enakya itu. utangnya bisa ke tukang beras, tukang sayur dipasar. Tukang ayam. Nanti begitu dibayar penuh, langsung kita bagi-bagi. Baru kita dapet sisa.
- Penulis : Ibu dulu juga pernah masuk catering karyawan di hotel juga ya bu?
- Narasumber : Iya. Masuk. Melayani hotel
- Penulis : Tapi kan katanya hotel itu sistem bayarnya jatuh tempo, kalau kaya gitu, modalnya gimana bu?
- Narasumber : Ya modal sendiri. Kita punya serep sendiri untuk jadi modal pasti. Ya ada yang kita bayar bulanan sama tukang sayur. Jadi aku punya pemasok, dia juga aku bayar bulanan. Begitu uang dari pembayaran dari hotel turun, aku kasih dia. Dia juga seneng sekali. Karena apa? pedagang pasar itu kan pendapatannya harian, ketika dia dibayar bulanan, itu dia seneng sekali juga. dia bisa punya tabungan bulanan. Malah dia gitu lho pikirannya. Tabungannya memberikan utang. Jadi, itu menjadi bagian dari keuntungan dia ya. Jadi yang harian itu udah

nutup, yang bulanan itu menjadi gaji dia setiap bulan. tukang sayurnya juga pola pikirnya kaya gitu. jadi sama-sama seneng. Nggak susah kan jadi usaha catering?

- Penulis : Terus ibu memandang pesaing atau competitor itu seperti apa?
- Narasumber : Namanya Allah itu memberi rejeki pasti sudah diatur. Nek aku gitu. rejeki itu sudah diatur. Oh, aku nggak dapet, berarti itu belum rejekiku. Jadi santai wae lho. Ketika kita santai mensikapi, kita nggak ada tegang kepalanya. Tapi ketika ada proyek ini, kok yang dapet dia ya, terus *atine mangkel* itu malah rejekine semakin jauh. Mungkin aku terlalu santai ya usaha.
- Penulis : Kalau faktor lain yang membuat ibu bertahan sampai sekarang apa bu?
- Narasumber : Salah satunya memberi pekerjaan kepada karyawan. Itu kan menjadi bagian dari beban moral, kalau aku. Kalau aku berhenti, karyawanku? Bagaimana dia ngasih makan anaknya? Bagaimana dia menyekolahkan anaknya? Itu saja. Salah satu yang membuat aku bertahan. Ibuku juga jadi sambilan. Jadi yang mengerjakan proses produksi ada ibuku sama karyawan, karyawan tetapku itu ada satu. Tapi dia bener-bener sudah jadi karyawan tetap
- Penulis : Itu dari awal ikut?
- Narasumber : Yo nggak dari awal. Baru 7 tahun atau 8 tahun ini dia ikut aku. Nah aku memiliki beban moral untuk memberikan pekerjaan pada satu orang ini. Kalau yang lain kan membantu-membantu ya. Tapi yang tenaga yang kujadikan karyawan tetap cuma satu. Aku harus memberi pekerjaan sama dia. Kalau aku nggak punya proyek, nggak punya pekerjaan buat dia, kan kasihan dia. Dia bergantung sama itu.
- Penulis : Sejak pertama sampai sekarang, karyawannya udah ganti berapa kali bu?
- Narasumber : Kalau yang tetap itu, ganti itu mungkin karena dia menikah. Menikah terus ikut suaminya kemana. Kaya gitu kan jadi aku udah nggak bisa kan? Biasanya aku kalau karyawan tetap cuma satu atau dua lah.
- Penulis : Kalau nyarinya dari mana?
- Narasumber : Ya orang-orang dekat sini aja. Kamu, mau nggak? tapi ya kita lihat juga oh, orangnya niat, jujur. Aku kalau pendidikan itu nggak masalah. Mau kamu nggak sekolah, nggak masalah. Tapi yang penting kan jujur dan mau bekerja. Itu saja. Punya niat.
- Penulis : Kalau karyawan tidak tetap itu yang seperti apa?
- Narasumber : Tidak tetap itu misalnya saya punya pesanan lebih dari 200 atau lebih dari 300, itu pasti ada yang bantu. Tapi dia tidak tetap. Pokoknya pas banyak, saya pasti mengambil orang. tambahan orang itu banyak sekali yang mau ikut saya. tinggal kamu bisa nggak, nggak bisa. kamu bisa nggak, oh bisa. aku udah punya database. Mau butuh berapa? 100 orang bisa aku. Aku udah punya data base itu, orang-orang yang bisa menjadi karyawan tidak tetapku. Itu jaringan namanya.
- Penulis : Jadi posisi ibu sebenarnya disini itu sebagai?

- Narasumber : Aku itu sebagai orang dibalik layar sebenarnya. Jadi di usaha catering ini aku jadi orang dibalik layar, jadi panggung belakang. Karena perijinan catering bukan namaku. Karena aku pegawai negeri.
- Penulis : Memang pegawai negeri nggak boleh usaha gitu bu?
- Narasumber : Banyak kendala untuk masuk dipemerintah. Jadi pakai nama ibuku. Tapi yang mendirikan aku. Aku orang dibalik layar. Kalau secara formal, nggak ada namaku di catering itu. secara formal. Tetapi aku orang yang mengendalikan. Karena aku pegawai negeri, posisiku. Jadi kalau aku mengurus perijinan-perijinan kaya gitu, aku nggak mau nanti bertentangan dengan statusku sebagai pegawai negeri. Ngapain? Mending pakai nama ibuku juga nggak masalah.
- Penulis : Sebenarnya ada apa dengan pegawai negeri dan bisnis ini bu?
- Narasumber : Ada batasan-batasan bagi pegawai negeri untuk berbisnis. Kayanya, kalau aku nggak lupa, kayanya ada aturan yang tidak membolehkan pegawai negeri menjadi misalnya direktur, direktur pt atau cv apa gitu. kayanya ada peraturan yang nggak membolehkan kayanya. Kalau aku nggak salah baca. Makanya dari situ aku mikir, ngapain? Orang nggak pake namaku juga nggak masalah. Makanya ketika aku harus melegalkan usahaku, aku harus pake nama ibuku. Ibuku sebenarnya tinggal menjalankan perintah-perintahku dalam aktifitas produksinya. Ibuku tinggal produksi. Direktur produksi dia. Aku direktur utama, istilah kerennya ya. Tapi dibalik layar. Tapi yang mengendalikan semua itu sebenarnya aku.
- Penulis : Jadi memang masuk bisnis keluarga ya bu?
- Narasumber : Iya, bisnis keluarga.
- Penulis : Waktu sepi, ibu ada pemikiran apa bu?
- Narasumber : Kalau pas sepi berarti aku jualannya harus lebih kuat lagi. Promosinya harus lebih gencar. Itu aja. Soalnya kita kan punya kapaisat produksi, terbatas. Kalau terlalu banyak orderan, itu kan juga nggak enak lho. Aku kalau puasa, pusing aku. Orderan banyak, bulan puasa orderan itu banyak, tapi kapasitas produksiku itu sangat terbatas. Karena aku kesulitan menambah tenaga kalau bulan puasa. Kalau puasa databaseku yang banyak tadi kepake semua. Bukan ke catering yang lain. di rumah pasti *nggawe* takjil sendiri, bikin untuk apa, untuk apa. semua sibuk. jadi kalau bulan puasa, database orang-orangku itu semuanya sibuk, padahal orderanku banyak. Nah aku kalau puasa pusing. Karena kekurangan tenaga kalau puasa.
- Penulis : Jadi musiman ramai itu kapan saja bu?
- Narasumber : Kalau puasa rame, lebaran juga. lebaran itu aku banyak menolak orderan. Karena apa? banyak pesanan yang masuk di hari H lebaran. Lebaran pertama, lebaran kedua, lebaran ketiga. Kan orang banyak tamu, terus orang-orang pada *open house* itu kan butuh catering. Dan a ku nggak punya tenaga. Databaseku tadi pada lebaran semua, pada n ggak mau kerja. Itu masalahnya. Kalau nggak yang bukan penduduk asli ya pulang kampung, pengen merayakan lebaran. Jadi puasa, lebaran itu dilema aku. Banyak orderan masuk, dan harus menolak.

- Penulis : Kalau musim ramai itu pas kapan aja? Selain puasa, lebaran? Atau pas musim nikah?
- Narasumber : Kayanya stuck nan aja. Ya sama saja kalau musim nikah, mau natal, tahun baru, liburan, ya sama ajalah. Grafiknya itu rata-rata
- Penulis : Kalau waktu sepi gitu pas apa?
- Narasumber : Rata-rata kalau *tak* pikir. Nggak bisa menentukan kapan sepinya kapan ramainya.
- Penulis : Kalau jumlah pesanan idel menurut ibu berapa?
- Narasumber : Aku nggak bisa mentukan idelnya berapa. Soalnya sehari pesanan 2000 pun aku bisa. pesenan sehari 50 pun nggak masalah. Kan aku fleksibel. Fleksibel di tenagaku. Nek kalau pengen idealnya ya pengen sehari 1000. Biar aku yo pensiun *dadi* pegawai negeri.
- Penulis : Kalau pikiran buat focus itu kapan?
- Narasumber : Kalau udah pensiun ya. Nek ini aku selesaikan dulu lah tugasku sebagai pegawai negeri. Yang jelas kan itu kerja sambilan
- Penulis : pernah ada pikiran untuk menjadikan ini sebagai pekerjaan utama?
- Narasumber : Kalau jadi pekerjaan utama ya kalau sudah pensiun. Kalau sekarang kan sayang ya. Sayang sama statusku sebagai pegawai negeri kan. Pegawai negeri sekaran kan gajinya cukup lumayan, nggak kaya dulu. Mungkin kalau pegawai neegri gajinya seperti kaya aku pertama kali masuk, itu mungkin aku udah lepas pegawai negerinya. Kalau sekarang kan udah lumayan. Maksudnya kan ada tunjangan-tunjangan yang cukuplah. Kemudian juga aku dimasa pensiun masih dapat uang pensiun. Mendingan kan aku menyelesaikan tugasku sebagai pegawai negeri dulu. Baru nanti kalau mau focus ke situ.

**Narasumber 4** : Maylan Marlina (Pemilik Minori Catering)  
 Wawancara dilakukan pada Jumat, 13 Oktober 2017 jam 14.00  
 WIB di Maguoharjo kec. Depok kabupaten sleman, Yogyakarta

- Penulis : Nama panjangnya siapa mba?  
 Narasumber : Maylan Marlina  
 Penulis : Umurnya?  
 Narasumber : 29 tahun  
 Penulis : Kapan menikah mba?  
 Narasumber : 2013  
 Penulis : Kalau catering ini dari kapan?  
 Narasumber : 2014  
 Penulis : Dulu kenapa milih bisnis?  
 Narasumber : Jadi pada dasarnya kalau kita mau memulai sesuatu itu kan ngikutin passion kita kan. Nah kebetulan kan saya seneng masak. Nah cari deh, bingung tuh dulu. Kan di luar itu sudah coba tuh berbagai bisnis sebelum bisnis makanan booming. Kan udah bisnis macem-macem mbak. Baju udah itu udah. Akhirnya ketemu. Soalnya ibu rumah tangga, mau ngapain lagi? Bisnis apa lagi yang bisa disambi, yang bisa dijalanin. Ya kalau nggak online, ya apa nih yang bisa dilakuin. Akhirnya ketemulah ini, bisnis makanan sehat. Yang waktunya itu sibuk kalau pagi, sore udah nggak. Santai.  
 Penulis : Jadi makanan sehat ini pagi saja, nggak pagi sore? Kan biasanya catering itu nganternya pagi sore.  
 Narasumber : Pagi, sore. anternya pagi jam 9 itu, sekali kirim.  
 Penulis : Dulu pendidikan terkahirnya dimana mba?  
 Narasumber : S1 akuntansi di STIE YKPN  
 Penulis : Kalau dari keluarga itu pekerjaannya apa? Atau bisnis juga?  
 Narasumber : semua basis bisnis. Jadi dulu itu sebelum bisnis saya kerja kantoran. Tapi karena menikah, saya kan keluar kerja. Terus kan kalau orang sudah biasa kerja ya, itu kan kalau di rumah udah kaya orang bodo. Jadi ya milih-milih, ah mau bisnis apa ya. Ya akhirnya ketemu jalannya. Dari kecil dulu, dari 7 orang nyampe 40 orang. Dari 7 orang yang mulai catering itu.  
 Penulis : Udah 3 tahun ini, ada kendala selama menjalani bisnis ini?  
 Narasumber : Ya kendalanya apa ya? Sebenarnya banyak ya. Dari dulu itu bahan baku. Bahan baku catering saya ini agak susah. Jadi kalau catering saya ini kan catering sehat. Bahan baku itu harus pilihan. Dulu tahun pertama pernah disetorin. Dulu bahan baku, tenaga kerja. Dulu saya strik banget sama yang organic. Organic tuh susah banget dicari. Dan sayurnya tuh itu-itu aja. Terus saya kan beralih. Jadi orang-orang itu nggak tertarik dengan yang organic itu, yang pure organic. Nggak terlalu tertarik. Nah terus pindah ke bahan baku yang biasa aja. Tapi saya pilih yang kualitas bagus. Nah itu susah banget dicari mba. kadang kalau hari ini aku mau masak, katakanlah brokoli. Nah pas hari itu yang brokoli itu yang bagus nggak ada. itu jadi kendala. Sebenarnya kendala intern sih. Sebenarnya kita masih bisa atur-atur. Tapi kan itu

menghambat bisnis kita. Terus tenaga kerja, susah cari tenaga kerja mba. jadi tenaga kerja itu, katakanlah sekarang itu banyak tenaga kerja. Tapi nyari kita sebagai yang nyari tenaga kerja ini itu susah. jadi Tenaga kerja itu susah dicari, beberapa kali keluar masuk itu udah biasa. Apa lagi ya? Soalnya selama ini itu baik-baik saja gitu, semuanya masih bisa *kehandle*. Kalau tenaga kerja kan nggak cuma masak, kurir itu kadang kurirnya keluar masuk. Ada kurir 1 sih yang ikut aku dari awal sampe sekarang. Kan beberapa. Kalau 1 nggak nyukup buat nganterin 20 alamat. Itu kan nggak nyukup. Yang ketiga, saingan mesti banyaklah.

- Penulis : Kalau masalah konsumen gitu, ada problem pembayaran nggak?  
 Narasumber : Selama ini nggak. Nggak ada masalah. Dulu pernah 1 aja. Dia nggak bayar sama sekali. Pernah 1 aja.
- Penulis : Kok bisa seperti itu mba?  
 Narasumber : Nggak tahu dia, kaya janji bayar, janji bayar, tapi dia nggak bayar, nggak bayar. Sampai lost kontaknya. Pernah sekali aja. Dan itu ternyata nipu nggak cuma di catering aku. Di catering-catering yang lain juga dia kaya gitu. dan orangnya sama. Jadi kan akhirnya pas ada konsumen nggak bayar itu kan aku ngepost di instagram. Terus catering-catering yang sama jualannya sama aku lho, kok ini sama orangnya. Baru ketahuan
- Penulis : jadi sistem pembayarannya seperti apa mba? kok bisa sampai ada kejadian itu?  
 Narasumber : jadi kalau disini, sistem pembayarannya tuh pembayaran di awal. Katakan untuk seminggu catering. Untuk seminggu itu kita pembayarannya di awal, jadi katakanlah catering hari senin mulai, hari minggu bayar terakhir. Kalau nggak hari senin itu dititipin sama kurir bisa. Kalau kan nggak semuanya orang baru yang ikut. Kalau orang lama saya lunaklah ya. Kalau mau bayar sebulan sekali ya nggak apa-apa. Orang langganan kan. Saya nggak yang terlalu strik sama yang masalah pembayaran gitu sih. Jadi fleksibel. Tapi kalau bisa ya pembayaran di awal sebelum catering mulai.
- Penulis : sekarang sudah dapat berapa alamat?  
 Narasumber : 1 kurir itu maksimal 20 alamat. Tapi kan orangnya banyak. Jadi orangnya 1 alamat bisa 4 orang. kaya ke bank kan 1 alamat bisa 5 orang. jadi 1 kurir 20 alamat, itu maksimal bisa dia antar. Karena kendalanya waktu kan. Kita sebelum jam 12 makan siang, catering sudah harus sampai. Jadi kurir saya kan cuma ada 2. Ngirim jam 9 sampai jam 12. Itu ngirim jam segitu alamatnya pisah-pisah, masih belum kalau nyari yang baru-baru. kaya yang di kos-kosan segala macem, kadang kos-kosannya nggak ada nomernya, nggak ada namanya, nah makanya, maksimal 20 alamat itu, antara jam 9 sampai jam 12
- Penulis : Kalau dari awal sampai sekarang, pernah jatuh nggak?  
 Narasumber : Jatuh bangun sih ada. jadi ig saya kan *real follower*, yang followernya udah 5 ribu di *hack*. Di *hack* itu nggak cuma sekali. Di *hack* itu berkali-kali. Yang namanya bisnis online itu kan lawannya sama hacker-hacker nggak jelas gitu kan, nah online lawannya juga online



kan. Nah saya itu dihack berkali-kali. Jadi dihack, akhirnya lapor ke instagram, dibalikin lagi kan. Di *hack* lagi. Saya nggak tahu kenapa. Abis itu saya bikin baru lagi. Dihack lagi. Akhirnya saya bikin dengan email yang rumit dan password yang rumit. Itu udah nggak dihack sampai sekarang. Kan ya susah ya mba sekarang kalau bisnisnya online, lawannya juga online. Nggak mungkin kita tuh ya sesama catering, alah jogja kecil kan. Kuenya satu rebutannya banyak. Ya tinggal kita maintain si konsumen itu sendiri. Jadi pertahanin rasanya enak, pertahanin kualitas, itu dengan sendirinya kok mba. jadi kalau marketing paling ampuh, kalau buat *long time marketing* yang paling ampuh itu tetep mulut ke mulut. Jadi tetep ini lho pakai catering ini aja, pakai catering ini aja. Tetep mulut ke mulut itu marketing yang paling baik untuk mempertahankan pasar. Kalau mba mau buka pasar nih ya, sekali saya bayar instagram, kita bayar foodgram gitu kan. Itu bagus untuk pertama. Tapi jika kualitas kita nggak bagus, nggak bakalan dia itu ngomong sama orang lain, merekomendasikan catering kita dari mulut ke mulut itu.

- Penulis : kalau yang sampai merugikan secara finansial gitu pernah?  
 Narasumber : nggak ada sih, selama ini yang merugikan secara finansial itu kalau kurir libur. Kurir libur otomatis kalau kirimannya banyak saya pakai jasa kurir. Gojek, atau jasa kurir yang lain. nah itu membutuhkan biaya yang sangat mahal. Nah kalau kurir melibur, saya rugi pasti.
- Penulis : nah waktu kondisi seperti itu pernah nggak berfikir untuk ah udah ah  
 Narasumber : nggak pernah sih. Soalnya orang itu kan harus melanjutkan hidup. jadi itu tuh jadi ujian bagi kita. Kalau kamu udah sreg disitu, kalau bisnis udah jalan, naik turun tuh biasa. Jadi yang sabar. Kita sabar aja deh. Jadi saya nggak pernah gitu, yang namanya udahan. Kalau untuk yang disini lho. Kalau yang lain kan ya karena belum nemu ritmenya aja. Jadi masih pindah, mau coba yang lain ah. Orang itu kan harus mencoba. Menurut saya, nggak ada orang bisnis tu yang nggak mencoba-coba. Nggak pernah yang namanya langsung ke D. gitu nggak pernah. Jadi kan orang coba-coba. Ini nggak cocok, ganti yang ini. Kalau ini udah jalan, bisnis apa lagi, apalah segala macam. Coba ah. Disini kan sudah banyak saingannya lagi, coba ah yang lain lagi.
- Penulis : Itu kan tadi disebut banyak saingan di catering. Pernah berpikiran mau pindah?  
 Narasumber : Nggak sih. Rejeki nggak bakal tertukar.
- Penulis : terus gimana caranya mba bisa tetep survive gitu?  
 Narasumber : Kualitas, service. Itu sih yang utama. Kualitas sama pelayanan. Tepat waktu, itu kan termasuk pelayanan ya. Kualitas, rasanya enak, apalah segala macam kalau berhubungan sama catering. Itu sih yang terpenting menurutku.
- Penulis : Kalau masalah harga, bersaingnya gimana?  
 Narasumber : selama itu berkualitas, konsumen mau bayar. Kita catering murah, kalau yang kita makan, ini itu nggak main-main lho yang kita makan. Kalau baju aja ya, kita nggak makan, kita buang. Kalau yang kita makan, kan masuk ke tubuh kita nih, masuk ke tubu h kita tuh nggak

- main-main. ini buat maintain diri kita biar sehat, biar apa. Kalau itu bagus, satu berani bayar, karena sehat itu mahal.
- Penulis : Mba pernah berpikir buat ngasih kepercayaan pada orang lain?
- Narasumber : tenaga kerja. Saya belum siap tenaga kerja. Mungkin untuk 2 tahun lagi ke arah sana. ini saja sudah sangat kerepotan. Kendalanya kan saya ibu rumah tangga, anak 2, kecil-kecil. mau ngobrol gini aja susah. Mau kemana aja susah. Semua bawa anak. Belum bisa tenaga kerja. Bisa, kita bisa cari tenaga kerja, tapi saya belum bisa. Karena kalau catering itu harus diawasin sendiri, bukan orang yang kerja disitu. Jadi catering tuh harus diawasi yang punya, kalau nggak, itu bahaya. Kaya rasa, kebersihan, atau apa, itu kan bahaya banget.
- Penulis : mba masih mengawasi secara langsung sampai sekarang?
- Narasumber : Iya. Solanya emang bener-bener nggak bisa ditinggal
- Penulis : Kalau asisten yang bantuin itu sampai masak nggak?
- Narasumber : oh iya. Masak. apa ya? Roti saya masih bikin sendiri. Masak lauknya sama sayur.
- Penulis : Mba pernah mengalami ada acara di luar dan ada pesanan, dan keduanya disaat yang bersamaan?
- Narasumber : selama ini nggak pernah. Soalnya sistemnya pre order. Jadi belum pernah mengalami. Tapi kalau ada yang saat bersamaan gitu, nggak pernah ada yang gede sih. Pernah ada planning, pas ada pesanan, dan saya harus disitu. Saya milih pesenannya dong. Kecuali even tertentu. katakanlah siapa nikahan, atau apa mendadak, atau siapa sakit. Itu kan lihat-lihat situasi dan kondisi. Kalau cuma acaranya nanti sore kita mau arisan. Oke arisan. Ternyata 1 jam sebelumnya oh pesen ini dong nasi kebuli, bisa nggak? Nanti ini jam segini. Nah itu arisannya tak tinggal. Tapi kalau ini budhe masuk rumah sakit, atau apa segala macem, oya langsung kesana. Ntar pesenannya nggak bisa mba kalau mendadak, gitu.
- Penulis : Jadi lebih milih cancel daripada dipercayakan sama orang?
- Narasumber : yup. karena nggak ada orang.
- Penulis : Jadi yang masak mba sama ibu yang tadi? Nggak ada orang luarnya?
- Narasumber : Iya. Dulu pernah ada. kan susah cari orang. jadi kayak an dulu saya nggak belanja sendiri. Ada yang belanjain, ada yang pernah nyetorin. Tapi kan kadang itu kaya nggak sreg gitu lho. Saya nggak main-main cateringnya. Saya kasih label catering sehat. Kalau yang tak kasih nggak sehat ya saya dosa dong. Jadi tuh kalau kerja, memulai bisnis, itu dari hati. Nggak yang dari sekedar saya dapet uang untuk hidup, nggak. Tapi dari hati. Konsumen puas kan kita juga tentram hatinya. Oh Alhamdulillah ya, dia seneng sama catering kita. Coba kalau kita dapet uangnya tapi konsumennya marah-marah? kita kan nggak tentrem, iya nggak?
- Penulis : Pernah nggak konsumen yang awalnya pesen apa terus pas mendekati hari H minta diganti?
- Narasumber : Nggak. Nggak ada. yang nambah ada. tapi kalau diganti nggak.
- Penulis : Masih diturutin kalau nambah?

- Narasumber : Masih. Kalau nambah ataupun minta apa. pokoknya kalau masih bisa aku turutin aku turutin. Kalau yang nggak bisa aku turutin ya aku tolak. Ya konsumen itu raja, tapi nggak semua yang konsumen pengen itu nggak semua bisa penuhi. Ya pokoknya kita kerja maksimal aja deh. Kerja maksimal semampu kita. Nanti konsumen bisa ngerti kok situasi dan kondisinya kaya apa. kalau saya yang ganti malah pernah. Jadi dia pesennya apa, eh mba adanya ini eh. Oh ya nggak apa-apa.ya karena dia mendadak. Biasanya yang kaya gitu yang mendadak.
- Penulis : berarti nggak ada yang sampai merugikan secara finansial ya?
- Narasumber : Nggak. Nggak pernah. Selama ini untungnya nggak pernah ada. ya itu tadi yang nggak bayar. Ya merugi, tapi cuma 1 konsumen. Itung-itung sedekahlah
- Penulis : Tapi kok bisa itu terjadi itu dia janji bayar apa gimana?
- Narasumber : Janji bayar, nanti kutitipin kurir. Sama kurir nggak dititipin. Nanti ya kak, ya. Nanti ya kak, ya. Sampai selesai seminggu. Dicariin disitu tuh nggak ada. nggak ada orang. terus tiba-tiba hp nya aktif lagi. Kan nomernya ku save blacklist, kok dia aktif lagi. Ternyata katanya bukan dia, dan bla bla bla.

## **Wawancara 2**                      Dilakukan pada tanggal 14 November 2017 pukul 14:20 WIB

- Penulis : Mba, di depan ada spanduk juga itu nasi kebuli. Itu produk sini juga?
- Narasumber : Iya.
- Penulis : Tapi brandnya beda apa sama?
- Narasumber : Beda. Itu khusus nasi kebuli.
- Penulis : Jadi sekarang mba ada 2 usaha makanan ya?
- Narasumber : Iya. Apa aja mba saya jalani.
- Penulis : Kalau sama minori, duluan mana? Apa bareng?
- Narasumber : Minori. Duluan minori.
- Penulis : Nah kan minori itu catering sehat ya? Dulu awalnya kenapa memilih buat bikin catering sehat?
- Narasumber : Karena sekarang itu gaya hidup orang itu lebih cenderung ke sehat ya. Sekarang kan banyak penyakit ya. Nah saya care masalah itu aja sih. Masalah biar orang-orang itu juga makan makanan sehat, nggak yang makanan nggak sehat. Bukan berarti semua yang di jual di pasar itu nggak sehat, tapi maksudnya yang tanpa micin, yang minyaknya yang sehat. Saya lebih care ke situ aja sih.
- Penulis : Customernya ada berapa mba?
- Narasumber : Customer mingguan apa yang mana?
- Penulis : Kalau yang pasti mingguan itu dapat berapa?
- Narasumber : Kalau mingguan itu paling 30 an. Itu customer intinya. Itu pasti 30 an
- Penulis : Itu fluktuatif apa tetap di angka itu?
- Narasumber : Fluktuatif. Jadi per minggu itu 30, 40, 30, 40. Kadang di bawah 30. Fluktuatif. Ya minimal 25. Maksimal 45. Pernah 50 tapi jarang. Soalnya pasar di jogja itu yo nggak banyak kan?
- Penulis : kalau yang nasi kebuli itu berapa orderannya?

- Narasumber : Nasi kebuli itu tiap hari ada sih. Itu tuh dari gojek. Jadi bisa pesen cuma dari gojek, sama kalau pesen lewat pribadi. Misalkan berapa porsi? Pesen buat acara ini. Sama tiap hari gojek dateng ngambil. Dari go food maksudnya.
- Penulis : Jadi belinya bisa ngecer ya?
- Narasumber : Iya. Dari Go Food. Tapi hari ini lagi nggak ada. kemarin abis dapet pesenan banyak, jadi belum sempet belanja lagi.
- Penulis : Jadi nasi kebuli itu salah satu perluasan bisnis atau gimana?
- Narasumber : Sebenarnya sih minori itu nggak hanya minori. Dia itu ada detox jus. Tapi sekarang lagi fakum. Karena belum ada tenaga kerjanya kan. Dan masih sangat repot banget. Karena kalau detox jus itu harus satu orang harus bersih, bener-bener clean, nggak bisa diganggu gugat. Kalau kita kan ah nanti bisa cuci tangan lagi. Itu tuh bikin jadi nggak bagus gitu lho jusnya. Karena itu bener-bener buah murni yang diperes gitu lho. Jadi harus nggak bisa diganggu orang bikin jus itu. jadi belum ada tenaga kerjanya. Sebenarnya ada my juice my pay minori. Udah lama itu.
- Penulis : Jadi sebenarnya produknya itu apa aja sih?
- Narasumber : Banyak banget. Jadi aku tuh banyak banget. Yang pastinya minori, nasi kebuli, sama jus. Itu aja. Sama kadang aku tuh sering dapet pesenan roti gandum. Karena aku seneng baking kan, jadi ya udah.
- Penulis : Produk nasi kebuli itu rame sepi gitu?
- Narasumber : Iya, rame sepi. Tapi tiap bulan pasti ada. ini kan buat sampingan aja. Maksudnya pengen nasi kebuli. Soalnya kan keluarga suami itu kan ada yang spesialis nasi kebuli gitu. terus kita cobalah bikin di jogja. Soalnya di jogja itu beli nasi kebuli itu kan jarang banget kan. Nasi kebuli cuma di kampung arab. Ya itu. nasi kebulinya coba-coba bikin deh barang kali laku. Eh iya, ternyata laku. Baru ada beberapa bulan kok. Paling 3 bulan.
- Penulis : Dari awal bikin minori itu bener-bener di handle sendiri?
- Narasumber : Dihandle sendiri. Saat kalian memulai bisnis awal, nggak mungkin kalian pegangin ke orang lain. kecuali kalian udah kaya. Pasti di handle sendiri. Merintis bisnis dari nol itu pasti dihandle sendiri.
- Penulis : Sampai sekarang masih di handle sendiri?
- Narasumber : Iya, dihandle sendiri. Sama mba nya itu yang bantuin. Soalnya kalau nggak, kan kita itu nggak bisa ngecek. Yang namanya makanan kan harus ada orang yang dipercaya buat menghandle itu semua. Maksudnya ngecek, apakah makanannya itu pas, apakah ini di cek lagi, ataukah ada rambut ataukah apa. itu kan sering banget ya, yang namanya kebersihan.
- Penulis : Minori ini kan harian ya, pernah ketabrak sama yang nasi kebuli?
- Narasumber : Pernah. Sering. Kemarin senin itu. jam 7 diambil nasi kebuli, jam 8 nganter catering minori, jam 9 diambil nasi kebuli.
- Penulis : Itu nggak repot apa ya?
- Narasumber : Kalau udah kebiasaan masak, semua bisa dihandle. Kalau yang nggak kebiasaan masak, ya pasti pusing.
- Penulis : Itu nggak ada yang ditolak ya berarti?

- Narasumber : Nggak. Rejeki kok masa ditolak? Kecuali kalau pas bener-bener mendadak ada acara, kalau bener-bener nggak bisa, ya nggak bisa.
- Penulis : Awal tujuan bikin minori itu gimana?
- Narasumber : Awal tujuannya? Ya saya ibu rumah tangga kan, maksudnya baru punya satu anak dulu. Terus pengen bisnis yang bisa dihandle, saya tetep dirumah, saya bisa menghasilkan uang. Terutama itu ya, yang bisa menghasilkan uang sendiri. Ibu rumah tangga itu kan, kalau nggak pegang uang sendiri, apalah segala macem, walaupun dia udah dikasih uang sama suaminya, dia itu stress. Pasti stress. Jadi kaya ada tanggung jawab dikasih uang sama suami itu, walaupun berapapun uangnya, walaupun uangnya segede apapun, dikasih 1M tiap bulan tuh, dia akan merasa kaya ya ampun, kok kaya nggak berguna banget sih? Nah pegennya sih itu. pengen menghasilkan uang sendiri, yang bisa di rumah, bisnis selain nggak perlu ribet kemana-mana. Maksudnya kasarane kulakan baju, atau apa. aku harus ribet, harus apa, aku harus gini. Itu juga capek. Apa sih, aku seneng masak, ya udah, aku putuskan untuk bisnis catering. Catering apa? nggak mungkin catering kardusan atau catering apa yang biasa. Oke, disini belum ada apa? belum ada catering sehat, oke, diputuskan catering sehat.
- Penulis : catering sehat ini tuh sama kaya diet mayo nggak sih?
- Narasumber : Sama. Pertama kali tuh aku buka memang diet mayo. Tapi kan perluasan tuh. Ada yang diet kan sekarang macem-macem, ya diet mayo, ya diet apa. ya akhirnya ke makanan sehat juga. diet mayo itu kan seasonal, jadi dia 13 hari selesai. Otomatis saya harus cari konsumen lain. bagaimana caranya saya tetep dapet dia, dia tetep sama saya. ya 13 hari yuk kita coba, kita maintain berat badan kamu dengan healthy lunch. Dengan apa, dengan apa. biar kamu makannya nggak mcd, kfc lagi.
- Penulis : Jadi di catering harian itu ada macem diet apa aja?
- Narasumber : Ada diet mayo, healthy lunch, diet carbo, diet gm, dah itu.
- Penulis : Itu customer paling banyak dimana?
- Narasumber : Healthy lunch.
- Penulis : Kalo proporsinya berapa persen itu?
- Narasumber : Proporsinya paling banyak healthy lunch, 60%. 40% sisanya diet mayo, diet carbo, sama diet-diet yang lainnya.
- Penulis : Jadi sehari itu bikinnya 3 macem itu?
- Narasumber : Iya 3 macem. Tadi 4 macem. Beberapa minggu ini tuh ada dua orang yang pesen sama saya itu kids meal. Kids meal jadi buat anaknya. Tapi kan nggak kumasukin. Karena ya cuma dua orang itu lho. Nggak tak masukin itungan karena itu, belum kupublish juga. soalnya kan ribet kalau kids meal. Kuambilin makanannya dia aja, bikin agak banyak.
- Penulis : Jadi kalau customer minta apa, kasih gitu ya? Meskipun nggak ada di menu
- Narasumber : Jadi permintaan aja sih. Permintaan, kita menyuplay. Suplay, demand.
- Penulis : kan mba dari 2014 ya, sudah 3 tahun. Nah ada perasaan apa yang membuat mba tetap bertahan?

- Narasumber : Faktor ekonomi. Nomer 1. Apapun alasanya, pasti itu. masa iya kita ninggalin duit gede? Iya nggak? Nggak mungkin kan? Kalau mau to be hones ya itu. masa iya kita mau ninggalin bisnis yang sudah menghasilkan uang, kan nggak mungkin. Ya kita harus bertahan. Kalaupun bisnisnya down, bisnis itu ka nada up and down, pasti ada ininya. Kalaupun kita mau down, kita cari dong yang lain. kaya ini, buka nasi kebuli. Soalnya aku itu nggak bisa diem. Pernah libur sebulan, gara-gara melahirkan kan, itu udah ada yang nanyain, gatel jadinya.
- Penulis : Jadi dari awal bikin bisnis ini memang ada masalah ekonomi gitu apa nggak?
- Narasumber : nggak.
- Penulis : Jadi karena melihat potensi bisnis catering itu atau gimana?
- Narasumber : nggak sih. Sebenarnya nggak. Ya karena itu aja sih, biar ngerasa dirinya lebih berguna aja. Maksudnya berguna untuk orang lain, itu kan kepuasan diri sendiri kan. Maksudnya mba nih abis kuliah, kerja. Terus jadi ibu rumah tangga, nggak kerja, rasanya gimana? Ya gitu.
- Penulis : Kalau selain ekonomi itu, ada perasaan lain yang bikin mba bertahan?
- Narasumber : Nggak sih. Sebenarnya lebih ke pencapaian diri aja ya. Maksudnya lebih ke aku tuh harus punya target ya. Orang hidup itu kan punya target, ke diri sendiri ya. Maksudnya kita itu bisa membantu keluarga, nggak hanya membantu suami, tapi membantu keluarga. Itu tuh kayanya seneng gitu lho. Seneng itu ke bahagia sendiri gitu lho. Walaupun bantu-bantu cuma sedikit sih ya, nggak yang gimana, gimana. Tapi ketenangan batin sendiri. Nggak yang aku ngejer banget ya nggak. Ya santai aja. Yang penting berjalan. Yang penting kita bisa ngasih rejeki ke orang lain. kita bisa dapet rejeki, kita kasih ke orang lain. itu kan enak gitu lho.
- Penulis : Ada target-target tertentu buat cateringnya? Atau rencana apa gitu?
- Narasumber : Kalau rencana sih pasti ada. reality nya nggak ada.rencana itu selalu ada. rencana itu banyak banget. Mau a, b, c, d, e, f, g. realitynya nol. Jadi sekarang jalani aja. Saya itu mulai catering itu dari modal nol. Nggak yang modal berapa juta. Kasarane modal paling kecilnya sejuta, apa paling banyaknya berapa puluh juta, nggak. Modalnya nol. Modal alat masak. jadi ya sekarang jalani dulu aja. Mau perluasan, nambah modal, ini buat iklan, buat segala macem, pokoknya abcde realitanya nol.
- Penulis : Kalau pas sepi ada perasaan apa gitu mba?
- Narasumber : Saya itu percaya Allah itu ngasih rejeki sesuai apa yang kita kerjakan. Kamu pasti dikasih banyak itu kalau kamu bener-bener istiqomah pada kerjaanlah.
- Penulis : Nah di jogja itu kan pelaku usaha catering itu kan banyak ya, nah mba itu memandang mereka seperti apa?
- Narasumber : Memandang catering lain, otomatisakan sebagai saingan. Tetapi yang baik. penyemangat diri. biar mereka sebagai penyemangat diri. mereka bisa, kenapa aku nggak?

- Penulis : Kalau dari tahun 2014 sampai sekarang, merasa ada perbedaan nggak?
- Narasumber : perbedaan ada. kalau dulu lebih gencar buat promo, kalau sekarang lebih santai. Nggak tahu kenapa, udah sibuk sama dua anak kali ya.
- Penulis : mba pernah berpikir tentang regenerasi, atau semacamnya?
- Narasumber : belum terpikir. Karena kalau perlu aku turunkan, nggak bakalan ini lagi. Atau turunkan yang lebih besar. Maksudnya ini lebih besar, tak turunkan. Ya mungkin. Nggak akan kaya gini lagi. Kan kalau diturunkan jamannya udah beda, pola pikir udah beda, pola makan juga udah beda. Udah beda semuanya. Mungkin besok ada catering sehat *take away*
- Penulis : kalau pertama kali mikir, ah mau catering, itu karena apa?
- Narasumber : karena saya itu seneng masak sebenarnya. Ngikutin passion aja. Soalnya kan udah pernah nyoba-nyoba yang lain-lain, nah ternyata cocoknya emang di catering. Ya mungkin rejekinya masih disini. Masih seputar masakan.
- Penulis : pernah mikir ngasih kepercayaan ke orang lain?
- Narasumber : pernah mikir. Tapi belum sampai situ. Karena kan masakan itu beda tangan beda rasa. Restoran kaya suharti, ya suhartinya udah nggak masak. tapi kalau beda koki, pasti beda raanya.
- Penulis : Nah kalau yang bantuin mba itu, porsinya sampai mana?
- Narasumber : Dia masak, saya ajarin masak. kalau saya sendiri yang masak ya aku repot sendiri.
- Penulis : Berarti dia udah sampai tahap masak ya?
- Narasumber : Iya.
- Penulis : Tapi tetep di cicipin sama mba apa bener-bener udah dipasrahin?
- Narasumber : Ya pasrahin. Dicipin pasti, tapi tak serahin.
- Penulis : mba pernah menghadapi masalah kegagalan produksi? Atau yang berkaitan dengan hal-hal mistis kaya gitu mba?
- Narasumber : Nggak sih. Alhamdulillah nggak. Ngeri ya. Jadi kaya digangguin gitu.
- Penulis : kalau mba sendiri percaya sama hal-hal yang kaya gitu?
- Narasumber : nggak. Kalau kita nggak percaya ya nggak akan terjadi. kalau kamu udah mempercayai sesuatu, itu pasti akan kejadian. Kalau nggak ya nggak bakal kejadian. Beneran deh. Kaya takut. Jangan pernah takut akan hal kaya gitu, yang nggak realistis.
- Penulis : Kalau mendapati secara langsung kaya gitu pernah?
- Narasumber : Nggak pernah liat sih. Maksudnya kalau kaya gitu kan menimbulkan fitnah ya. Jadi saya itu memang ada guru spiritual, dia itu nggak pernah yang namanya ah, kamu diganggu orang, kamu di ini, padahal dia itu bukan muslim lho. Dia itu nggak pernah kaya gitu. dia itu malah ngomongnya ya kamu itu nggak nurutin ibumu sih. Ya kamu itu kurang sholat sih. Coba disuruh ngapain? Sholat kan? Jangan percaya sama yang gitu-gitu. kalau semisal nih kita ke dukun, di ganggu orang nih. Siapa orangnya, katakanlah orang itu dari daerah mana, manimbulkan fitnah kan? Jadi bikin fitnah dukunnya, iya kan? Jadi nuduh-nuduh kan, jadi nggak baik. gitu. dukun menimbulkan fitnah.

**Narasumber 5** : Dinandre Donna (Pemilik Donna Catering)  
Wawancara dilakukan pada Jumat, 13 Oktober 2017 jam 16.20 di jl. Godean km. 4,5, kel. Kwarasan, kec. Nogotirto, Gamping, kabupaten Sleman

Penulis : Nama panjangnya siapa buk?

Narasumber : Dinandre Donna

Penulis : Umurnya berapa buk?

Narasumber : 37

Penulis : Pendidikan terakhir?

Narasumber : S1 hukum perdata di Surabaya

Penulis : Kok bisa sampe jogja?

Narasumber : Aku memang sejak kuliah seneng usaha. Jadi karena kuliah biaya sendiri jadinya gimana cara membiayai hidup ya. Usaha pertama itu macem2 jualan parfum. Jual beli mobil. Ngumpulin uang spg-an, ngumpulin sampe punya modal terus jual beli mobil. Punya modal lagi, suplier distro. Sempat punya salah satu toko di malioboro tapi sekarang dipegang adek. Karena s1 udah selesai kan, kerja S1 pertama di sumber baru motor, yamaha, mangkubumi. Cari pengalaman akhirnya pindah lagi kerja di BCA. Adalagi tawaran pindah di Bank Danamon. Terus ya ditawarkan sana sini akhirnya saya di Bank X. Punya anak yang kecil itu, akhirnya saya berhenti kerja. Nah di situlah catering dimulai.

Penulis : Kenapa dulu milihnya catering? Kan banyak pilihan buk kalo mau kerja di rumah gitu?

Narasumber : Kerja di rumah, ya apa ya. Pertama saya hobi masak, sebelum usaha catering suka coba-coba resep masakan. Semua masakan bisa sih saya, ya dari coba-coba awalnya. Kan tetangga ngga ada tuh, saya tetangga deket tapi ngga kenal tetangga. Terus kan otomatis kirimin temen, foto, posting-posting itu di BB. Temen pengen dong gini gini, akhirnya aku kirimin ke temen itu. Enak katanya, saya belum usaha catering karena temen-temenku udah nyobain masakan. Yaudah akhirnya jadilah. Mereka pesen lah ke aku. Tadinya belum buka, tapi mereka pada pesen. Lah aku ni belum usaha catering kok pesen di aku, udah enak kok. Mereka pada pesen gitu. Ya udah akhirnya lama-lama coba dulu warung makan, aku bukasempat malah kurang hoki ya di situ. Pindah bogor, ikut suami ada tugas di bogor. Di Bogor buka usaha warung makan khas jawa timur, penyetan. Ngga laku sampe ayam 2 ekor 1 minggu baru habis. Daging rendang 2 kilo baru habis 1 minggu. Padahal aku pilih lokasi itu udah dekat pabrik. Harusnya kan, otomatis pikiranku saat itu orang pabrik pasti makan. Ternyata ngga ada, hanya gajian aja makannya. Sama *event* di depan itu kayak taman gitu, jadi nunggu *event* kayak lomba burung. Baru ada yang makan, rame. Duh kalo kaya gini terus ngga bisa, ini kan supply terus modal lagi tiap hari kan. Belum BEP juga kan modal terus sampe selama 3 bulan. Ya udah akhirnya aku stop aja sampai disitu mba. Nah aku berpikir itu kan udah resign kerja, udah ngga kerja. positif udah ngga kerja. Udah niat mulai



usaha. Akhirnya kebetulan sebelum pindah di jogja aku tu udah punya rumah di jogja. Suami tu sebenarnya rencana untuk pensiun (rumahnya). Tapi ternyata, kayaknya feelingku ketarik gitu. Ah pengen pindah di jogja ajalah. Terus pindahlah, cobalah usaha di jogja. Waktu juga kan tersisa, suami ku pilih usaha sendiri juga dia akhirnya bisa sendiri. Nah udah pindah ke jogja, tinggalin bogor. Kan udah sempet nganggur nih, sebulan ngga ngapa-ngapain di rumah. Ngga enak juga ya, ya udah bikin makanan aja setiap hari. Saya cobain terus. Terus transisi. Ya masa-masa sulit itu sih bisa dibilang masa-masa sulit. Kemaren udah modal gede yakan terus ngga berhasil. Pokoknya kali I ni ngga boleh gagal prinsip saya sih begitu. Nah terus ketemu temen saya, ngobrol biasa kan. Saya jadi kaya trauma gitu mau usaha apa kan jangan sampe gagal lagi gitu kan prinsipnya. Ya udah catering aja, semua temen-temenku kompakan. “Iya wong kamu ini belum usaha catering aja tiap hari bikin makanan enak, masak sih ngga bisa,” bilang kaya gitu. Iyaa sih dari dulu aku resign kerja itu memang pengen catering aja bisa di rumah. Stay ngurus anak sambil masak gitu. Oke akhirnya, serius nih. Temenku itu yang aku ajakin ngobrol pinter bikin website dia. Terus, “tak bikinin website entar. Kasih nama apa cateringmu.” Ide apa yaa, waktu itu kuliner nusantara. pokoknya aku tu pengen punya catering pengennya eropa, jawa semua itu kuliner ada. Mau dunia tradisional itu ada semua. Internasional Indonesia itu ada semua. Tapi kata dia kepanjangan judul kaya gitu, nanti ngga diingetsama orang. Aku kan pernah kerja di tour travel kan mbak, sampe sekarang ini tu relasi klien yang lama itu masih berhubungan baik sama aku. Jadi walaupun ngga kerja, kalo mereka ada *event* di jogja kaya workshop, tour travel atau apa masih minta tolong ke aku. Orang daerah kan anggota DPR gitu. Nah saat itu temenku ini nagih-nagih terus, ayok pikirin dong namanya apa. Aku bikinin website. Nah entar-entar aku masih bingung ini gitu. Pokoknya intinya saat itu mengerjakan yang menghasilkan dulu. Sampe mikir-mikir nama ini belum-belum, belum sempat gitu. Aku jawab, udah lah terserah kamu lah yang menurutmu hoki. Aku juga trauma ntar malah ngga laku lagi aku yang ngasih nama. Aku pergi ke Jakarta kan ngurusin *event* orang anggota DPR. Di sana beberapa hari udah mau balik ke jogja, di bandara halim ada telepon. “Dengan mba dona?” gitu, terus “mbak saya mau nanya dong yang paket ini ini tu apa yaa, berapa, isinya apa aja?”. Aku kaget, “bu ini tanya apa yaa?” aku bilang gitu. “catering ini dona catering kan?” ohh iya iyaa. Aku, “iyaa iya buk. Gimana buk?” Dalam hati udah di iniin aja ngga ngomong-ngomongin aku dulu kek apa. Aku kan ngga tau sama sekali mbak, “ini paket kantor mbak.” “Ya udah gini aja deh spesialnya dona catering tu apa diantara menu ini?” (tanya konsumen) dia nyebutin yang tertarik itu kayanya waktu itu nasi kebuli itu khas arab. Papaku kan dari arab. Sayur asem sama satunya apa gitu yaaku lupa. Dia minta aku suruh bawa tester gitu, test food ke kantor PLN mangkubumi. “Dateng ya mbak ke sini bawa tester makanan, nanti kita test food. Bawain berapa box gitu ya. Kira-kira 10

box,” katanya. Okee aku datengin kesana. Akhirnya “Ini keputusannya nanti ya hari senin kita kabarin kalo cocok.” Oke nah, akhirnya kabar cocok dia pesen. Nah dari situ banyak order. Mungkin dia bilang cocok yaa ke temen-temennya. Dari mulut ke mulut akhirnya sampe lah sekarang. Itu kan catering kantoran ya, aku pikir kalo itu kan repot karena harus masak nasi itu kan. Terus mereka juga saat makan itu inget sama keluarganya kan. Itu kan vilanya orang yang di situ punya jabatan gitu lo mbak. Terus mbak bisa ngga kirimin buat keluargaku lauk sayur aja. Nah akhirnya terinspirasi buat catering keluarga. Dari situ, ya udah dari mulut ke mulut. Akhirnya ya order yang besar-besar juga masuk. Kaya rumah sakit sarjito, UGM. Ya udah itu mulut ke mulut itu, mungkin mereka enak terus tetangganya ini. Ya sambung menyambung sampe sekarang gitu.

Penulis : Dulu kapan pertama kali akhirnya bikin catering itu?

Narasumber : Sekarang udah hampir 4 tahun, 2013.

Penulis : Kalo dari keluarga sendiri, keluarga bisnis apa gimana?

Narasumber : Ya. Mamaku itu saat aku kecil memang usaha catering, ya suka bantuin packing, bantuin bikin minuman. Mamaku dulu spesialis catering pabrik. Jadi packing dari rumah di bawa kesana. Ada yang pesen es teh lah es jeruk, aku yang bikinin. Dijual kan lumayan buat uang saku sekolah. Dari kecil udah biasa cari uang sendiri, ya udah akhirnya sampe sekarang.

Penulis : Hampir 4 tahun itu, kendala yang dirasakan apa?

Narasumber : Biasa, kalo namanya orang usaha itu kan jatuh bangun mbak. Tapi ya saya mengambil hikmahnya sih. Orang itu ngga akan pernah berhasil kalo kita ngga pernah gagal. Dengan gagal itu kita belajar gitu. Sempet saya berfikir, ada job gede ni. Kalo diliat udah pernah nanganin ini belum? Kadang jengkel kenapa sih kamu ngga dicoba dulu, kenapa harus liat pengalaman. Jadi aku berfikir apa harus palsu-palsu ya, bikin foto inilah biar keliatan gini. Ternyata salah kalo berfikir kaya gitu, dulu sempet berfikir kaya gitu karena kan catering baru diremehin gitu kan. Belum pernah pegang *event* gede gitu kan. Nah akhirnya dalam proses ini sampe menuju 4 tahun itu kan yowis bermacam-macam. Hal mistis ada, ya udah dinikmati aja. Kita kalo kaya gitu percaya ngga percaya ya. Nasi baru ngangkat dari itu tuh kukusan turun, basi. Mie baru direbus, basi. Percaya ngga percaya. Terus tiba-tiba ada belatung. Ngga ada apa kan ngeri juga lo kaya gitu itu. Ya udah lah mendekatkan diri sama Allah aja. Dijalanin aja dinikmati prosesnya. Kadang masak yang pernah gagal. Biasanya itu ngga papa, ini masak yang nasi airnya naik lah. Kalo presto keempukan lah. Ancur dagingnya. Ya saya anggap itu belajar, ya kalo kita ngga coba kan ngga tau gitu kan.

Penulis : Kalo yang sampai gagal itu berarti bikin lagi? Rugi duit juga berarti?

Narasumber : Iya, dan waktunya pendek kan ya. Kita kaya lomba gitu aja kan. Bayangin aja pernah saya bikin perkedel itu bukan satu malam. Barusan saya bikin itu basi, sedangkan saya ditunggu itu kurang 2-3 jam, 200 pack loh. Persediaan udah ngga ada ya kan, ya udah lari-lari aja gitu cari kentang gitu. Tapi dengan begitu, kita ada pesenan berapa

gitukan, dulu tu di atas seratus udah deg-degan gitu kan. 50 aja aku udah panggil ibukku untuk ngawasin aku gitu loh. Ngantisipasi apa-apa, ibukku kan lebih pengalaman. Kalo sekarang sih di atas 400, saya cuman pembantu 2 udah merem aja. Bisa saya masak sendiri 400 pack gitu. Karena ya itu pernah gagal, ya kita perbaiki. Dulu kan pengennya serba fresh ya, misal ni saya belanja subuh nah besok pagi acara. Baru ngupasin nah itu kan memakan waktu, bikin telat. Makanya saya ngga mau terima job mendadak. Kalo mendadak yang menu praktis saya mau. Jadi kalo yang minta 2 atau 3 hari, ya aku belanja sayur dulu udah siap di kulkas besoknya tinggal *sreng sreng sreng* aja, bumbu juga udah disiapkan. Sekarang lebih fokus ke catering keluarga, akhirnya tetangga saya lebih banyak catering keluarga. Bangun setiap hari jam setengah 4 pagi. Jam 5 makanan udah terkirim. Kalo kaya pesanan kantoran itu by *event*. Kaya nasi kotak, tumpeng, prasmanan itu.

Penulis : Kalo yang pas ibu pernah jatuh itu, sempat tidak terfikirkan untuk selesai aja sudah?

Narasumber : Nyerah? Pernah sih. Efek lelah ya begitu. Tapi ya kalo udah ngerasain kaya gitu biasanya pergi. Libur dulu. Kan sabtu minggu biasa libur. Atau aku ijin satu hari sama pelangganku. Nah pergi lah keluar kota ngga tau liburan kah atau apalah. Lumayan tiga hari. Nah dari situ kita fresh. Mikir, apalagi yang kita kerjain. Apa misal sepi kan, bikin promo. Atau broadcast ke pelanggan yang udah pernah. Mulai liburan fresh. Terus kuncinya berbagi. Shodaqoh, itu buat semangat kita iya. Menghapus kegalauan, ngundang rejeki. Aku kalo stres kalo bosan pelarian ku ya itu, introspeksi diri ya. Kenapa bisa kaya gini gitu kan. Mungkin kurang shodaqoh, kurang ibadahnya. Ya dengan gitu langsung dateng lagi rejeki. Alhamdulillah . Terus ngga boleh nolak rejeki, misal ada orang ya sedikit pesennya ya di terima. Harga murah, kan aku mulai 10rb ada untuk nasi kotak itu. Itu jalan membuka rejeki.

Penulis : Semisal ibu mau pergi terus ada pesenan gitu, pesenannya banyak gitu? Ibu milih nolak pesenan buat pergi atau milih ngga pergi buat nerima pesenan?

Narasumber : Kalo itu perginya untuk liburan dan itu saya belum beli tiket atau apa, dan perginya juga pribadi. Naik mobil pribadi itu kan masih bisa ditunda sehari dua hari. Itu saya milih ke pelanggan. Kasian. Saya seringnya gitu lo mbak, saya kalo judulnya udah dibilang “minta tolong” saya udah ngga bisa. Aku mikirnya suatu saat aku perlu, siapa yang nolongin gitu kan. Kalo masih bisa ditunda, perginya bukan urusan pekerjaan juga dan aku ngga janji sama orang lo mbak. Aku pilih ke pelanggan.

Penulis : Gimana caranya biar tetep survive?

Narasumber : Kunci sukses bisnis kuliner itu bertahan baik secara finansial, atau cobaan yang kadang sepi. Pokoknya kalo habis libur itu pasti sepi, aku masakin 3 pelanggan pun pernah sehari. Tetep aku jalanin, nanti ada lagi. Kuncinya kita harus telaten, mau sepi mau rame. Kuat modal aja, sama sabar.

Penulis : Minta 5 tips biar bisa survive itu apa aja selain tadi?

- Narasumber : Menjaga kualitas makanan, melayani permintaan pelanggan. Kadang kan, (makanan) harus sampe dirumah jam 5 karena berangkat setengah 6. Ya udah, namanya dia. Aku selalu dikasih rejeki sama dia. Aku makan dari rejekinya dia. Ya aku harus nurutin. Dia kan pelangganku yang selalu bantu aku. Aku ikutin dia. Dengan begitu, dia baikkkan ya kadang berbalas baik. Kadang makanan lebih ya kita lebihkan. Dengan begitu ya pelanggan loyal otomatis ke kita. Belum waktunya transfer bulanan dia udah bayar. Bahkan melebihi jumlah. Maksudnya 1 bulan ada 20 hari ni, karena aku sering menuruti permintaan dia. Dia minta tolong aku kabulkan terus, karena aku bisa. Ya itu dia bayar 30 hari. Kadang 2 bulan dia langsung bayar itu. Terus ada pesta-pesta apa arisan di rumahnya gitu pesen di aku.
- Penulis : Karyawannya?
- Narasumber : Kalo harian, pembantu 2 sama kurir 2. Kalo *event* ambil cabutan, tetangga irt yang tidak bekerja yang kurang mampu itu saya ajak ke rumah. Ya bisa 5 atau 10 orang, kalo diatas 400 eh 500 sama waiters 2 kalo prasmanan. Saya waiters ambil dari OB bank BCA. Dulu kan saya pernah kerja di Bank BCA gitu kan, kenal baik sama OB nya. Bagus banget orangnya. Jadi dia kalo catering gini ya, dia ngga hanya sekedar catering selesai beres. Kotoran jatuh diambil. Terus rumah orangnya dibersihin. Kan pelanggan makin puas kan sama aku. Terimakasih yakan rumahnya ngga dikotorin. Aku ngga suruh itu, itu kan bukan tugas dia. Dia kan hanya waiters kan harusnya. Piring ditatain, piring sama piring. Sendok sama sendok udah diitungin. Karena kita sering itu tadi bantu membantu. Akhirnya dia baik ke aku, alhamdulillah.
- Penulis : Pernah ada masalah ngga sama ibu-ibu itu? Meski 400 ke atas itu tetep ibu yang pegang?
- Narasumber : Pelanggan? Ibu pegawai? Saya tetep terjun langsung. Besar atau kecil tetep harus ikut. Itu mereka hanya sebagai asisten saya aja. Kecuali menu yang saya sudah percayakan sama dia. Misal ni pegawai saya orang jogja, dia pasti ahli gudeg dong nah saya percayakan menu gudeg dia. Kalo menu lain ya dia membantu saya gitu. Reseppun saya yang pegang.
- Penulis : Modal catering pertama?
- Narasumber : Modalnya, pesangon resign dari kantor itu sama tabungan. Modalnya pertama ngga banyak, tapi terus dateng-dateng gitu.
- Penulis : Modalnya tetep ibu ngeluarin modal dulu?
- Narasumber : Iya, terus saya akhirnya belajar kan, nah nanti ada pelanggan ini yang saya mintanya bayar di awal. Kaya catering keluarga, minimal 10 hari order udah transfer. Catering juga gitu, *event* besar. Bali inggil, arisan aja pake catering loh itu. 12 juta hampir 20 juta. Perumahan bali inggil itu, ngga ketemu muka saya. Cuman sebaiknya ini gimana gitu. Aku gini gini, tamuku gini gini. Enaknya menu apa gitu. Aku kasih ini bu pilihannya. Nah bisa ngga ada jajanan kuliner, maunya apa, empek-empek. Yang di acc ini ini. Ya alhamdulillah dipercaya sama orang. Jadi aku bikin menu, dia langsung transfer. Aku begitu bukannya untuk menguntungkan diriku sendiri, kadang supaya orang ini menghargai

aku juga. Pernah mbak ada yang pesen ketupat sayur itu idul adha untuk 200 orang. Aku mau pergi ngga jadi, aku memilih untuk memasak dia yakan. Tiba-tiba malem dia membatalkan, semuanya udah kubelanjakan, ayam udah belanja, apa apa. Tapi ya dia bilang apa ibunya meninggal, ngga tau itu bener atau ngga ya. Ya udah aku mau bilang apa. Untungnya Allah masih sayang sama aku ya. Tiba-tiba dadakan pelanggan lain, “Mba Dona libur ngga ini idul adha.” Aku jujur terus terang aja kalo ada yang pesen ngga jadi. Terus, “ya udah itu buat saya aja.” Alhamdulillah. Akhirnya sekarang aku tertibkan itu bayar di awal semua.

Penulis : Kalo yang bayarnya nakal gitu gimana?

Narasumber : Aku tu kalah sama yang namanya minta tolong. Selalu kalah aku nih. Nah, “mbak aku ni bener minta tolong aku ni lagi di luar kota ngga bisa transfer. Anakku kasian mbak aku ngga tinggalin lauk gini. Tolong dikirim dulu. Nanti sorenya aku transfer.” Ya udah dikirim aku sesuaiin permintaan dia lah ya. Ngga ada terus, ngga transfer, ngga ada balasan. Ya udah ngga bayar dia. Beberapa kali juga begitu. Ya udah ngga papalah anggep aja aku shodaqoh ya.

Penulis : Kalo yang kaya gitu langsung di blok atau masih bisa?

Narasumber : Ya ada yang di blok. Ada yang tetep on cuek gitu. Saya tetep tanyakan ya sampe 3-5 kali lah. “sudah ditranfer ibuk?” Ngga dijawab. Ada yang nanti-nanti, ngga dibayar. Itu tapi kecil sih mbak. Selama usaha 4 tahun ini ya kira-kira 10 lah yang begitu. Ada juga sih kalo ngga pembayaran di awal itu. Gini saya kan kirim untuk dokter obskin kalo puasa itu. Nah yang tanggung jawab bayar itu dokter jaga, kaya VIC nya siapa nah itu yang tugas membayar. Nah di pingpong sampe besok pagi kurir saya belum pulang. Berangkat jam 3 di rumah sakit sarjito belum dibayar, ini cari ini, ini cari ini. Sampe jam 8 pagi baru pulang. Saya kan takut ya. Yowis yo ngga enak kaya gini. Yo mau ngga mau kamu harus bayar di awal gitu kan. Itu yang materi ya. Kalo cerewet dimarahin pelanggan ya ada sih. Kan kalo masakan kan cocok-cocokkan gitu. Istrinya gubernur AURI. Sekarang pikirin, “mbak semua tu bilang, makasih yaa mba dona masakannya tu enak gini gini.” Dapet pujian kan aku hari itu banyak sampe aku capture gitu. “mbak kok asin ya,” (kata istri AURI). Dia selalu bilang aku asin gitu. Terus, “wis gini aja mbak, kalo ngaish aku masakan tawar aja. Aku ngga usah dikasih garem.” Loh ntar aku masak ngga enak kan aku dikomplain yakan. Next dia tu selisih pembayaran. Maksudnya aku bilang uangnya (pembayaran) dia udah habis, dia bilang belum. Aku punya buktinya kirim tanggal sekian, dia setor tanggal sekian. Langsung dia, “yaudah saya ngga langganan lagi.” Yaudah lah diantara seribu pelanggan saya yang begitu juga paling aneh ya dia. Udah itu mbak sabar. Padahal dia itu langganan saya udah lama. Tapi ya itu, kenapa sih kalo ngga cocok diperpanjang terus gitu ya. Akhirnya saya menyerah lah. Biarlah kalo dia mau ngga langganan lagi ya terserah. Masakan menu bukan saya yang bikin menu malah dia yang ngatur. Ya sekarang malah enak ngga ada dia gitu, bebas berkreasi saya.

- Penulis : Upaya untuk menjaga kualitas rasanya?  
 Narasumber : Tetep eksekusi terakhir itu harus saya yang ngicipin. Kalo ada saya, pembantu itu ya cuma asisten aja. Misal hari itu masakan saya banyak, e tolong blenderin ini. Tolong yang itu ditepungin. Yang bumbuin tetep saya.
- Penulis : Pernah dikomplain masalah pengiriman?  
 Narasumber : Nah itu kan bagian dari proses belajar juga mbak. Itu tadi karena saya, pikiran saya kan harus serba fresh karena takut bau, jadi semua serba mendadak. Ya itu pernah awal-awal gitu masih catering baru. Di kadipaten ya, maliboro gitu yang kantor PKK itu lo. Kantor sultan. Itu tu kirim udah bubar rapatnya. Terlambat terus kena macet pula. Saya kan kurang pinterantisipasi saat itu. Untungnya ibunya itu baik kan. Belum dibayar lo itu, terus dibayar dia. Ya udah saya bawa pulang lah. Marah dia. Saya salah kan, saya kasih diskon. Akhirnya sekarang antisipasinya, misal minta dikirim jam 11 nah paling ngga jam 9 udah selesai packing terus jam 10 berangkat gitu. Jadi udah ngga terlambat lagi sekarang, ngga pernah.
- Penulis : Ada rasa takut ambil catering?  
 Narasumber : Yang aku takutin itu tadi lo ngga bisa tepat waktu masak itu. Saat itu yang aku takutkan itu. Karena kan mungkin kalo kita masak sendiri itu kan sedikit. Na ini banyak itu kan, apakah bisa. Prasmanan pertama itu 20 menu waktunya dari jam 9 pagi sampe jam 4 sore. Jam 3 harus udah harus selesai ya. Kalo ngga 15 atau 20 masakan gitu. Yang aku takutin sebelum hari H itu kan, bisa ngga ya aku. Bisa tepat waktu ngga ya, nyampe ngga ya jamnya, kadang kan kalo kecepetan takut basi kan ya mbak. Tapi nanti kalo itu takut waktunya ngga nyampe.
- Penulis : Melayani hotel gitu ngga sih buk?  
 Narasumber : Banyak permintaan tapi belum saya. Ini banyak banget hotel, kalo hotel itu ngga enak nya harus ada yang *standby* disitu. Nah saya ngga seneng tipe pesanan, kita kan masak itu kan udah dikejar waktu yakan. Buru-buru. Harus nyampe sana, disana masih nata lagi. Di sana dikejar waktu lagi juga. Bersih-bersih di sana, manasin lagi disana. Kasian yang pegawaiku. Aku juga kan ketar ketir ini waktunya nyampe *nggak*. Sedangkan aku masih ada pelanggan yang lainnya. Kayak pelanggan kantoran yang nasi box itu kan, anak sekolah. Kalo aku mikirin satu itu kan lainnya kacau yakan. Itu pelanggan baru, padahal yang ikut sama aku itu bertahun-tahun kan kasian nanti hilang pendapatannya. Kalo dia mau ngikutin aturanku, ya oke aku kerjakan. Kalo aku yang diatur ya males aku, kalo catering itu lo. Kan kalo kantoran itu praktisnya nasi box kan enak. Packing di rumah terus tinggal kirim kan. Satu mobil kiriman macem-macem alamat ngga papa. Kalo ini kan ngga, di sana ditata lagi. Terus nyiapin yang untuk bos-bosnya. Apalagi yang pake piring terus di plastik itu lo mbak. Ah repot banget. Kan ada hotel yang di jogja ini *event* breakfast atau apa. Perlu nasi kotak, ambil di aku. Jadi kaya tamunya ngga mau breakfast di hotel karena dia cepet-cepet mau meeting di luar atau apa gitu pengennya satu rombongan bis itu makan nasi kotak, na itu pesen di aku. Hotel itu

murah mbak harganya, ngga senengnya itu. Mintanya istimewa tapi murah banget. Ya murah ngga papa asal jangan sampe kebangetan ya. Instansi pns itu, mundur, korupsi. Jadi belanja ini cuman satu juta tujuh ratus ribu kan istilahnya. Disuruh bikin nota stempel, delapan juta. Tapi ngga dibayar langsung. Ngga tau itu uangnya memang belum cair atau dipake dulu atau gimana. Pernah aku kaya gitu, tapi cukup sekali aja aku ngga mau lagi. Jadi dia nawarin, itu tergantung ownernya. Kadang yang kaya gitu itu dia ketakutan ngga dipake lagi jadi sungkan. Kalo aku sih ngga, rejeki udah ada yang ngatur. Aku pernah kan di compare, pengusaha sarung tangan golf di klaten. Dia itu pengen banget catering saya, mungkinj ada temennya udah pernah makan gitu kan. “Cuman donna catering aja lo yang istilahnya jual mahal.” Ya bukan jual mahal ya aku tu komitmen, kalo mau komitmen ya udah bayar di awal. Ya aku alesannya sih secara halus aja, kan aku usaha kecil. Belum ada modal kalo double, nanti kalo belanja gimana. Kita kan kalo belanja sehari harus minimal empat juta. Kalikan 3 bulan saya berarti harus punya berapa. Belum cukup modal saya. Telfon terus itu. Orang kalo kaya gitu cuman enaknyanya di depan. Entar nagihnya susah. Ngga mau aku kalo gitu. Syuting tu, artis syuting. Na di pingpong lagi. Ini nunggu ini, orang ini nanti baru dateng. Nanti jam 1 baru. Besok lagi aku ada order gitu lagi ngga mau. Kasian itu lo kurirku itu lo nungguin ngga jelas. Ngga enaknyanya kalo bayar dibelakang kaya gitu mbak.

**Wawancara 2** Dilakukan pada tanggal 20 Desember 2017 pukul 10:00 WIB

- Penulis : Ibu, sekarang punya berapa karyawan?  
 Narasumber : Kalau yang harian biasa cuma 9 mba di 3 dapur. Tapi kalau ada *event* besar baru ada tambahan pegawai tidak tetap
- Penulis : Itu 9 orang pegawai tetap?  
 Narasumber : Iya mba pegawai tetap 9 totalnya. 2 pembantu, 1 kurir serabutan di 1 dapurnya.
- Penulis : Itu yang masak pegawai semua?  
 Narasumber : Untuk bumbu tetep saya yang meracik. Kalau yang di jalan godean saya tetep masak, pegawai sebagai *helper* saja. Kalau di 2 dapur yang lain asisten saya yang masak, tapi pakai bumbu yang saya racik.
- Penulis : Ibu punya 3 dapur, perdapurnya masaknya sama atau ada pembagian perdapurnya?  
 Narasumber : Kalau catering harian sama menunya mba.
- Penulis : Sejak kapan ibu melibatkan orang lain untuk membantu ibu di dapur?  
 Narasumber : Sejak orderan sudah mencapai 500 orang mba
- Penulis : Kalau rata-rata perhari biasanya bisa dapat berapa?  
 Narasumber : Perhari 75 pelanggan catering keluarga
- Penulis : Itu stabil apa flutuatif bu?  
 Narasumber : Flukuatif mba. 75 pelanggan itu sama dengan masak 450 pax
- Penulis : Pernah tabrakan antara catering harian sama *event*?

- Narasumber : Tabrakan waktu sering mba cuma sudah kita antisipasi dan sudah kami persiapkan.
- Penulis : Pernah sampai menolak orderan bu?
- Narasumber : Pernah mba. kalau order dadakan pas barengan banyak ya saya tolak.
- Penulis : Biasanya kalau pas sepi itu kapan?
- Narasumber : Pas momen liburan kaya gini mba sama setelah lebaran. Karena kan customer focus liburan.
- Penulis : Kalau pas sepi, apa yang ibu lakukan?
- Narasumber : Bikin strategi pemasaran mba. kalau perasaan ya biasa aja ya, saya anggap ini sudah ritmenya sepi. Insha Allah setelah liburan biasanya orang butuh catering lagi
- Penulis : Pernah terjadi kegagalan produksi?
- Narasumber : Hampir pernah, tapi bisa kita atasi
- Penulis : Kegagalan seperti apa itu bu?
- Narasumber : Kurang 1 jam waktu kirim, masak nasi tiba-tiba *njeblug* nggak mateng. Tiba-tiba perkedel yang siap goreng rasanya tiba-tiba asem. Saya anggap ini ujian. Akhirnya masak ulang dalam waktu pendek. Alhamdulillah selesai.
- Penulis : Itu kenapa bisa terjadi kaya gitu bu?
- Narasumber : Nggak tahu mba. itu hal di luar rencana. Tapi cuma sekali itu saja saya mengalaminya. Kedepannya kami bisa lebih mateng. Tiap ada *event* kita harus ada *plan a*, *plan b* supaya kalau terjadi hal semacam itu bisa segera teratasi, nggak panic lagi.
- Penulis : Kan banyak orang yang bisnis catering ya bu, ibu memandang mereka itu seperti apa?
- Narasumber : Nggak apa-apa mba. rejeki sudah diatur Allah. Saya yakin Allah maha adil. Tiap pengusaha catering punya *passionnya* masing-masing. Kalau saya kan spesialisnya catering keluarga harian, menyediakan masakan untuk ibu rumah tangga yang tidak sempat masak. dan di Jogja belum banyak. Kebanyakan catering di Jogja untuk partai besar seperti *wedding* dan yang lainnya.



**Narasumber 7** : Septi Kurnia Pratiwi (Pemilik Azza Catering)  
 Wawancara dilakukan pada Selasa, 17 Oktober 2017  
 jam 20:10 di Bakungan rt 5/rw 57 no.24 Wedomartani,  
 Ngemplak, Sleman, Yogyakarta

Penulis : Ibu umurnya berapa sekarang?  
 Narasumber : saya kelahiran 84 september ya, berarti 34 tahun  
 Penulis : dulu menikah umur berapa bu?  
 Narasumber : Menikah itu 2005. Bulan desember. Hampir 12 tahun  
 Penulis : pendidikan terakhirnya?  
 Narasumber : S2 Megister Manajemen UNS  
 Penulis : Kalau dari keluarga, background keluarga ibu memang wirausaha atau memang hanya ibu saja yang wirausaha?  
 Narasumber : Kalau ayah ibu saya PNS sih mba. cuma ayah saya dulu pernah buka usaha, tapi *collaps*, bangkrut ya. Jadi akhir-akhir lebih ke pekerjaan PNS nya. Tapi udah pensiun sih?  
 Penulis : Ibu pengen jadi PNS atau udah PNS sekarang bu?  
 Narasumber : Udah PNS  
 Penulis : Kalau catering ini dari kapan?  
 Narasumber : Kalau cateringnya itu panjang sih mba ceritanya. Kalau merintisnya dari saya SMA mungkin ya. SMA itu dulu kan sering di organisasi, terus ceritanya itu kebanyakan jadi sie konsumsi to mba. terus karena ibu saya kalau masak enak kan, terus ya kenapa nggak dihandle sendiri gitu lho. Lama kelamaan, sampai kuliah ya seperti itu.masih sambilan sih sama ibu saya. Terus nerima pesenan sih kecil-kecilan. Tapi ibu saya nggak bisa focus, karena dia kan guru gitu lho. Jadi pesenan dikit-dikit dari temennya, atau temen ayah, gitu. tapi belum focus banget dari dulu. Sempet saya samba-sambi kerja juga sih, jadi belum focus ke bikin brand sendiri. Cuma hanya pesan-pesan kecil gitu.  
 Penulis : Kapan pertama kali bikin brand?  
 Narasumber : Kalau bikin brand itu, dulu belum Azza sih, masih ganti-ganti. Terus bikin brand Azza itu sejak lulus S2. Dari 2011. Sorry, 2010 itu udah sempet bikin NPWP. Tapi dulu kadang ada pesenan dari kantor-kantor, udah mulai. Cuma terus saya udah mulai focus itu 2011 saya lulus S2 itu. Lulus S2 kan sempet nganggur ya, karena saya hamil anak ke dua, 2011, 2012 lahir. Lha itu, kalau saya hamil kan saya nggak bisa apa-apa, jadi bed rest gitu, nggak bisa aktivitas apapun. Saya kan juga sempet sambil kuliah itu kan saya ngajar di UTY, tapi kaya dosen DLB gitu lah, julukannya nggak tetap gitu lho. Nggak ada kegiatan kan, terus akhirnya mulai focus ke catering itu. kembali ke catering tadi. Sempet, usaha itu sempet nggak catering tok mba, jadi sempet yang lain, kaya dulu sempet jualan buku, buku pameran buku itu lho. Tapi juga nggak ini juga, akhirnya kembalinya ke catering lagi. Sempet, nggak di seriusin sih, cuma sambilan gitu. baru 2011 ih. Soalnya setelah itu, selang 5 bulan kan saya lahiran anak yang ke tiga. Jadi sempet berturut-turutlah 2 tahun itu.  
 Penulis : Kenapa balik ke catering lagi?

- Narasumber : Karena lihat ini mba, oh ternyata dilihat dari prospek bisnis yang lain, kalau catering itu kan pesenanya udah fix ya, asalkan kita nggak asal hitung kan insya Allah labanya masih dapet. Dan nggak basi kan. Maksudnya masak sudah, sesuai pesenan. Ya sudah tahulah kita mau laba berapa sudah bisa diprediksi. Terus SDMnya juga. maksudnya kan disini kebetulan ada dapur kuno itu lho mba. rumah saya kan rumah kuno gitu, jadi ada dapur kuno dan nggak dipakai gitu lho. Terus saya mikir-mikir, kira-kira bair bisa di dimanfaatkan dari itu. kemudiandari sekitar sini, kakak-kakak saya kan ibu rumah tangga, dan mereka juga masaknya enak. Tetangga sini juga banyak yang kerjanya kan kaya di sawah gitu kan, jadi bisa direkrutlah kalau untuk bantu-bantu, jadi dari situ. Oya, yang bisa dikembangkan ya cateringnya.
- Penulis : Untuk ibu-ibu daerah sini itu diambilnya sesuai kebutuhan saja atau jadi pekerja tetap?
- Narasumber : Kalau karyawan di tempat kami ada yang tetap. Tetap itu kan ada gaji bulanan. Terus kedua tetap tapi harian. Jadi biasanya merekayang kita panggil kalau misalnya pas lagi penuh, full gitu. dan gajinya sesuai dengan jumlah masuk. Gitu, macem- macem kita. Ada yang kru freelance ada. kalau pas banyak banget, kaya prasmanan wedding kan perlu banyak orang, jadi itu diistilahkan kru freelance.
- Penulis : Kalau selama ini ada kendala-kendala apa aja yang ibu rasakan?
- Narasumber : kalau awal kita focus di catering itu memang satu, modal. Kita kan juga butuh modal banyak. Sama investasi di peralatan. Yang kedua armada. Di awal kita memang mesti larinya ke bank. karena kan kita nggak punya modal. Kaya mobil, awalnya harus kredit dulu. Di modal, yang ketiga di SDM juga sih. Kita cari SDM yang loyal, itu juga susah mba. apalagi kita masih catering usaha yang mikro kecil, istilahnya mikro ya kalau awal-awal dulu. Jadi awal-awal kita berdiri itu masih membangun. Jadi pasarnya belum tetep kan. Terus kemudian keluar kasnya masih banyak untuk modal. Gajipun dulu pas awal-awal sempet berapa bulan sekali baru gaji. Atau mungkin belum stabil itu lho. Itu kan butuh karyawan yang bener-bener loyal gitu susah. Kita bertahan karena memang karyawan yang dulu itu kan karena masih saudara, jadi masih ikatan saudara ya, jadi masih mau kesini. Tapi lama kelamaan sudah stabil ya banyak yang maksudnya yang loyal juga banyak. Sama di kru. Tenaga kru untuk wedding itu lho mba. Sekarang kan, karena saya pengembangan dari catering, kemudian sejak 2016, sudah setahun ini sih mba, kita mainnya wedding package. WO. Jadi sehari itu bisa 2 titik even gitu. itu kan juga butuh SDM yang bisa handle itu. belum yang kru sinomannya kan nggak dari sini kan kita, ambil freelance gitu lho. Itu yang agak masih kendala itu disitu. Tapi sudah ada channel. Butuh berapapun sih sebenarnya bisa. Asalkan nggak mendadak. Misalnya kita butuh 20 orang, 30 orang, bisa. Sudah ada rekanannya lah.
- Penulis : berarti pangsanya sekarang lebih focus ke wedding? Atau masih menerima pesenan lain?
- Narasumber : Kalau dulu kita awalnya malah ke catering karyawan gitu lho. Sempet dulu di hotel-hotel gitu lho. Sempet ke pabrik. Memang jumlahnya

banyak sih mbak. Kalau pabrik itu hampir 500 sampai 1000an. Hotel juga 100an. Tapi emang setelah dievaluasi, pembayarannya juga temponya terlalu lama, terus marginnya nggak seberapa kan kalau itu. jadi akhirnya sekarang ya lebih fokusnya ke wedding itu. tapi ya tetep nerima nasi box, buffet, prasmanan tetep ada. ya tetep kita layanilah pesenan itu.

Penulis : Pernah ada masalah yang serius gitu nggak bu? Mungkin sampai merugikan gitu.

Narasumber : kalau rugi pernah sih. Kalau awal-awal dulu sepi. Pernah juga. nggak tahu kenapa kok sepi. Ya pernah ada yang sepi, tapi kita belum evaluasi itu karena apa. terus kalau terkait complain-komplain ini sih nggak ada mba. paling cuma kalau di wedding ini, karena kita sistemnya kepercayaan sih mba, jadi memang kita memberikan kelonggaran untuk pembayaran itu kan 10 sama 50 persen, 60 persen. 40 persennya nanti kalau wedding bisa dilunasi plus 1. Ya itu kadang ada konsumen yang kadang memanfaatkan itu. jadi ada yang sampai belum bayar sampai sekarang. Ada juga yang seperti itu. tapi kan sudah ada MoU juga. dia sudah berusaha membayar juga, tapi mungkin dengan tempo. Paling cuma itu aja sih. Paling ya sempet dulu. Masalah justru pas catering yang waktu karyawan-karyawan itu lho mba. karena kaya di hotel itu kan, karena kita sudah terikat kontrak gitu, kalau di catering karyawan itu kan dengan budget mepet terus sistemnya prasmanan. Jadi kan kadang sudah dijatah seperti itu, tapi karyawan di hotel tersebut makannya lebih dari lauk satu atau dua. Ambil sayurnya juga terlalu banyak. Nah itu yang sekarang kadang nggak terprediksi gitu lho. Ya karena marginnya mepet dan mereka ambil makannya kan porsinya kadang banyak-banyak gitu, yang sempet ini ya itu. jadi saya nggak lagi kalau yang untuk catering karyawan, nggak kesana lagi. Kecuali ada budgetnya agak longgar, baru kita berani. Soalnya kan kadang fluktuatif. Tapi kan kalau wedding kan agak longgar, jadi bisa diantisipasi

Penulis : pernah berfikir untuk selesai bu?

Narasumber : kalau nyerah sih nggak sih mba. Justru kita, walaupun dulu diawal-awal sepi, sampai istilahnya untuk bayar supir aja sampai dikejar-kejar. Sampai dikejar-kejar bank juga sempet, karena ada mungkin telat bayar, kan pernah seperti itu. tapi ya tetep semangat sih. Nggak ada niat untuk stop gitu.

Penulis : Kan varian produk catering kan banyak, terus kenapa ibu memilih untuk focus ke wedding?

Narasumber : kalau wedding itu karena dari segi omset memang lebih banyak. Maksudnya itu pekerjaan yang 1 kali, omsetnya besar, marginnya kan lebih banyak di wedding.

Penulis : Jadi sekarang udah nggak nerima box lagi?

Narasumber : Masih nerima kok. Kita masih nerima catering mahasiswa, catering kantor juga. tapi kita memang sistem promosinya nggak masuk-masuk ini nggak mba. jadi kita hanya di web itu aja, azzacatering.com itu. tetep nerima, tetep melayani. Ospek aja kemarin masih kok.

- Penulis : Kalau sama yang nasi box itu pernah ada masalah?  
 Narasumber : nggak sih. Belum pernah ada  
 Penulis : Strategi ibu untuk bisa survive sampai sekarang?  
 Narasumber : Ya satu, kita menjaga kepercayaan dari konsumen ya mba. kalau kita kan awalnya di catering itu, jadi kualitas, kuantitas, maksudnya jumlah itu jangan sampai kurang, syukur-syukur kita lebihin. Terus pelayanan, terus ketepatan waktu dari segi produk. Kalau dari pasarnya kita segmentednya kita memang untuk kalangan menengah ke bawahlah. Harganya juga standarlah, nggak terlalu mahal sekali dari segi harga. Kemudian, kita garap segmen yang ada aja mba. kalau ada yang bisa kita layani, kita layani. Kalau untuk promosi, ya kita dari internet itu. kemudian kita juga ini ikut wedding expo juga nanti di hartono mall tanggal 21 sampai 22. Ya intinya branding kita lebih lagi baik lebih di kenal lagi
- Penulis : kalau untuk waktu pengiriman itu pernah bermasalah?  
 Narasumber : waktu pengiriman, selama ini nggak pernah banyak bermasalah sih mba, paling sih ini, kalau ada keterlambatan pasti kita kabari karena apa, gitu.
- Penulis : kalau karyawan sekarang yang tetap berapa?  
 Narasumber : yang tetap itu ada sekitar 10. Yang harian itu 5 ada yang masak di dapur. Apalagi kalau wedding itu kan tambah banyak.
- Penulis : Ibu ada orang kepercayaan disini?  
 Narasumber : Ya itu, saudara saya.  
 Penulis : Yang handle dia?  
 Narasumber : Kalau yang belanja dia, kemudian yang nerima tamu ada, disini. Yang masak juga. ini kan kita ada struktur juga to mba. Nanti ada koordinasinya masing-masing juga ada sendiri. Yang logistic belanja juga ada, supervisor sudah ada.
- Penulis : Jadi ibu bisa lepas gitu ya?  
 Narasumber : Bisa. Ini aja ada prasmanan di UNRYO. Acara kampus sih. Sekarang ini.
- Penulis : Pas dulu pertama buka, ibu ada ketakutan gitu nggak?  
 Narasumber : kalau ketakutan iya mba. soalnya searching aja di internet itu kan banyak sekali. Persaingan dan lain-lain. ya ada sih, tapi nggak jadi masalah. Ketakutan kecil aja.
- Penulis : Ini berarti ibu dulu mikir untuk catering dari SMA itu cuma karena ibu bisa masak terus ada peluang gitu ya?  
 Narasumber : Iya.  
 Penulis : Jadi, bukan karena ibu punya hobi masak?  
 Narasumber : Nggak.  
 Penulis : Pelanggan nakal juga nggak ada bu?  
 Narasumber : pelanggan nakal? Kalau awal ada mba. istilahnya kaya menipu tuh juga ada. ketika mulai merintis dulu itu. jadi ada yang konsumen nggak tahu, kok tahu nomernya. Ya mungkin karena sudah promosi ya. Ada yang pesen gitu. kalau awal-awal kan seneng kalau ada pesenan gitu, apalagi itu mengaku dari sebuah bank. Ketika itu weekend ya. Weekend minta dianter senin. Jadi dia nggak bisa bayar dp. Karena

harus kesana, tutup kan, jadi nggak bisa. Senin aja sekalian ngirim. Ketika diantar, di bank tersebut nggak ada yang pesen gitu. terus di calling-calling, katanya iya, mau kesana, kebank situ. Ternyata di lagi udah nggak aktif. Jadi ada pemesan yang iseng. Nggak tahu, saya juga nggak tahu motifnya apa. itu awal mula merintis itu.

Penulis : Terus itu makanannya diapain bu?

Narasumber : Makanannya ya kita sumbangkan aja ke panti. Tapi itu justru jadi pengingat ya. Kalau kita usaha ya jangan sampai lupa lah. Sampai sekarang itu yang jadi pengingat kita. Pengingat saya terus terang. Ada hikmahnya sih mba. tapi ya abis itu nggak kecewa, nggak ada rasa kecewa. Ya udah nggak apa-apa. yang namanya usaha kan pasti ada yang itu. tapi saya juga nggak tahu motifnya orang itu nipu kenapa saya juga nggak tahu

**Wawancara 2** Dilakukan pada tanggal 16 Desember 2017 pukul 17:00  
WIB diBakungan rt 5/rw 57 no.24 Wedomartani,  
Ngemplak, Sleman, Yogyakarta

Penulis : Dulu pertama bikin itu tahun berapa? Waktu SMA kan ya?

Narasumber : Itu masih merintis sih, belum ke Azza nya, cuma pengalaman-pengalaman di catering. Kalau Azzanya itu 2010 untuk legalitasnya. Tapi mulai focus tuh 2012.

Penulis : Pas merintis menerima pesanan apa saja?

Narasumber : Acara mahasiswa, masih seputar itu sih mba. masih seputar kantor-kantornya ibu, kantor bapak.

Penulis : Itu dari awal yang masak siapa?

Narasumber : Ibu saya.

Penulis : Pas dulu nyoba bisnis selain catering, cateringnya tetep jalan bu?

Narasumber : Iya. Ya masih cuma insidental. Jadi kalau ada pesanan baru digarap. Jadi belum ntens ke marketingnya belum.

Penulis : Dari SMA sampai legalitas itu masih timbul tenggelam ya bu?

Narasumber : Iya, dan belum mantep ke catering ya. Hanya masih kaya dilakukan, kalau nggak ada order ya udah.

Penulis : Dulu ibu bilang sempat hutang bank ya bu. Waktu itu setelah legalitas apa s etelah niat focus?

Narasumber : udah focus.

Penulis : Pas memutuskan buat utang bank ibu udah memikirkan ini catering bakal gimana gitu?

Narasumber : Ya sudah sih. Kalau utang bank sebenarnya waktu itu dapat job-job dari hotel untuk catering karyawan. Itu kan butuh modal besar ya mba, kita harus nutup dulu. kan pembayarannya itu sekitar 2 bulan sekali gitu kan. Makanya itu sesuai kebutuhandulu. Kemudian setelah itu juga ada pengembangan untuk tambah alat dan lain-lain. tapi untuk jangka pendek sih, belum yang visi misi jangka panjang sih belum.

Penulis : Pas Azza udah ada yang terlibat di produksi siapa saja?

Narasumber : Masih dibantu keluarga sih. Keluarga sama tetangga sekitar.

- Penulis : Jadi dari awal ibu sudah ngasih kepercayaan ke orang lain ya? Nggak ada masalah sama kepercayaan ya?
- Narasumber : Nggak ada. soalnya keluarga sendiri kan, saudara.
- Penulis : Kalau rata-rata orderan tiap bulan itu berapa?
- Narasumber : Yang periode kapan? Soalnya berbeda mba. kalau 4 tahun yang lalu kan kita ke catering aja. Nah setahun ini kita mulai ke paket nikahan, WO. Dan itu omsetnya hampir 4 kali lipat lebih besar. Kalau dulu catering aja mungkin 50-100 lah. Paling pol 100. Tapi ketika udah ada WO ini paling minimal 200, 300, 400 lah dapat. Apalagi pas musim nikahan kan orangnya lebih banyak. Kalau bulan-bulan sepi ya paling 100-200 aja mba.
- Penulis : Kalau pas bulan nikah itu kan banyak yang nikah. Itu pernah sampai bentrok?
- Narasumber : Banyak. Kita kemarin tanggal 10 itu 4 titik dengan paket nikah semua di jam yang sama. Dan itu paket wedding ya, paket pernikahan.
- Penulis : Jadi nggak ada masalah ya mau banyak yang order?
- Narasumber : Nggak ada sih. Alhamdulillah sih kemarin nggak ada.
- Penulis : Belum pernah nolak berarti bu?
- Narasumber : Nolak. Kemarin itu kita nolak mba. karena sudah 4 titik ya. Terus ada yang pesen juga, ya nggak diterima. Udah penuh kan kalau paket nikah 4 lokasi udah penuh.
- Penulis : Kalau udah kaya gitu pesenan box dan yang lainnya ditolak juga?
- Narasumber : Masih diterima asalkan nggak pas barengan. Kemarin itu kan penuh ya, jadi ada yang pesen nasi box kita nggak bisa kirim. Jadi alasannya itu, dia nggak jadi pesen. Kita utarakan kekurangan-kekurangannya itu, kita nggak bisa anter tapi kalau mau ambil ya boleh
- Penulis : Jadi kalau dia mau ambil sendiri boleh, tapi kalau dianter nggak?
- Narasumber : Iya. Pengiriman kan nggak bisa kalau kita udah nggak ada driver. Dan mobil itu udah keluar semua di 4 titik itu.
- Penulis : Kalau pas lagi sepi itu ibu ada pikiran apa gitu bu?
- Narasumber : kalau sepi justru kita manfaatkan untuk pengembangan. Misalkan pelatihan sdm, atau kemarin waktu oktober itu kan suro ya istilah jawanya, jadi sepi sekali. Mungkin ada 2 event kalau waktu itu. jadi kita manfaatkan untuk pameran di hartono mall itu. buat training produk, buat pameran, buat promosi. Jadi malah ada waktu buat focus kesitu.
- Penulis : Ibu pernah mendapati masalah di bagian produksi?
- Narasumber : Kalau kita sih alat ukurnya konsumen ya mba. jadi misal konsumen ada masukan apa, kita sampaikan ke produksi. Tapi sebelum keluar kan kita cek, dah diicipi dulu. Kalau produksi sih cuma masalah selera sih. Selera masakan.
- Penulis : Kalau yang sekarang menerima pesannya apa saja selain wedding?
- Narasumber : Masih sama mba. prasmanan masih, nasi box masih, *coffe break* masih, kenduri masih.
- Penulis : Kalau harian ada?
- Narasumber : Harian ada, tapi yang rantangan aja.

- Penulis : Rantangan ada?
- Narasumber : Ada. tapi cuma dikit sih mba. kita batasi. Soalnya takutnya nggak pada libur. Kan weekend juga untuk wedding kan?
- Penulis : Jadi kalau rantangan itu senin sampai jumat saja?
- Narasumber : Iya. Itu kita ada tawaran dari hotel juga kita nggak masuk. Kalau hotel kan tiap hari mba. untuk karyawan sih. Dan dia itu prasmanan, itu agak repot nanti. Soalnya udah pengalaman yang dulu-dulu pernah kaya gitu dan kurang efektif juga sih. Terlalu banyak pikiran dan sumber daya yang harus dikeluarkan sih kalau untuk karyawan hotel itu.
- Penulis : Itu ibu masih terima hotel?
- Narasumber : Nggak, nggak. kemarin nggak terima. Kecuali box, itu kan cuma tinggal masak, kita kirim kan. Kalau prasmanan kan harus pakai mobil, disana ditungguin.
- Penulis : Berarti setiap hari masak ya?
- Narasumber : Ya hampir tiap hari ada.
- Penulis : Kalau perharinya itu bisa dapat berapa bu? Untuk box.
- Narasumber : Kita itu fluktuatif mba. kadang senin sampai rabu nggak ada. kadang jumat, sabtu, minggu full banyak, gitu seringnya. Nggak mesti.
- Penulis : Biasanya kalau rantangan itu ada daftar menunya nggak bu tiap minggunya?
- Narasumber : Kalau yang ini kebetulan nggak menentukan. Jadi kita sendiri yang nentuin. Jadi enak. Kalau rantangan yang sekarang cuma sedikit kok mba, cuma 35 atau berapa gitu.
- Penulis : Rantangan kantor berarti ya? Bukan keluarga?
- Narasumber : Bukan. Kita kalau keluarga nggak nerima juga.
- Penulis : Pengusaha catering itu kan banyak ya bu, ibu memandang mereka itu seperti apa?
- Narasumber : Kalau competitor iya, karena kita memang menyadari persaingan banyak. Tapi kita sih nggak terlalu memikirkan itu, karena kita mungkin sudah punya produk dan paketan ya. Jadi ya sudah apa yang kita punya itu aja kita kembangkan, jadi kita nggak terlalu memikirkan competitor sih. Hanya mungkin untuk pertimbangan iya, misalnya untuk evaluasi harga, atau mungkin, kita belajar dari catering lain. misal penataan dia lebih bagus atau punya menu yang lebih bagus, kan bisa kita cek kan.
- Penulis : Ibu 2012 sampai 2017 itu kan 5 tahun ya. Ibu merasakan perbedaan itu apa saja ibu?
- Narasumber : Selama 5 tahun ya, ya tentu ada progress pengembangannya ya mba. asset memang banyak berubah sih. Dulu hanya punya mobil pick up satu, sekarang sudah tambah beberapa armada. Terus karyawan juga bertambah. Dari asset-asset dulu sewa perkakas untuk prasmanan masih sewa, sekarang sudah ada sendiri. Bahkan untuk 2 tempat itu masih bisa kita *handle* ya, tapi kalau sudah 4 lokasi mungkin ada beberapa yang sewa.
- Penulis : Terus kalau dari segi konsumen itu ada?
- Narasumber : Konsumen? Dulu kan cuma catering aja ya. Nah sekarang sudah pengembanganke paket wedding dan WO, tentunya konsumen kan

- berbeda ya. Kita kan juga ada beberapa media sosial ya. Ada instagram, dan banyak yang komen-komen di instagram. Itu kan juga untuk membantu tingkat kepercayaan di kita gitu.
- Penulis : Kan ibu sudah berkembang ke WO ya. Untuk paes, dekor dan yang lainnya itu ibu sendiri apa bekerja sama dengan pihak lain?
- Narasumber : dengan vendor. Rias, foto, video, dekorasi, undangan, percetakan, kita juga ada kerjasama.
- Penulis : Pernah ada dari WO lain yang menawarkan kerjasama catering?
- Narasumber : Ada sih mba. tapi belum jalan. Ada yang nawarin, tapi belum pernah dapet sih. Tapi itu cuma sekali sih. Kebanyakan ya kita sendiri yang dapet.
- Penulis : Ibu percaya hal-hal seperti mistis?
- Narasumber : Kalau denger-denger sih banyak yang menggunakan. Cuma kita Alhamdulillah pd aja sih. Nggak tertarik sama hal-hal seperti itu. tapi memang ada. mau nggak mau, tidak bisa dipungkiri ada lah hal seperti itu di sekitar, mungkin, denger-denger dari usaha lain.
- Penulis : Nah bu, kalau wedding tipe kejawan itu kan biasanya ada sajen gitu ya bu?
- Narasumber : Oh, itu nggak sih. Waktu itu pernah, di sasonohinggil atau di gedung keraton ya mba, jadi ada syarat-syarat. Maksudnya kan dikasih tahu, syarat pakai gedung ini harus ada ini, tapi kita sudah pasrahkan ke pemilik gedungnya. Jadi pihak konsumen yang ngurus itu ya?
- Penulis : Jadi nggak ada singgungan sama hal-hal semacam itu ya?
- Narasumber : nggak ada, Alhamdulillah.
- Penulis : Tapi ibu pernah mengalami nggak, dalam suatu proyek, disitu ada catering juga buat tender gitu bu?
- Narasumber : Tender ya? Dulu pernah pabrik garmen mba. di pabrik garmen kita ikut tender. Terus kemarin di kids fun, itu tender juga. tapi baru mau berlaku baru-baru ini.
- Penulis : Kalau kaya gitu ibu bergesekan secara langsung sama competitor Agitu ya bu?
- Narasumber : Iya. Kita kalau kaya tender gitu, marketing masih saya sendiri yang *handle* kadang.



**Narasumber 8** : Atika (Pemilik Mantap Diet Katering)  
Wawancara dilakukan pada Minggu, 15 Oktober 2017 jam  
18:30 di muja muju umbul harjo 2/957 Yogyakarta

Penulis : ibu, namanya siapa?  
Narasumber : Atika. Atika tok.  
Penulis : Umurnya berapa?  
Narasumber : 28. Pokoknya targetnya 10 tahun itu udah mapan, to.  
Penulis : Bu, ini bisnis pertama apa sebelumnya pernah bisnis?  
Narasumber : Dulu itu saya kerjasama sama temen saya. biasa kalau kerjasama itu ada pecah kongsinya. Terus akhirnya jalan sendiri-sendiri gitu.  
Penulis : berarti itu jalan bareng, bukan satu kerja di ibu?  
Narasumber : Kerja bareng. Pemiliknya itu ada 2. Kalau ada 2 kepala itu pasti kan bentrok. Ya udah akhirnya kita pecah, saya jalan sendiri. Temenku masih pake label lama, saya buka sendiri pakai label sendiri gitu.  
Penulis : kalau buka label sendiri dari kapan?  
Narasumber : tahun 2016. Bulan maret. Terus kan aku hamil, cuti hamil. Baru buka 5 bulan terus cuti hamil 6 bulan. terus buka lagi kemarin itu. jalan hampir 6 bulan lagi. Udah hampir setahun  
Penulis : Hamil 2016, berarti ibu nikahnya kapan bu?  
Narasumber : saya 2015. Udah 2 tahun nikah  
Penulis : Dulu disini juga bu?  
Narasumber : Aku dulu bukanya pertama abis nikah itu di sleman. Di dekat lapangan denggung. Tapi memang sasarannya emang susah to. Kebanyakan anak-anak UGM terus kebanyakan daerah kota. Susah pada keberatan di ongkir. Kan aku tambahin ongkir, pada keberatan. Pas hamil udah berapa bulan ini terus pindah kesini dapet langganan lagi. Cuti, udah pada nanyain mba kapan buka lagi. Yo wes buka lagi.  
Penulis : ibu dari gizi UGM  
Narasumber : iya  
Penulis : Ibu asli jogja?  
Narasumber : Asli daerah sini. Dulu di sleman ikut sama suami, tapi weslah, nang kene ora maju-maju, sakno. Enak nang kuto. Balik nang omah meneh  
Penulis : Jadi dapet pelanggannya daerah-daerah kota?  
Narasumber : Sini, iya. Langsung dapet padahal, cek cek langsung.  
Penulis : kalau sama pelanggan pernah ada yang bayarnya bermasalah gitu?  
Narasumber : Pernah dulu. Mahasiswa sih biasanya. Ngrimnya kan kadang pada terlambat. Terus kalau nggak alasannya lupa, atau apa gitu. kalau aku sistemnya bayar di awal. Tapi kan ada pelanggan lama yang modelnya bayar di akhir aja ya mba. percaya-percaya aja sih.  
Penulis : dan itu nggak bermasalah ya berarti?  
Narasumber : Nggak. Kalau pembayaran nggak. Karena aku kateringnya katering diet kan, harus ngelayanin itu sesuai sama kebutuhan dia gitu lho. Semisal kebutuhan dia, lihat penyakitnya kan macem-macem. Kemarin ada yang vegetarian, dia nggak bisa makan yang hewani gitu. mau ikan, ayam, dia mintanya jamur. Kemudian ada penyakit hiper tiroid, pembengkakan kelenjar itu. jadi dia nggak bisa makan sayur ini, sayur

ini, sayur ini, kaya gitu. dia bener-bener, mana dia orangnya streak banget gitu lho, mba kok menunya kaya gini. Aku pengennya yang ini. Aku besok request menu ini ya mba.

Penulis : Berarti tiap hari ibu masak beda, beda, beda gitu?

Narasumber : Iya. Sesuai sama dietnya dia. Jadi semisal dia dietnya ada gangguan asam urat, kan dietnya nggak boleh masak sayur bayem, jadi aku ganti sayurnya yang ini. Emang bener-bener diporsi. Jadi nabatinya harus setengah porsi. Nggak boleh kebanyakan makan tahu, makan tempe, jadi emang bener-bener diukur. Diitung juga kebutuhan kalorinya, jadi kalau orang pesen nggak bisa langsung kuanter. Jadi kan harus aku itung kebutuhan kalorinya juga, terus disesuaikan sama jenis dietnya juga, gitu. kebanyakan kan kalau pengen menu katering ini aku maunya langsung mba, dianter ya nanti sore. kalau aku nggak bisa.

Penulis : Kalau kaya gitu ibu ngitung kalorinya gimana?

Narasumber : Kan aku kasih list buat data customer di wa itu. nama, umur, kaya gitu. nanti ada perhitungannya gitu.

Penulis : Untuk katering diet ini emang udah pangsanya buat yang custom-custom gini?

Narasumber : Iya. Emang permintaannya kaya gitu. Dulu aku buka sama temen itu diet katering di jogja itu emang belum ada, tahun 2013 itu emang belum ada yang buka. Jadi kita pengen buka sesuatu yang baru di jogja gitu lho. Kan kalau di Jakarta lagi booming itu temenku pada kerja di Jakarta itu. di jogja itu diet katering kok belum ada gitu. ya udah kita buka, emang bagus sih pasarnya. Langsung banyak yang pesen gitu. tapi ya namanya kerjasama mesti ada bantroknya ya udah. Jalan setahunan lebih.

Penulis : Kok bisa kepikiran dietnya berdasarkan ini?

Narasumber : Banyak lho. Tapi kebanyakan pada diet mayo. Kalau aku, karena diet mayo menurut yang aku pelajari pas kuliah itu nggak sesuai. Jadi kalau diet itu harus sesuai sama asupan yang kita makan sehari-hari itu lho. Jadi metabolismenya nggak kena. Kalau diet mayo kan nggak makan garem, makannya cuma lauk doang, daging tok gitu. nanti siangnya sayur doang. Kita kan nggak mungkin gitu terus to. Jadinya kan ya udah harus sesuai sama yang kita makan sehari-hari. Tapi dikurangi pelan-pelan. Jadinya turunnya itu bertahap, nggak langsung drastis, langsung anjlo gitu. kan nggak gitu juga.

Penulis : Yang dominan jadi pelanggannya buat katering diet-diet ini dari mana saja bu?

Narasumber : Biasanya sih, kalau pelanggan yang sekarang kebanyakan yang udah berumur sih. Yang diabetes gitu. yang langganan-langganan lansia-lansia itu. lebih yang langganan teraturlah, yang langganan lama. Kalau mahasiswa yang diet weigh lost paling ya cuma coba-coba kaya gitu. tapi kemarin ini juga atlet juga. anak taekwondo pengen nurunin berat badan gitu. 2 mingguan ini udah turun 2 kilo. Kan targetnya turun 6 kilo sampai akhir bulan ini. Kemarin duah turun 2 kiloan kayanya.

Penulis : Jenis pelanggannya unik-unik ya bu?

- Narasumber : Macem-macem. Anak-anak, mahasiswa ada yang vegetarian. Jadi dia nggak bisa makan yang minyak sama sekali. Dia vegetarian murni. Jadi harus sayur, nanti lauknya pakai jamur, kalau yang jamur, kalau yang nabati tahu tempe, nggak bisa santen, nggak bisa kecap, nggak bisa minyak.
- Penulis : Itu nggak kerepotan bu, tiap orang beda menunya
- Narasumber : Ya kadang pusing. Tapi ya itu, kadang ada seninya juga sih. Kan nerapin ilmu kuliah sama belajar kuliner. Aku dulu blas nggak bisa masak itu. udah pelan-pelan aja belajar.
- Penulis : Dulu pertama ibu berfikir ah aku pengen bikin katering kaya gini ah itu kapan?
- Narasumber : Kalau dulu abis wisuda itu kerja di katering sih, katering vidi. Tapi lebih sering tugas di Jakarta aku dulu. Nanganin proyek kantor pajak. Jadi aku sebenarnya dibuka sama temen aku tuh dia yang lebih nanganin buat makanannya, aku yang lebih ke yang masalah keuangannya. Soalnya kan emang aku yang ngatur anggaran belanjanya waktu masih di vidi itu. jadi aku akhirnya pecah kongsi, aku buka sendiri. Wong aku udah ada basic ilmu gizi, udah tahu tentang keuangan juga, ya udah.
- Penulis : Jadi buka ini itu cuma aku pengen bisnis aja atau ada tujuan lain?
- Narasumber : Emang karena salah satunya aku pengen buka usaha sendiri. Apa ya, dulu jaman kuliah dulu pernah iseng-iseng nulis di kertas kecil itu. pengen buka katering diet. Ternyata bener, kejadian.
- Penulis : Nah katering kaya gini itu ibu ngerasain kendalanya apa aja?
- Narasumber : Kendala sih banyak. Kalau dari aku sih, karena dari aku yang belum terlalu serius banget sih mungkin promonya aku masih kurang ya. Jadi belum terlalu, sasarannya belum terlalu mencapai target gitu.
- Penulis : Sasarannya pengen yang kaya mana emang bu?
- Narasumber : Pengennya yang mahasiswa lebih banyak lagilah.
- Penulis : Selama ini emang pemasarannya lewat apa aja?
- Narasumber : Aku lewat ig aja sih. Baru ig. Belum terlalu nyebar brosur belum. Masalahnya kan aku juga masih nyambi anak juga, masih kecil. jadinya belum aku terlalu serius. Kalau udah agak gede paling tak seriusin lagi.
- Penulis : Ini kan udah hampir setahun, udah ada pelanggan yang stabil nggak?
- Narasumber : Ada pelanggan yang stabil. Dari awal buka sampai sekarang langganan terus.
- Penulis : Kalau diitung, pelanggan tiap bulannya rutin berapa?
- Narasumber : Kalau awal dulu buka, berapa ya? 8, 10. Soalnya dulu aku masih nganterin sendiri. Dulu kan kalau buka usaha aku pikirannya kalau modal adanya segitu ya udah aku pakai. Belum berani pinjem sana-sini belum berani. Masih itungan juga sih. Soalnya katering diet kan belum terlalu tenar. Jadinya belum berani gelontorin modal yang terlalu gede. Takutnya nanti malah rugi sendiri kan? Ya udah aku pakai uang yang aku punya, aku pakai. Aku belum punya tenaga buat bantu ya udah, aku jalanin sendiri. Pelanggannya ya paling 6 atau berapa. Sekarang

- kan udah ada 1 pegawai yang anter, delivery man, ya udah, jalan ya udah mulai rutin. Tapi ini setiap hari paling 10, 12an.
- Penulis : Nganternya sehari sekali apa sehari 2 kali?
- Narasumber : Sehari 2 kali. Siang sama malem. Kalau katering yang buka sama temenku dari pagi. Jam 4 *esuk wes mangkat*. Beneran lho. Jam 4 pagi berangkat, nganti jam 6 sore baru pulang. Namanya niat wirausaha ya udah, bener-bener diniatin. Apapun resikonya harus kamu hadapin.
- Penulis : Jadi dari awal ibu buka katering ini bukan sebagai sampingan, tapi udah jadi pendapatan utama gitu ya?
- Narasumber : iya.
- Penulis : Kok nggak kepikiran jadi ahli gizi atau gimana gitu?
- Narasumber : karena ahli gizi itu lapangan kerjanya susah. S1 itu susah. Jadi banyakan nyarinya itu D3. Jadi kalau S2 itu juga lowongannya juga dikit sih. Jadi emang, jujur sih, *angellah* lapangan kerjanya. Temenku juga ampe usaha batik malahan. Temenku akrab malah usaha batik, malah sukses. Akhirnya sih bikin lapangan kerja sendiri aja, daripada susah golek gawean. Wes gawe lapangan kerjo dewe, bisa bantu orang lain juga.
- Penulis : Kalau kita tarik ke belakang ya, background keluarga ibu itu emang wirausaha atau cuma ibu aja yang wirausaha?
- Narasumber : Kalau bapakku memang pegawai kecamatan banguntapan. Dulu emang usaha madu sama temennya. Dulu aku kuliah juga pengen usaha sendiri. Aku dulu jual buku. Disitu kan ada temennya bapakku yang jualan kios di shopping, taman pintar. jadi temenku pada mau pesen apa, kan temenku tiap semester kan bukunya pasti macem-macem kan. Aku puterin kertas, siapa mau beli buku ini, centang, centang, centang. Pagi ambil bukunya disana, nanti aku bawa ke kampus. Terus dulu itu manfaatin adek kelas juga sih. Kamu kerjasama sama aku piye? Kamu nyebarin itu, nanti tak kasih persenanlah. Aku kan angkatan 2007. Adek kelasku angkatan 2008, 2009 itu udah tak jadiin anak buah.
- Penulis : nah kan tadi bilang, diet katering ini di jogja masih sedikit atau belum ada saat itu. terus kepikiran mau bikin ini, ada keyakinan ini bakal laku gitu?
- Narasumber : kalau usaha yang unik terus belum pernah ada kan biasanya orang tertarik. Nah aku pikirannya gitu sama temenku.
- Penulis : Jadi pasti ada pasarnya ya. Jadi pas buka 2013 itu yang sama temen diet katering juga?
- Narasumber : Diet katering juga.
- Penulis : Modalnya itu dari?
- Narasumber : Modal sendiri. Kan aku kerja di Jakarta itu nabung-nabung. Itu pakai modalku sendiri.
- Penulis : Dari sisi operasional ada yang unik nggak bu? Bedanya dengan katering yang biasa sama yang diet.
- Narasumber : Ya itu bedanya. Kalau katering biasa kan cuma nanganin yang buat nurunin berat badan. Kalau aku kan yang penyakit. Jadi bener-bener aku perhatiin pantangannya dia, kebutuhannya dia berapa, terus

- requestnya dia apa. ya kaya tadi itu, vegetarian non minyak, non ini-ini. Ya bener-bener aku perhatiin.
- Penulis : Cara masaknya juga belajar sendiri?
- Narasumber : Iya.
- Penulis : Kan sekarang banyak diet katering yang serupa kan? Dan di tempat ibu bedanya seperti tadi disebutkan. Terus gimana ibu memberi tahu pelanggan kalau diet katering ibu itu beda dari yang lain?
- Narasumber : Mereka biasanya nanya sendiri sih.
- Penulis : Ibu tahu diet katering di jogja ini ada berapa? Apa cuma ada 2 sama ibu?
- Narasumber : Banyak. Kalau liat di ig, hashtag itu keluarnya banyak banget. Jaman 2013 *luru diet katering yo metune jeneng kateringku seng biyen tok kae*. Lha kan *nang* instagram *iku kan akeh*, banyak.
- Penulis : Ibu, kan ibu masaknya macem-macem dalam sehari, repot kan? Itu ngefek sama penghasilan nggak?
- Narasumber : Nggak sih. Kan udah aku itung juga. kalau misalnya macem-macem ya itu. paling yang bedain cuma yang vegetarian itu. sama kalau misalnya sayur ini, aku masaknya sayur bobor bayem misalnya. Nanti yang diet rendah purin, nggak aku kasih sayur bayem, gitu. ada juga nih yang lansia masaknya harus yang berkuah, pakai sop. Nanti kalau aku masakin sop ya buat yang lansia sama vegetarian itu, sop aja. Jadi ya pinter-pinter lek masak, sama bagi waktunya itu.
- Penulis : Jadi masaknya pagi sama siang?
- Narasumber : Siang sama malem. Ya jam 8 pagi itu udah mulai. Jam 11, setengah 11 udah dianter.
- Penulis : Komplainnya apa aja bu?
- Narasumber : Kalau complain paling waktu sih. Kadang agak telat. Kan udah minta maaf dulu, udah wa duluan sama customer. Bu, maaf ya nanti terlambat karena ada masalah, gitu.
- Penulis : Biasanya kalau dapet complain telat itu masalahnya ada di mana kalau di katering?
- Narasumber : masalah complain sih paling masalah rasa, kan manusiawi. Keburu-buru keasinan. Aku biasanya sih kuganti. Satu kali gratis makan buat kompensasinya. Jadi biar pelanggannya juga seneng, nggak rugi. Aku makan keasinan. Bayar semene *mosok mangane ko ngene, kasinen*. Ya nyenengin pelanggan juga. menghargai pelanggan juga gitu.
- Penulis : Selama menjalani katering selama ini tantangannya apa aja sih?
- Narasumber : tantangannya ya, karena aku belum terlalu serius banget, masalahnya ya itu, customer. Nyari customer yang banyak juga. kemudian promosi.
- Penulis : Dari sisi produksi atau keuangan, atau sdm ada bermasalah?
- Narasumber : kalau sdm mungkin ya itu, aku kayanya memang butuh tenaga yang masak lagi tapi susah ngajarin tenaga masak yang ngerti ini, ini, ini. Susah ngajarinnya itu. dulu pas buka sama temenku juga kita yang turun masak sendiri, sama sekalian ngajarin juru masaknya. Tapi ya memang bener-bener sabar. Harus ngajarinnya pelan-pelan gitu lho. Tantangannya itu.

- Penulis : pernah mengalami pas ada orderan ibu ada urusan mendadak yang juga harus pergi?
- Narasumber : Alhamdulillah belum sih. Tapi kalau kemarin, hari apa, tanggal berapa, aku emang ada jadwal sumpah profesi gizi di kampus sorenya. Jadi yang biasanya langganan sore kuanter siang jadi satu. Jadi dia langganan siang sama sore, masaknya aku jadiin satu, aku anterin waktu siang. Tapi yang masakannya nggak mudah basi, yang mudah diangetin sama pelanggannya. Pelanggannya nggak masalah, udah aku wa dulu, aku wa nya juga 3 hari sebelumnya, biar dianya nggak kerepotan juga. aku telpon waktu itu, ibu maaf gini, gini, gini. Oya mba, nggak apa-apa, tapi jangan yang gampang basi makanannya.
- Penulis : Jadi selama ini belum ada masalah sama customer selain complain itu aja?
- Narasumber : belum ada.
- Penulis : kan sekarang udah banyak banget diet catering gitu ya bu, terus pelanggan itu kan biasanya juga melihat-lihat oh disana cateringnya seperti ini, disana seperti ini. Nah ibu sendiri, gimana cara ibu untuk bisa lebih unggul dari mereka?
- Narasumber : kalau aku sih lebih ke ini. Makanan itu apa sih yang dinilai pertama? Rasa. Penampilan. Udah. Aku bikin yang rasanya orang itu suka, tampilannya yang enak dilihatnyalah. Penampilan dari *packaging*nya yang rapi, kaya gitu. lebih main disitu sih. Kalau harga ya emang rata-rata segitu. Ya emang jogja, tahu jogja kan makanannya murah, yo kui. *Bar reti regone semono* ya mba kok segitu harganya. Ya elah bu, kene mong masak be mumet-mumet.
- Penulis : ibu pemilih untuk masalah sayur?
- Narasumber : iya, milih. Kaya yang aku certain tadi, vegetarian, dia ada hiper tiroid nggak bisa makan sawi, kangkung nggak iso, bayem nggak iso. Brokoli nggak bisa. Ya udah kuolahin sesuai request dia, dia minta apa. mba aku nanti mau minta kenikir, ya udah aku cariin kenikir, kaya gitu. ya aku manjain customerlah. Jadi dia lebih menikmati makannya. Dia udah sakit, makan aja nggak enak. Ya udah mungkin biar customer merasa nyaman, terbantu sama kita juga. jadi dia penyakitnya bisa sembuh, kita bantu dia. Orang itu yang paling enak kan makan. Kalau enak ya enak.
- Penulis : sayurnya harus organic nggak bu?
- Narasumber : kalau organic, kalau ada customer minta sayur organic aku belum bisa nurutin sih. Dulu pernah ada. tapi yo aku, ya udah. Misalnya dia nggak nya dia nggak mau ya monggo cari catering yang lain.
- Penulis : Itu emang nggak tersdia di pasar atau apa?
- Narasumber : Kalau di pasar memang ada, tapi kan dari segi waktu juga, tenaga juga. aku nyarinya kan nggak sempet juga.
- Penulis : dulu pas pertama mau buka catering itu ibu ada rasa takut nggak?
- Narasumber : kalau takut ya mestinya adalah. Takutnya ya itu, *nek ora payu piye? nang yogjo panganan murah*, 2013 dulu pertama aku buka catering itu harganya 18 ribu. Itungannya mahal. Kan catering diet pertama kali buka di jogja, harganya langsung segitu. Tapi kan kita sebisa mungkin

- menjelaskan ke customer kalau catering kita itu beda sama yang lain. jadi kita memperhatikan dari segi gizinya, dari kalornya kami hitung. Terus kami bener-bener takar, bener-bener ukur, minyaknya bener-bener ukur, gitu. ada yang beda dari kita gitu lho. Jadi mereka bayar mahal, nggak rugi, gitu. ada manfaatnya buat mereka juga.
- Penulis : jadi peningkatan harga itu karena kerja lebihnya atau dari kenaikan harga bahan bakunya?
- Narasumber : kalau bahan baku sih nggak lebih. Dari kerjanya. Manfaatnya yang dirasakan customer itu ada bedanya. Buat segi kesehatan juga. kesehatan itu mahal. Jadinya ya harus sesuailah sama yang mereka rasakan.
- Penulis : Kalau sampai sekarang pernah ada masalah yang sempet bikin jatuh?
- Narasumber : sempet bikin jatuh ya kalau pas bulan puasa itu. pelanggannya itu. emang agak pusing keuangan itu kalau pas puasa. Ya paling nggak balancelah antara pemasukan sama pengeluaran. jadi nggak rugi, nggak untung. Ya udah balance aja dulu.
- Penulis : kalau puasa sistemnya gimana?
- Narasumber : kalau puasa yang mau pesen ya tak layani makan siang. Pas kemarin kan emang pas waktu hamil sama waktu menyusui, jadi aku kan pas nggak puasa. Tapi kalau tahun depan, paling bulan puasa mending aku nggak buka. Paling lho ya. Soalnya makanan kalau nggak ngicipin itu, kalau masak itu *rasane piye ngono lho*. Buat orang lain juga. *lha mung tekan ilat tok kae, during tekan lek kar rasane kurang*. Sama kan bikinnya juga capek to bulan puasa. Belum masakin buat yang dirumah juga.
- Penulis : Nah pas ada masalah, pernah mikir buat udahan?
- Narasumber : kalau aku nggak sih. Masalahnya rugi. Eman-eman kerja keras kita yang kemarin-kemarin itu. sayang banget perjuangannya yang kemarin-kemarin. Dulu emang pas waktu pecah kongsi itu pernah pikiran, emang aku sebelum jalanin ini emang buka catering snack. Tapi udahlah balik lagilah ke catering diet lagi. Lagian pelanggan pasti ada kalau catering diet. Kalau snack kan cuma musiman to, kalau ada acara, baru pesen. Kalau catering diet kan insya Allah tiap hari ada langganannya. Harian.
- Penulis : Kalau boleh tahu, dulu pas awal bikin, suka dukanya kaya apa bu?
- Narasumber : Ya itu. bener-bener berjuang. Karena emang kita ngelayaninnya buat makan pagi, siang sama malem, ya itu, jam 4 pagi, sebelum subuh itu udah berangkat ke kantor. Kan dulu di deket galleria itu. disitu kantornya, di rumahnya omnya temenku itu. temenku rumahnya malah tajem. Jadi milih tempatnya rumah omnya itu, kota. Jadi pagi itu udah berangkat, nanti malem-malem baru pulang, gitu. terus kalau pas delivery mannya lagi sakit, udah, aku bantuin nganterin juga. kalau ada rute yang agak jauh, misalkan jalan imogiri sana pagi-pagi, aku *seng negterke*. Belang ringroad *isuk-isuk*.
- Penulis : Ibu, menurut ibu sekarang ibu sudah mapan belum?
- Narasumber : Belum sih nek nganggepku. Masih target. Ya itu, kalau anakku udah agak gede, udah aku seriusin. Soalnya aku belum terlalu serius. Ya

udahlah jalani aja. Yang mau pesen ya pesen. Ya udah, jalani aja kalau aku. Ngisi waktu juga kan, ibu rumah tangga sama menerapkan ilmu kuliah juga.

Penulis : Jadi bikin ini bukan karena adanya desakan ekonomi gitu ya bu?  
Narasumber : nggak. Jalani aja. Mengisi waktu, nerapin ilmu kuliah juga. jadinya kan nggak rugi sinau. Kan aku dulu anak SPMB. UM nggak diterima, yang diterima SPMB cuma 20 anak. Untung-untungan itu masuk, udah bener-bener

Penulis : Nah kenapa ibu masuknya gizi?  
Narasumber : Kebetulan pas UM aku nginceranya kedokteran. Tapi nggak diterima. Ya udahlah milihnya yang satu fakultas kedokteran aja. Tapi kalau jadi perawat aku moh. Akhirnya di gizi. Dulu emang pertama pengen kerja di rumah sakit. Tapi ya itu. lowongan ahli gizi itu susah, *yo uwes*, buka usaha *dewe wae*. Buka lowongan ahli gizi, butuhnya 1 yang ngelamar bisa anak 30. Yo susah banget saingannya

Penulis : kalau target ke depannya itu apa bu?  
Narasumber : kedepannya ya pengen nambah karyawan, terus pengen aku gencarin lagi promosinya. Nyari customer lebih banyak. Kalau customer lebih banyak kan kita butuh tenaga lebih banyak. Ya ini emang delivery mannya cuma 1 ya. Kadang suruh nganterin ke daerah seturan, kan jauh. Anak UPN itu. aku belum bisa. Customer saya kebanyakan anak utara, UGM, terus jalan wonosari. Sekarang rutenya mencar. Jalan wonosari, UGM, ada yang di deket sakola. Kan mencar, belah kota. Jadi kalau ada yang mau langganan seturan, aduh aku belum bisa.

Penulis : Jadi ibu bener-bener susah buat keluar ya?  
Narasumber : paling keluarnya agak siang. Kalau delivery mannya udah pulang nganter. Tapi ya jam 2 udah harus sampai rumah lagi. Makanya aku bilang, waktu mba mau wawancara kan, yo nek hari biasa emang nggak bisa. Paling ya minggu, gitu. Ya yang namanya wirausaha itu emang harus korban waktu juga. koyoe kan enak, oh waktune iso bagi waktu, duite muter terus. Pusingnya itu pas bulan puasa, jenut-jenut. Kalau gaji piye? Kalau bulan puasa harus punya pegangan dulu.

**Wawancara 2** Dilakukan pada tanggal 12 November 2017 pukul 16:00 WIB di muja muju umbul harjo 2/957 Yogyakarta

Penulis : Bisa ibu ceritakan detail pertama buka pas 2013?  
Narasumber : Dulu, aku sama temenku itu sama-sama, aku sama temenku kerja di katering juga, katering vidi. Kan pernah background tentang makanan, kita tugas di rumah sakit sleman. Kan emang ada kerja sama sama rumah sakit sleman, jadi kita di rumah sakit sleman. Kita resign. Temenku yang ngajakin aku. Jadi temenku resign duluan, terus ngajakin aku gimana kalo kita bikin katering diet? Bikin lapangan kerja gitu. ya udah, akhirnya kita jalan 2013 itu.

Penulis : Jadi pencetusnya?



- Narasumber : yang ngasih ide itu temenku. Terus ngajakin aku. Kan sama-sama background pernah kerja di katering diet, kenapa kita nggak buka sendiri aja? Lagian masih belum ada katering diet jaman 2013 itu. kenapa kita nggak bikin?
- Penulis : Jadi awalnya itu katering pernah kerja di katering gitu?
- Narasumber : iya, kita pernah kerja di katering, punya background gizi, dan pikir kita waktu itu katering diet belum ada di jogja, ya udah kita buka. Jakarta kan lagi menajmur, katering diet, di jogja belum ada, nah saya juga tertarik kan, ya udah kita jalan bareng.
- Penulis : Ibu juga pernah ganti kan abis pecah itu, kenapa balik lagi ke katering?
- Narasumber : Kayanya lebih menjanjikan yang katering diet. Karena kalau orang kan tiap hari konsumsi makanan. Kalau snack kan paling buat acara kaya arisan, acara apa. itu kan paling sebulan sekali, ya nggak continue setiap hari. Kalau katering diet, orang kan konsumsi makanan setiap hari, jadi kok ya lebih menjanjikan katering diet, ya udah aku buka lagi katering diet.
- Penulis : Waktu buka lagi itu ada pikiran mau buka katering jenis yang lain atau emang udah niat di katering diet lagi?
- Narasumber : Nggak sih. Tetep di katering diet. Soalnya sudah ada pengalaman, sama kan nomerku juga udah kesebar, itu banyak yang nanyain, mba aku pengen langganan diet lagi dong. Ya udah, orang udah punya pasaran, udah pada punya nomerku juga kan customernya.
- Penulis : Pas pecah itu temen ibu tetep jalan?
- Narasumber : Dia tetep jalan. Jalan sendiri-sendiri kita. Dia tetep pake nama katering yang dulu, aku kan ganti nama.
- Penulis : Sampai sekarang pelanggan dapet berapa?
- Narasumber : kalau tempatku sih rata-rata, kan baru jalan, pertama 6 bulan, terus cuti hamil, terus jalan lagi baru 6 bulan. jadi ngumpulin customernya pelan-pelan. Ya 15 an
- Penulis : Itu ibu semua sendiri?
- Narasumber : Iya
- Penulis : Pernah minta dibantuin orang nggak?
- Narasumber : Emang pernah kepikiran, tapi kayanya udahlah jalani aja sekarang, kaya gitu.
- Penulis : Yang bikin ibu nggak langsung nyari orang buat bantuin itu apa bu?
- Narasumber : Karena susah. Susah buat ngajarinnya. Makanan diet itu bikinnya emang harus bener-bener diawasi, dari penggunaan minyak gorengnya, kemudian kita ngolah pake kecapnya. Itu tuh bener-bener harus kita awasi. Terus masalah rasa juga. belum makanannya kan beda-beda tiap orang, jadi kan kalau orang yang belum terlatih dan harus diajarin tuh kayanya udahlah, sendiri dulu aja.
- Penulis : Pernah ada masalah produksi??
- Narasumber : Nggak sih mba, soalnya kan kita makanannya fresh gitu lho mba. Buat makan siang itu biasanya saya mulai masak jam 8. Jam 9 kita packing, jam setengah 11 berangkat dianterin. Nggak sampe basi. Makanan basi kan jangka waktunya 7 sampai 8 jam. Jadi jam 8 kita

- masak, basinya sekitar jam 3 an sore. kalau misalnya ada customer mba aku nanti pergi, aku makan jam 2 an masih bisa nggak mba? ya masih bisa, asalkan nggak lewat dari jam 3. Kita ngarahin customer juga kaya gitu.
- Penulis : Kebetulan ada juga yang bilang, terkadang itu ada yang melibatkan yang namanya mistis gitu bu. Kalau ibu sendiri percaya?
- Narasumber : Nggak percaya kalo itu.
- Penulis : ibu pernah bilang kalau dalam waktu 10 tahun lagi ibu target sudah mapan gitu ya. Mapan menurut ibu itu seperti apa?
- Narasumber : Kalau aku sih mapan 10 tahun ke depan itu udah punya pelanggan yang banyaklah. Target sampai 30 an. Tenaga kerja juga masak udah ada sendiri, delivery man udah ada sendiri. Mungkin ada ahli gizinya juga. kan itu juga pengen buka lapangan kerja. Jadi nggak cuma tukang masak, delivery man, tapi juga jurusanku juga gitu lho. Jadi bermanfaat buat prodiku juga gitu.
- Penulis : Kalau regenerasi itu udah terpikir?
- Narasumber : Belum sih.
- Penulis : Kalau tujuan buka bisnis ini tuh ada lagi nggak selain aplikasi ilmu itu?
- Narasumber : Itu sih tujuan utamanya. Ya sama itu sih buka lapangan kerja. Pengen buka lapangan kerja sendiri. Jadi kita tuh lulusan sarjana itu ya nggak cuma ngandelin yang kerja di orang lain gitu. jadi kita bikin lapangan kerja sendiri gitu.
- Penulis : Ibu sendiri merasakan perbedaan waktu 2013 sama buka yang tahun ini?
- Narasumber : Kalau bedanya sih pasti kerasa ya. Kalau tahun 2013 ya emang berjuangnya itu emang bener-bener. Kalau yang 2013 itu kan kita ngelayanin makanan pagi, siang, malem. Jadi jam 4 itu udah berangkat ke kantor sampe sore. udah bener-bener capek bangetlah. Yang sekarang kan cuma buat makan siang sama makan malem, tapi buka sendiri, masak sendiri, ngatur apa-apanya sendiri. Kalau beratnya sih sama-sama beratnya sih. Apalagi kan sekarang sendiri. Kalau kemarin kan berdua. Maksudnya ada yang bantuin buat mikir ini ini ini. Nah sekarang kan jalan sendiri ya udah hadapi sendiri.
- Penulis : Kalau dari segi lingkungan, customer kerasa bedanya?
- Narasumber : Kalau customer pasti kerasa bedanya. Kan kalau yang dulu sampe ngelayanin customer sampai 50 an. Ya namanya juga baru lagi, mulai lagi, 15 an, ya gitu lah. Tapi ya alhamdulillah lah udah ada customer gitu.
- Penulis : Ibu kapan kira-kira bakal ngerekrut orang?
- Narasumber : Mungkin itu, kalau anak saya udah mulai agak gedean dikitlah. Umur 3 tahun, mungkin tahun depannya lagi. Ini baru mau jalan setahun. Kalau anak kan 2 tahun periode emas, harus bener-bener butuh perhatian ekstra. Jadi aku emang belum terlalu focus ke bisnisnya itu sih. Mungkin ke anak dulu, nanti baru di fokusin ke bisnisnya.
- Penulis : Jadi ini memang buat sampingan atau mau di tekuni?

- Narasumber : Nggak sih. Kan suami juga kerja. Jadi ya cuma pengen nambah-nambah aja
- Penulis : Kalau buat ibu sendiri, ini emang mau difokus apa cuma sampingan?
- Narasumber : Fokus.
- Penulis : Sekarang customernya 15 orang. itu fluktuatif apa tetap di angka itu?
- Narasumber : Fluktuatif sih mba. Apalagi kalau hari sabtu, kadang sepi malah kalo hari sabtu. Kan mahasiswa biasanya nggak langganan hari sabtu. Mereka pengen pulang apa ada acara gitu.
- Penulis : Jadi langganannya senin sampai jumat?
- Narasumber : Kebanyakan kaya gitu. Tapi ada yang udah boking sebulan gitu.
- Penulis : 15 ini tipenya apa aja bu?
- Narasumber : Ya macem-macem. Ada yang sayurnya pilihannya kaya gini-gini. Terus dia nggak bisa pakai bahan buatan kaya kecap, terus pake minyak goreng dia nggak bisa. Padahal dia request minyak olive oil. Tapi aku kan nggak bisa kalau budget harga 25 ribu pakenya olive oil ya nggak masuklah. jadi ya nggak usah pake minyak goreng aja, aku olahin. Jadi pinter-pinternya kita ngolah makanan jadi ya tetep enaklah nikmatin makanannya.
- Penulis : Itu tuh sudah disediakan menu atau seadanya aja?
- Narasumber : Kalau aku sih emang ada menu buat seminggu. Tapi kan makin kesini, ya udahlah menu yang ada. tapi kan tetep aku variasi. Jadi misalnya hari ini pake ayam, nanti sore pake telur. Jadi nggak monoton. Tetep aku atur.
- Penulis : itu 15 orang menggunakan menu yang berbeda?
- Narasumber : Tergantung. Jadi kalau dia nggak suka ikan, ya waktu dapet menu ikan dia kita ganti dengan menu olahan yang lain. tapi nggak yang menunya itu lagi. Nah buat yang ikan, ya sore nggak ikan lagi. Siang kan misalnya dia ikan, kaya jadwal yang di buku, misal jadwalnya ayam, nah dia kan nggak suka ayam, nanti diganti daging, kaya gitu. Kalau sore masak ikan bumbu rawon, nanti dia di lain. jadi 2 kali masakan.
- Penulis : Jadi itu bukan jadwal per orang ya?
- Narasumber : Jadwal per 15 orang itu. tapi kalo dia ada masalah di menu itu baru diganti.
- Penulis : Itu di share ke customer tiap minggunya?
- Narasumber : Iya
- Penulis : Ibu berpikir buat perluasan usaha? Kan diet juga ada diet mayo, diet macem-macem
- Narasumber : Aku nggak. Soalnya nggak sesuai sama yang aku pelajari waktu kuliah. Bener- bener kuliah di kesehatan jadi ya udah, yang diet mayo kan yang punya bukan ahli gizi, iya kan? Kan aku dari ahli gizi, udah tahu ilmunya, masa aku buka diet mayo yang nggak sesuai sama ilmunya.
- Penulis : Kalau yang bareng temen ibu itu dulu ada juru masaknyanya?
- Narasumber : Ada
- Penulis : Dan itu di ajari kan ya? Susah kah?
- Narasumber : Ya gitu. harus bener-bener diawasi. Ya emang kaya gitu.

- Penulis : Nah ibu sendiri nggak mempersiapkan orang dari sekarang buat bantuin gitu?
- Narasumber : Nggak sih. Karena aku belum focus, nunggu anakku agak gedean aja sih.
- Penulis : Yang ibu tahu, ada berapa banyak catering diet di jogja?
- Narasumber : Ada temenku yang satu angkatan buka catering diet kok dekat ugm. Deket kampusku malahan. Soalnya rumahnya daerah situ, dekat sardjito situ, ada temenku satu angkatan. Kakak kelasku buka juga. Tapi dia juga buka buat umum kaya nasi box kaya gitu. Kalau anak-anak respasi tuh juga ada. Itu kan buka jurusan gizi kan, kayanya ada juga yang buka catering. Itu sama temenku, temenku lagi. Mungkin 5 atau 6 mungkin yang focus diet catering, bukan mayo
- Penulis : Ibu memandang mereka seperti apa?
- Narasumber : Kalau saingan sih nggak sih. Soalnya emang mereka bukanya di wilayah sendiri-sendiri.
- Penulis : Tapi kan temen ibu ada yang buka di daerah ugm juga, dan ibu juga pasarnya disana
- Narasumber : Iya. Tapi aku nggak pandang mereka saingan sih. Nggak pernah pandang saingan. Ya sama-sama kita satu jurusan, berarti kan kita sama-sama bikin lapangan kerja buat orang lain juga. sama-sama. Bukan saingan. Soalnya konsepnya kita beda. Maksudnya ngelayanin buat makanan diet dari segi, mungkin, penampilan. Soalnya tempatku kan bener-bener diperhatikan, digarlis pake selada. Kalau temenku itu nggak, kalo di ig itu. cuma biasa. Ya udahlah kita tampilin kualitas produk kitalah. Jadi kita punya kelebihan sendiri. Udah punya customer sendiri, jadi ya udahlah.
- Penulis : Kalau cakupan wilayah ibu itu mana saja?
- Narasumber : punyaku tuh lebih nyebar ya. Jadi ada daerah jl wonosari ada. ugm ada, jl taman siswa ada. jadi ya muter.
- Penulis : Jadi nggak dibatasi gitu?
- Narasumber : Kalau dibatasi itu tergantung. Waktu itu langganannya daerah mana aja, terus kita delivery manku tuh waktunya cukup apa nggak nganterin.
- Penulis : Jadi sekarang udah dibatasin?
- Narasumber : Kalau daerah tempat kampus mba ya belum bisa. Lha ya masih nyebar kan areanya.
- Penulis : Kalau timur itu batasnya sampai mana?
- Narasumber : Timur itu jl wonosari km 5 an.
- Penulis : Terus yang bikin ibu tetap bertahan di bisnis ini tuh apa? ada perasaan apa gitu?
- Narasumber : kalau saya emang customer sih. Kan karena udah punya customer ya udah, kita jagalah kepercayaan customer kita. Kita ya tingkatkan kualitasnya. Jadi kalau aku sistemnya kalau dia udah abis langganan, nanti kita tanyain, ada kritik saran nggak buat diet catering kami? Kalau ada kritik, saran ya nanti kita perbaiki, dikoreksi. Jadi kita tetep pertahanin kualitasnya. Misalnya mba makanannya terlalu asin buat

- aku. Nanti kita perbaiki. Kalau ada yang bilang mba kok ini agak telat? Ya udah nanti kita atur waktunya dia lebih didahulukan, gitu.
- Penulis : Merasa ada tanggung jawab sama customer ya?
- Narasumber : Dulu waktu hamil juga aku ijin sama customer, bu aku mau melahirkan, mungkin cuti selama 4 bulanan. Oh ya, nanti kalau udah mulai lagi aku dikabarin ya mba. tapi belum sampe waktu itu tuh udah pada nanyain, mba buka langganan lagi kapan? Padahal itu baru 2 bulanan cuti. Udah pada nggak sabar.
- Penulis : Kalau rasa itu menurut lidah ibu? Misal si A bilang keasinan, tapi yang lain biasa aja, ibu juga biasa aja. Terus gimana itu?
- Narasumber : Yan anti buat customer itu agak dikurangi garemnya. Khusus buat dia.
- Penulis : Jadi ibu punya catetannya per orang gitu ya?
- Narasumber : Iya. Kemarin itu ada customer yang request kalau masakan sayur dia nggak mau dicampur. Kan buat tampilan kan yang bagus masak sawi putih, oseng sawi putih kita campur pakai jagung manis apa wortel. Jadi tampilannya cantik kan, nggak cuma sayur putih ijo muda banget gitu. tapi ada customer yang mba kok aku nggak suka sayur dicampur-campur. Kalau sayur putih ya sayur putih aja gitu. ya udah kita turutin dia.
- Penulis : Itu bener-bener nggak berdampak sama keuntungan sama sekali?
- Narasumber : Nggak. Kan taka kali aja. Misalnya sayur putih, ya udahlah buat dia sayur putih aja. Yang lain ya dimasakin yang lain. oseng sayur putih. Kan kalau masak lebih cepet ke sop, ya udah yang lain tak masak sop aja. Dia tak masak oseng sayur putih. Jadi pinter-pinter kita ngakalin waktu, ngakalin jenis masakan juga.
- Penulis : Kalau request itu ibu meladeni semuanya?
- Narasumber : Ya kalau aku bisa ya kuturutin.
- Penulis : Yang nggak bisa itu yang kaya apa?
- Narasumber : Yang nggak bisa kemarin ada yang olive oil itu. aku nggak bisa ya aku bilang nggak bisa. ada kemarin yang minta sayuran entah apa itu, tapi kan aku yo nggak bisa nyari sayurannya. Ya udah aku saranin juga, kalau diet katering lain ada yang ada, gitu
- Penulis : Jadi ibu malah nyuruh dia nyari ke katering lain gitu ya?
- Narasumber : Iya. Lha kalau dia pengennya kaya gitu ya, aku nggak bisa, mending dilepas aja.
- Penulis : Kalau semisal pas jadwalnya sawi, terus pas belanja sawinya nggak ada, pernah?
- Narasumber : pernah sih mba. tapi dikabari. Jadi aku bilang maaf, sayurnya nggak ada, tak ganti ini. Mereka juga nggak apa-apa. kan kita juga tahu dia nggak sukanya sayur apa gitu. kan waktu pertama dia mau langganan kan aku kasih list jadi makanan yang nggak disukai, sayur, buah, lauk, kan ada listnya, dia nggak sukanya apa ya nggak kita olahin sayur itu.
- Penulis : Kalau bulan puasa ini ibu mau tutup apa buka?
- Narasumber : Tutup deh mba kayanya. Soalnya bulan puasa, pelanggannya nggak seberapa, mending focus buat ibadah juga.
- Penulis : Nggak bisa nyicip juga ya?

Narasumber : Nggak bisa. soalnya kan nyicip itu harus ketelen.  
 Penulis : Itu ibu bener off apa mau bikin alternative lain gitu?  
 Narasumber : Mau off aja.

**Narasumber 9** : Herlya Mariza Diah Pratama (Pemilik Mamalya's Catering)  
 Wawancara dilakukan pada Senin, 16 Oktober 2017 jam 14:30  
 di perumahan Citra Graha no.31, Sleman, Yogyakarta

Penulis : Maaf nama panjangnya?  
 Narasumber : Herlya Mariza Diah Pratama. Panggilannya liya aja. Biar familiar. Dan biar gampang orang inget gitu. Oh mamaliya, nah itu harapannya.  
 Penulis : Umurnya sekarang berapa bu?  
 Narasumber : Umur saya sekarang, 35 tahun. Alhamdulillah. Ya ngga lepas dari dukungan suami sih, karena dia support dia bantu. Doa segala macem. Dulu menikah 2006, desember.  
 Penulis : Pendidikan terakhir?  
 Narasumber : Saya D3 bahasa inggris profesional malah.  
 Penulis : Kok bisa D3 bahasa inggris terus milih catering?  
 Narasumber : Ya itu tadi saya kan bilang saya hobi masak, makan, jajan. Ya sebenarnya waktu saya kuliah di D3 bahasa profesional itu juga ada mata kuliah tentang perhotelan. Dan saya waktu studi bandingnya di Hotel Sahid di Jakarta. Jadi kita studi banding, mereka tentang service, masak, dapurnya semua mata kuliah itu. Ticketing gitu, jadi komplit. Makanya namanya kuliah D3 bahasa inggris profesional gitu.  
 Penulis : Kalo dari keluarga sendiri pekerjaannya rata-rata apa ya?  
 Narasumber : Kalo ayah saya PNS. Ibu saya Ibu rumah tangga biasa, ngurus anak-anak. Saya sama adek saya gitu.  
 Penulis : Pernah punya keinginan buat jadi pns gitu?  
 Narasumber : Saya *fifty fifty* ya. Karen dulu pada waktu sekolah, temen-temen semester ini ikut ini. Tapi jujur kalo dari saya, ngga begitu besar keinginan untuk jadi pns gitu ya. Saya tu pengennya kerja swasta. Karena setelah kuliah tu langsung kerja.tapi kalo dari diri ayah saya itu pengennya saya jadi pns itu nerusin ayah saya ikut stan. Daftar stan tapi ngga lulus, mungkin belum rejeki. Karena minat saya itu bukan di pelajaran itung-itung gitu, pelajaran itung-itung itu saya ngga suka gitu. Saya paling sebel matematika, saya ngga suka gitu lo. Ngga tau aja, minat saya ngga disitu. Ya udah akhirnya ayah saya ngebiarin saya mau kuliah apa terserah gitu.  
 Penulis : Kapan pertama kali mikir pengen bisnis?

- Narasumber : Saya pengen bisnis waktu saya udah ngga kerja lagi di kantor. Saya ikut suami saya, itu saya kepikiran saya pengen bikin kue. Tapi dulu belum ada support ya karena kita dulu berpindah-pindah di kota-kota. Ya itu saya cuman sekedar masak, foto, posting gitu. Terus cuman hanya dimakan sendiri, tetangga, temen-temen gitu aja. Baru kepikiran bisnisnya itu 3 tahun belakangan. Lebih kuatnya lagi 2 tahunan ini. Artinya 3 tahun udah kepikiran gitu. Saya selalu bilang suami, saya pengen bikin rumah makan, pengen bikin ini, pengen punya toko roti, bakery. Yo cuman hanya, kita pasti punya mimpi ya, punya cita-cita, keinginan. Kita nanti pasti tuanya pengen bikin apa gitu. Tapi lebih kuatnya keinginan saya itu 2 tahunan ini. Makanya dua tahunan ini mamaliyas catering itu muncul gitu, tercetus gitu.
- Penulis : Dari kapan mamaliyas catering ini?
- Narasumber : Ngga pas sih mbak, mengalir aja gitu. Ada pesenan saya ladenin, saya terima. Ada orderan saya terima. Ngga ada pastinya mbak, saya mengalir aja gitu. Semuanya serba cepet gitu. Menurut saya ya. Jadi suami saya lngsung support bikin web segala macem, kita bikin branding. Semua ya udah akhirnya kita di sini. Ngalir aja.
- Penulis : Kan ini kepikirannya 3 tahun, keinginan kuatnya 2 tahun terakhir.
- Narasumber : Nah terlaksananya mau setahun ini. Maksudnya keinginan saya itu kan udah dari dulu cita-cita saya. Sejak saya berhenti kerja, saya pengen punya rumah makan. Pengen punya bakery, kue segala macem, terlaksananya baru setahun ini gitu. Artinya ya kalo ngga salah tu, makanya waktu saya sebelum berani branding seperti sekarang ini, itu kan kaya misal tetangga pesen ini yaa. Jadi saya ngga bikin partai besar, Cuma spesial gitu loh. By order gitu saya kerjain gitu.
- Penulis : Modal awalnya dulu dari mana?
- Narasumber : Modal awal ya uang pribadi saya sih. Misal saya punya uang tabungan dua juta. Ya uang itulah saya puter. Yang pentingkan uangnya muter. Kalo orang jual makanan kan emang modalnya ngga gede mbak kaya orang jualan tas, baju gitu kan untungnya bisa 50ribu sampe berapa persen lah. Kalo uang makan kan ya tipis gitu. Alhamdulillah ada uang makan, alhamdulillah bisa ngasih orang gitu.
- Penulis : Ini pertama kali bisnis atau sebelumnya pernah? Waktu kuliah gitu.
- Narasumber : Ini pure sama sekali baru pertama ini. Karena saya memang ngga ada jiwa bakat dagang. Ya bener-bener baru ini bisnis catering ini baru sekarang.
- Penulis : Pas pertama bikin ada ketakutan?
- Narasumber : Pasti ya ada rasa takut, takut maksudnya. Ngga takut-takut banget gitu. Kaya ini nanti saya diterima ngga ya.
- Penulis : Masih bimbang aja?

- Narasumber : Iya, maksudnya taste nya nanti cocok ngga ya sama orang. Kan taste saya sama orang itu beda. Ini nanti cocok ngga ya di jual di jogja. Makanan-makanan yang saya masak ini ternyata ngga masalah gitu. Alhamdulillah cocok, dan saya bisa ngikutin permintaan customer saya gitu. Dibikin pedes, dibikin kecut. Insya Allah bisa.
- Penulis : Yang masak ibu sendiri?
- Narasumber : Iya saya sendiri.
- Penulis : Berarti belum ada, karyawan.
- Narasumber : Ngga, ya cuman berdua aja sama suami. Kita partner.
- Penulisnya : Sasarannya cuman order itu aja?
- Narasumber : Nggak sih sebenarnya semua, karena memang saya itu masak buat makanan *by order*. Terus nanti saya promosi siapa yang mau pesen gitu kan. Ya kendalanya kan kita masih rumahan, ya kalo ada yang pesen ya kita layani gitu.
- Penulis : Jadi bukan harian-harian gitu?
- Narasumber : Sementara saya ngga buka catering harian ya mbak, karena satu saya ngga punya karyawan, tenaga. Terus yang kedua saya punya kegiatan lain gitukan, selain catering ini. Ada ngaji, sosial gitu. Jadi setiap hari saya ngaji. Kemarin sih ada yang minta, mba lia bikin catering harian dong. Tapi pas dapet orderan sekali orderan tu banyak. Jadi saya bener-bener ngga bisa pegang kalo ada order harian.
- Penulis : Kalo kendalanya apa aja?
- Narasumber : Kendalanya masakan. Sekarang kuliner itu berkembang pesat. Banyak macem variasi makanan, jajanan. Terus kadang-kadang kita masak bikin ini nih. Ada kalangan yang kadang ngga suka. Kalangan abg yg sukanya jajanan murah meriah gitu kan. Terus kita bikin makanan ini, yang dipesen hanya orang-orang tertentu gitu. Misalkan dari mamliya catering itu ada tandur lumut, ketan duren lumer di mulut. Nah kan ada orang yang memang hobi banget sama duren, ada orang yang ngga suka banget sama duren ya kan. Ya mau berapapun harganya kita beli, tapi ada yg bilang mahal. Masak sekat kecil harganya segitu yakan. Ya itu tadi kita butuh memasarkan ke semua kalangan, jadi semua bisa tau semua produk mamaliya itu semua disukai. Ya itu kan karena banyak variasi makanan, banyak aneka jajanan. Jadi kita pengennya semua orang itu bisa suka sama semua makanan mamaliya's catering gitu.
- Penulis : Kan masakan itu macem-macem, pernah ngga ibu dipesenin yang sama sekali ibu belum pernah masakin?
- Narasumber : Pernah. Pernah banget. Waktu itu bikin pesenan ayam ingkung. Itu yang khas joga gitu ya. Itu customer saya itu minta makan kembulan 35 orang kalo ngga salah. terus mereka mintanya ayam ingkung sama



nasi uduk. Waduh saya blm pernah ada pesenan ayam ingkung gitu kan, saya pernahnya ya ayam goreng yang gitu-gitu. Tapi ya udahlah bismillah aja deh, modal nekat pokoknya yang terpenting ya memenuhi permintaan customer. Mau masalah bisa atau ngga bisa, pokoknya saya nekat dulu, coba dulu. Dan alhamdulillah ya responnya sih positif dan suka. Saya liatnya juga kok bisa ya udah deh terusin. Ada dari permintaan itu terus kita masarin, ini loh mamaliya punya produk ini.

Penulis : Strateginya ibuk biar bisa bertahan kedepan itu gimana?

Narasumber : Ya itu tadi ya lebih ke pemasarannya itu, kita lebih mengembangkan bisnis kita itu harus semua diterima dulu. Kita bersaing di rasa. Kaya masak rendang yakan, semua orang, semua catering pasti bisa masak rendang. Semua pasti bisa masak ayam goreng. Kalo saya sih strateginya ya di rasa, meningkatkan kualitas. Kalo kita bisa bikin di premium, jadi kalo bisa kita beda dari yang lain. Artinya kita punya nilai plusnya ya di rasa. Yang pasti kualitas, rasa, kebersihan. Menurut saya seperti itu ya. Semua pasti bisa masak kok, catering A bisa, catering B bisa. Semua bisa menurut saya. Tapi ya rasa sih. Nah semua orang kan bisa ya. Jadi misal orang makan rendang di rumah makanpadang A, ini rasanya rendang jawa. Terus orang beli rendang di saya, enak ni misalkan ni saya bukan apa. Rendangnya mba liya itu bumbunyaberasa banget, rempah-rempahnya. Nah itu loh jadi saya mengutamakan kualitas, jadi saya ngga mau saya tetep bertahan apa yang saya masak itu saya bikin bumbu sendiri. Saya ngga mau beli instan. Kan di pasar itu banyak orang jual bumbu yang udah tinggal masak. Saya ngga mau, saya mau semuanya bumbu saya bikin sendiri. Dan itu rahasia buat saya gitu. Maaf kalo saya posting foto di facebook, di instagram gitu orang pada nanya. Bagi resepnya dong mba liya. Maaf kalo itu jualan saya, ya saya ngga bisa karena itu rahasia. *Secret recipe*. Karena semua orang kan berhak dong. Kaya macam restoran apa gitu dia ngga mau di franchise kan karena dia punya hak paten kan, karena dia ngga mau gitu rahasia resep dia itu dibagi.

Penulis : Pernah ngga bu ada yang di suatu kondisi akhirnya ibu berfikir buat udah?

Narasumber : Pernah. Mungkin pada saat saya capek, lelah. Saya pikir, duh sampe kapan ya saya masak kaya gini capek loh. Karena kalo catering kaya gini saya capek, kita kan tenaga yakan. Masak itu luar biasa capeknya dibanding dengan pekerjaan lain-lain. Saya sampe ngomong sama suami pernah. Karena suatu saat nanti kita harus cari karyawan. Ada saatnya dimana kita duduk manis, menikmati, terus orang lain yang bekerja gitu. Saya pengennya begitu, tapi kan saat ini kita lagi merintis. Kita lagi prihatin. Kita lagi berjuang. Dimana membesarkan usaha yang

- kita punya. Tapi ngga papa sih rejeki itu insyaallah pasti ada. pasti Allah jaga. Nah nanti pasti ada masanya kan. Kalo pas lagi capek banget.
- Penulis : Kira-kira sampe kapan ibu mau ambil orang buat masak gitu?
- Narasumber : Belum tau sih mbak. Karena kita orderan belum sebanyak yang partai ribuan. Masih yang taraf 50, 50 ke atas gitu. Insya Allah saya masih bisa handle sendiri gitu mbak
- Penulis : Pernah dapet yang di atas seratus?
- Narasumber : Kalo nasi, dibawah 100. Kalo kue-kue itu ya pernah. Saya pernah waktu itu ceritanya mau mudik terus ada pesenan risol 200an gitu. Saya lembur sampe sakit, ya itu saya kerjain sendiri. Risol kaya risol mayo gitu loh. Spesial kan, terus ada yang minta. Minta 50, terus nambah lagi. Kan nati ujung-ujungnya sampe 200 gitu kan sehari. 255 saya pernah, sehari sebelum saya mudik. Habis terawih saya bikin, nanti habis sahur saya bikin lagi.
- Penulis : Kalo nasi pernah di order di atas seratus?
- Narasumber : Belum, pol-pol seratus lah.
- Penulis : Itu ibu masak sendiri?
- Narasumber : Iya, memang saya belum punya karyawan.
- Penulis : Pernah nolak orderan?
- Narasumber : Alhamdulillah ngga pernah sih. Tetep saya kerjain.
- Penulis : Pernah ngga pas ada orderan padahal ibu harus pergi, ada urusan apa gitu?
- Narasumber : Berbarengan order pernah, tapi kalo saya harus pergi itu ngga. Karena kan saya menyesuaikan, jadi kalo ada orderan ni ya saya ngga pergi gitu. Minggu kemarin kan saya ikut flow market yang di lippo, terus itukan ikut di hari terakhir saya ngga dateng karena saya ada pesenan lebih dari 100 pcs. Pernah juga ada yg pesen kembang di hari yang sama juga pesen nasi kotak gitu.
- Penulis : Pernah dikomplain?
- Narasumber : Masalah sepele aja sih mbak. Pernah komplain, kan pesen lasagna 2 kok cuman dimasukin satu. Tapi dicatetan 2. Baru komplain masalah kecil kaya gitu. Kalo rasa belum pernah, mudah-mudahan jangan yakan. Bukan komplain yang jelek ya. Kritik, masukan, saran gitu.
- Penulis : Kalo masalah pesen itu ngambil disini atau?
- Narasumber : Kita sistem anter, jadi semua serba kita berusaha untuk memberikan pelayanan terbaik sama customer. Meski Cuma beli satu atau lima. Berusaha tetap seperti itu.
- Penulis : Itu ada plus ongkos kirimnya?
- Narasumber : Ngga ada, gratis. Kecuali kemarin ada nginep di hotel apa gitu di prawirotaman, kita pake gosend dia yang bayar. Karena kita

perhitungan waktu. Kesananya macet, jauh. Customernya ngga ada masalah ya jadi ngga masalah.

Penulis : Belum pernah ada komplain keterlambatan gitu ya?

Narasumber : Belum sementara masih aman aman aja. Jujur kita juga pernah meleset, misal jam 10 kita antar jam 11. Ya itu tadi kendalanya ya memang kita kan ngga ada karyawan to, kita kerja sendiri kan. Artinya waktu yang diberikan itu kurang gitu. Kita bener-bener keteteran gitu lo waktu itu

Penulis : Ibu sudah punya anak?

Narasumber : Belum. Alhamdulillah belum dikasih sama Allah. Masih berikhtiar dan berusaha. Pokoknya saya ambil positifnya saja. Saya ngga mau berburuk sangka sama Allah ya itulah ya kenapa di umur saya yang seperti ini saya baru berpikiran usaha, padahal saya bisa masak. Ya mungkin saya disuruh ngurusin suami, suruh jalanin usaha saya. Jadi saya ambil positifnya.

## **Wawancara 2**            Dilakukan pada sabtu, 11 november 2017 pukul 13:00 WIB

Penulis : Ibu suka masak, dan jajan. Kenapa awal bikin itu catering, bukan bakery dulu atau yang apa dulu bu?

Narasumber : Sebenarnya sih semua. Maksudnya ya kue. Karena saya kan sebenarnya senengnya itu makan *dessert* gitu lho, makanan yang manis-manis. Sebenarnya passion saya, niat saya itu pengen kue. Tapi karena orang-orang, saya bukannya sombong, nganggep saya bisa masak jadi ada yang pesen nasi box ya pesen nasi kotak, nasi kuning, nasi uduk, jadi ya udah saya ladeni semua. Jadi cakupannya kalau catering kan luas. Kalau kue-kue kan orang kan mengiranya hanya kue box aja dong. Tapi kalau catering kan ada nasi box, ada makanan-makanan lain, ada roti, pasti kan gitu.

Penulis : Jadi sekarang ibu nerima orderan apa saja?

Narasumber : Ya macem-macem. Ada nasi box, ada nasi kotak, nasi kuning, nasi campur yang isinya macem-macem, ayam, telur. Kalau kue saya andalannya ketan duren, terus secutel, lasagna.

Penulis : Kalau yang model hajatan itu?

Narasumber : Belum. Karena memang kan saya bilang kemarin, saya baru merintis, saya nggak mau nekat. Artinya saya masih partaian. Masih belum sampai ribuan. Masih ratusan sih nggak masalah.

Penulis : Kalau tiap bulan rata-rata jumlah pesanannya berapa bu tiap bulan?

Narasumber : Nggak tentu ya mba. semua catering kayanya nggak tentu juga. kecuali catering ya sudah besar ya. Saya kadang ada pesenan nasi, pesenan kue, tapi yang menurut saya rutin ya kue. Kadang-kadang itu

ada yang pesen macaroni scutel, kemarin ada yang pesen mango sticky rice, ada yang pesen tandur, ada yang pesen pancake. Jadi ya jalan aja. Pokoknya semua saya jalani, nggak ada patokan-patokan gitu. cuma kalau hajatan itu saya belum terima. Karena itu kan perlu alat-alat kan. Saya belum ada.

Penulis : Kalau pas rame itu sehari bisa dapat berapa orderan?

Narasumber : satu hari? Ya itu nasi box itu seratus. Nggak mesti kan. Atau kuenya, kue tandur itu bisa 10. Eh, rame ya? Ya nggak tentu mba. namanya orang jualan. Saya kan nggak punya toko, hanya homemade kan, jadi request bu order. Jadi semisal ada yang pesen 'mba liya pesen bikini mango sticky rice ya buat hari minggu' ya saya bikin. Jadi nggak tentu mba. soalnya saya bukan yang punya toko atau apa. tapi ya Alhamdulillah, saya ikut bazaar nih. Minggu lalu saya ikut bazaar di prambanan, fun run. Itu ya Alhamdulillah. Istilahnya udah bisa dapet kejual ketan duren, jual macaroni secotel sama es teller sama bisa dapet omset hampir 400 lah.

Penulis: Jadi ibu nggak ada rasa-rasa oh ini pas rame, oh ini pas sepi gitu?

Narasumber : Nggak. maksudnya ya itu tadi, ngalir aja. Saya nggak ngerasain rame banget ya. Kadang-kadang ya bisa, ada yang pesen kue gitu aja.

Penulis : Pernah dalam sehari orang yang pesen lebih dari satu?

Narasumber : Pernah. Pernah ada satu hari ada yang pesen ketan duren 25 biji, terus ada yang pesen es teller 20 cup, terus ada yang pesen mango sticky rice 10 atau 6, kaya gitu saya kerjain semua.

Penulis : Itu waktu nganternya beda atau di satu waktu yang sama?

Narasumber : Oh sama. Waktunya sama. Ada yang nanti dianterinya pas sore aja ya, ada yang nanti jam 10 ya sekalian ngaji. Bahkan pernah saya sampai kewalahan gitu mba. Karena saya kerjanya cuma berdua sama suami. Itu ada macaroni secutel, ketan duren, lasagna, apa lagi ya? Pokoknya saya sampai kewalahan. Itu pesen ada yang minta buru-buru, ada yang mintanya macem-macem. Ya udah, nggak apa-apa, jalani saja. Kan kalau mau besar harus seperti itu dulu. Mulainya semuanya dari kecil. nggak ada yang instan kan? Jadi ya udah. Pernah juga dalam sehari itu ya, ada yang pesen nasi box, ada yang pesen snack, ya udah, kerjain semua, semampu saya.

Penulis : Itu ibu pernah menolak?

Narasumber : Nggak

Penulis : Jadi tetep dikerjakan meskipun ibu merasa kewalahan?

Narasumber : Ya pernah satu kali saya nolak. Ya karena mungkin orangnya nganggepnya ini kaya rumah makan apa gimana ya. Jadi dia pesen hari jumat, sedangkan pesen jam 10 pagi dia telpon suami saya, mau

dipakai abis sholat jumat, pesen 40 kotak. Nah sedangkan saya lagi bikin kue, kan gitu. Dimana-mana kan ya, orang pasti sehari sebelumnya ya. Atau malemlah dia pesen ya, besok paginya saya belanja. Ya suami saya nolak secara haluslah. Besok-besok jangan mendadak. Karena istri saya lagi bikin kue. Nah itu mba yang bikin saya bener-bener. Jadi kan jam 10 pesen, mas pesen nasi kotak ayam goreng atau ayam bakar, tapi abis jumatan. Ya masak 2 jam nggak bisa dong masak 40 pcs. Kecuali kalau saya punya rumah makan ya, saya sudah standby, ada ayam ada apa. tapi kan saya nggak bisa. saya harus belanja dulu, sedangkan saya sedang bikin kue, saya sedang ada pesenan kue, kan gitu. ya udah, satu kali itu. masnya juga, oh iya pak saya lupa. Dadakan itu nggak bisa.

Penulis : Ibu pernah mengalami kegagalan dalam proses produksi?

Narasumber : Insya Allah nggak. jangan sampailah mba. karena saya memang masaknya dadakan. Artinya saya beneran nggak tidur kan. Kalau orang minta jam 9 pagi, saya udah kerjain jam 3. Kalau buat siang, paling saya subuh kerjain. Emang bahaya sih. Itu tantangan orang catering gitu ya. Kalau jualan makanan pasti basi, mungkin cara masaknya ya mba. tapi ya saya berdoa jangan sampailah mba. karena kan orang mau makan kan. Banyak sih itu. temen-temen saya yang catering juga pernah cerita, pesenan apa ya? Seribu apa ya, pernah basi, terus dia dikomplain, suruh ganti, sampai satpam perumahan itu suruh bantuin dia untuk bikin kotak. Sakit kekurangan kenaga. Orang complain kan, dan dia mintanya hari itu juga. nah itu temen saya cateringnya memang udah partai besar gitu. ngurusin karyawan pabrik apa gitu. dan basi pas disana, sampai dikomplain. Itu saya bilang, jangan sampailah saya begitu. Makanya saya bismillah, tiap mau masak. namanya orang muslim ya, kita mau apa harus bismillah, mau ngasih orang banyak kan. Itu yang harus kita jaga, kebersihan. Nggak asal sih kalau masak, menurut saya mba. ya biasanya saya makan dulu kan itu. artinya kalau basi ya saya duluan yang sakit, *naudzubillahi min dzalik* kan. Tapi saya suruh suami saya nyobain dulu. Kalau udah nggak enak ya udah ganti. Udah resiko. Kalau catering kan gitu.

Penulis : Kalau yang membuat ibu bertahan sampai sekarang itu apa?

Narasumber : Ya itu tadi, kaya yang pernah saya bilang ke mba lita kan. Semua orang bisa masak, semua orang bisa mejual makanannya, semua orang bisa bikin ini, bisa bikin itu, tapi kan kalau saya sih, menurut saya rasa. Semua orang bisa masak. tapi kalau orang jawa bilang, itu tangantangan. Maksudnya kan misalnya saya masak nasi uduk, mba juga masak nasi uduk sama ayam goreng, terus ada yang bilang, maaf sebelumnya, kok punya mba lita keasinan, kok punya mba liya enak.

Nah itu. jadi bumbu-bumbunya itu. saya nggak takut sama bumbu. Saya mengutamakan rasa. Terkadang orang udah tahu kita jualan masih suka nanya, resepnya apa sih? Kan kita mau ngasih tahu ya gimana ya, kan kita jualan. Ya udah saya bilang, maaf saya jualan, saya nggak bisa ngasih resepnya. Nah belum tentu kan semua orang bisa bikin rasa yang sama. Mesti beda-beda mba. misalkan satu macam bumbu, dia miss nggak masukin, atau modifikasi dikasih bumbu ini ternyata nggak enak. Itu yang bisa bikin bertahan. Dan bukan saya mau menyobongkan diri atau apa, temen-temen saya yang pernah makan kue buatan saya, ternyata temen-temen saya suka di makanan manis saya, gitu. dessert saya gitu. tapi ya selera juga. ada yang bilang masakannya enak. Ya terserah, yang menilai orang. tapi ya tetap di rasa. Pernah saya denger, temen saya bilang di restoran sana ada mango sticky rice ya, ini testimony sih, tapi kok nggak seenak punya mba liya ya? Ya Alhamdulillah, artinya dia cocok dengan apa yang saya masak, gitu. saya tanya, kenapa emang? Nggak enak aja gitu ketannya keras, sausnya terlalu manis. Terus pernah saya bikin pancake gitu, saya blend gitu, kan saya seneng bikin-bikin, saya uji coba gitu. pancake kan biasanya isinya durian ya, terus saya coba pancake isinya saus fla, tapi saya kasih potongan kelapa muda. Terus saya bawa ngaji, saya testerin ke semua temen-temen, oh rasanya kok beda ya, saya potong-potong kan. Terus besoknya saya bikin lagi, pancake isinya dua macem. Satunya pancake cream mangga, satunya cream alpukat. Ternyata mereka lebih seneng yang kelapa muda. Ya karena rasanya enak aja, gitu. lebih ringan, lebih apa gitu. jadi saya emang butuh orang yang tester makanan saya, jadi itu untuk masukan buat saya. rasa mba. saya pertahanin di rasa.

Penulis : Kalau yang membuat ibu mantap untuk terus menjalani catering sampai sekarang itu apa?

Narasumber : Karena kesukaan saya dengan makan dan masak itu dan bikin-bikin makanan itu. dan jangan salah, saya juga walaupun saya catering, saya juga sering kok pesen brownies di orang lain, sering kok beli cheese cake di tempat lain, saya juga pernah testerin ketan duren di restoran lain, saya sering kok, saya gitu orangnya. Saya orangnya penasaran gitu lho. Apa sih yang membuat ini jadi rame? Saya juga nggak pelit-pelit, kalau buatan mba lita enak ya saya bilang enak. Tapi kalau nggak enak ya saya nggak bilang kalau nggak enak. Ini ada yang kurang, apa kemanisan, atau kurang apa, atau bantat, gitu. saya bilang, saya juga bisa bikin yang kaya gini. Saya bisa, tapi dengan cara saya, bukan dengan cara mba lita. Saya nggak mau tiru, saya nggak suka tiru-tiru. Orang kan apa yang lagi ngehits nih, misalkan mango thai itu, yang paling cuma jus mangga, terus dikasih wipcream, terus dikasih mangga

lagi, itu kan banyak. Menurut saya rasanya sama. Saya nggak tertarik beli. Saya bisa bikin. Nanti bakalan hilang. Kalau saya, ketan duren itu bener-bener kreasi saya, inisiatif saya. saya nggak mau tiru-tiru. Dan saya sudah browsing sama suami saya, yang di jogja belum ada yang seperti punya saya. dan temen-temen juga bilang, ada. tapi kok nggak semantep punya saya. itu menurut temen-temen saya. makanya Alhamdulillah repeat order terus si ketan duren itu. jadi teman-temen bilang, mba liya ini lebih ke dessert ya, kesukaannya, kecintaannya lebih ke dessert. Sudah, akhirnya saya ikuti saja apa mau customer saya kan. Orang mau pesen apa sama saya, saya bikini. Nggak cuma kue, nasi juga saya bikin. Makanya saya pernah cerita, saya belum pernah masak, orang udah pesan ke saya, yang ayam ingkung itu kan. Ternyata responnya bagus. Artinya semua orang bisa bikin itu. ada kan ayam yang lebih enak, yang di warung pohon, itu kana yam ingkung juga terkenal kan. Tapi kenapa dia nggak pesen itu saja kan? Malah pesen ke saya. mungkin rasa. Tapi nggak tahu ya, penilaian orang kan beda-beda. Saya mah Alhamdulillah, bagi saya rejeki saya kan. Saya nggak mengejar uang, bagi saya orang happy dengan masakan saya, akhirnya kan repeat order. Pesen lagi, pesen terus. Udah, gitu saja. Saya yang pertama menjaring konsumen dulu. Yang harus saya inget adalah dibalik kelarisan itu kan bukan hanya sekedar laris, rame, tapi kan ada ridhonya Allah ya kan. Orang rejeki nggak kemana kok. Walaupun catering sudah besar, tapi kalau ada orang yang pengen ini, ya udah, itu rejeki namanya. Jadi nggak mesti. Saya nggak matok mba, mau rame, mau sepi, ya udah mengalir aja. Bulan ini misalkan nggak ada pesenan nasi box, ternyata ada pesenan *mango sticky rice*, ada pesenan ketan duren, hari selasa ada pesenan es teller, ya udah saya bikin. Hari rabu ada pesenan macaroni scutel 2 loyang gede, ya udah itu rejeki buat saya kan.

Penulis : Catering ini ibu fokusin atau hanya sekedar sampingan?

Narasumber : Fokus. Tapi kan namanya orang buka usaha kan nggak segampang yang kita pikirkan kan. Ya di awal, kok dia rame banget ya catering ada pesenan-pesanan terus, ya kan. Ya wajar, dia udah lama, udah 5 tahun, terus *linknya* udah kemana-mana ya kan. Terus ya itu, saya focus aja. Jalan ajalah nggak apa-apa. jadi saya nggak perlu iri dengan usaha orang lain. karena semua itu kan proses. Nggak mungkin instan. Pemasarannya dari mulut ke mulut. Paling kalau ada pelanggan, follow instagram mamalya ya, gitu mba. medianya sekarang sosmed kan yang paling gampang. Ada yang cuma tanya-tanya, itu berapa sih, terus nggak jadi, ada, nggak apa-apa sih. Maksudnya namanya orang masih nanyanya kan. Dia minta nasi kotak, minta 10 ribu *budget* bisa nggak? bisa insya Allah. Tapi lauknya apa? ayam. Kalaupun ayam nanti ada

campurannya apa sedikit, ya nggak apa-apa. tapi kan nasi kotak 10 ribu kan minta sayur yang 3 macam kayanya nggak mungkin. Tapi nggak apa-apa. tapi sayurnya ini ya, gitu. tapi kalau 15 ribu pakai ayam bisa apa nggak? bisa. artinya kan semua bisa, fleksibel, tapi disesuaikan menu, kan gitu. jadi ya kalau misalkan ada yang mau pesen, ya saya gitu.

Penulis : Jadi ibu memang sudah punya perhitungannya ya?

Narasumber : Ya namanya kita mau masak, terus *budget*nya sekian tapi mau minta ayam kan nggak mungkin dong mba. paling di warung aja berapa nasi ayam kan. Ya kan kaya gitu. ya disesuaikan sama budget aja sih.

Penulis : Ibu memandang pesaing itu seperti apa?

Narasumber : Pesaing? Motivasi buat saya. saya nggak pernah menganggap itu saingan ya mba. ya karena orang usahanya sama, itu kan rejekinya sudah diatur sama Allah. Jadi saya nggak pernah nganggep. Orang temen ngaji saya banyak kok yang punya catering. Banyak kok yang bikin kue. Tapi nggak apa-apa. maksudnya kalau buat saya sih itu tadi. Saya juga jangan salah, saya juga pernah beli brownies di tempat orang lain. artinya saya bisa bikin brownies tapi kita saling kerjasama aja. Saling melarisi dagangan temen gitu. saya sih nggak bilang itu saingan ya. Misalkan mba lita punya catering, mba bisa bikinkan oseng tempe, saya sudah *over loading* nih, udah nggak bisa masak lagi, saya kaya gitu aja sih. Saling melengkapi aja sih. Bukan saingan yak an. Jadi menurut saya saling melengkapi. Menurut saya memberikan warna di dunia perkulineran. Kan punya cirri khas masing-masing.

Penulis : Jadi memang nggak pernah bersinggungan ya sama catering lain?

Narasumber : Nggak. insya Allah nggak. saya punya temen yang catering di ngaji itu, bahkan udah punya nama jogja halal catering, tahu kan? Itu temen ngaji saya. terus catering omah bulusan, pernah denger? Sari andini yang nasgor enak-enak di jalan kaliurang km berapa itu, itu punya temen saya. ya saya juga sering beli nasi gorengnya dia. Nggak ada masalahkan? Artinya kita saling melarisi dagangan temen kan? Saling melarisi dagangan sesama muslim. Itu kan bagus. Saling mendoakan, semoga dagangannya laris ya. Itu doa yang baik kan? Nanti kita juga akan didoakan juga. nggak ada saingan mba menurut saya, competitor nggak ada. punya cirri khas masing-masing.

Penulis : Ibu percaya dengan hal-hal mistis?

Narasumber : Belum mba. insya Allah. Sebelum kita masak, atau melakukan sesuatu, kita wajib bismillah. Ya percaya nggak percaya, banyak orang yang cerita itu. itu mungkin kerjaan orang yang nggak suka sama kita. Pasti ada orang yang nggak suka itu pasti. Mau kita kerjanya apa, mau usahanya apa, pasti ada orang yang nggak suka. Dan hal-hal mistis itu pasti ada. tapi Alhamdulillah saya nggak ada. karena itu tadi, kalau



hal yang logis menurut saya, makan itu mengutamakan hal kebersihan, kesehatan, ya kan? Kita mau masak itu ya harus bersih, kita cuci dengan bener. Kalau dari hal mistisnya mungkin percaya nggak percaya pasti ada itu di dunia. Pasti ada itu kerjaan orang-orang yang seperti itu kan. Tapi kita kembali lagi pada Allah gitu kan, bahwasanya ya mau orang berbuat jahat sama kita nanti ada balasannya dari Allah, kan gitu. mungkin aja berbalik ke dia sendiri. Kalau saya sih percaya aja. Namanya setan dan jin itu ada. hal yang mistis seperti itu ada, guna-guna itu ada. tapi alangkah lebih baiknya kita lebih percaya sama Allah. Baik buruknya itu semuanya dari Allah.

Penulis : Ibu punya rencana memberikan kepercayaan ke orang untuk produksinya?

Narasumber : Ya nanti. Artinya kalau insya Allah kita sudah besar, sudah banyak pesanan, sudah banyak orderan, artinya kan saya butuh orang. butuh karyawan untuk bantu saya. saya kan sekarang belum butuh. Saya masih bisa kerja sendiri. Kalau orderan-orderan yang jumlah sekian yang masih bisa saya kerjain berdua sama suami saya ya nggak ada masalah. Tapi kalau udah yang besar, saya cari orang, butuh gitu lho mba.

Penulis : Sampai sekarang pernah sampai minta tolong sama orang?

Narasumber : pernah. Jujur saya pernah. Ya itu tadi, kita saling membantu. Jadi orang yang nggak punya, mau nggak bantuin saya, ini saya nggak ambil untung banyak-banyak. Itung-itung sodaqoh, amal, dia mau nggak bantuin masak nasi. Karena saya kan udah pegang banyak gitu. oh iya nggak apa-apa bu, dia mau bantuin saya. nah saya sudah punya bayangan orang yang bakal bantuin saya ke depannya ketika saya punya usaha yang besar, punya catering yang besar, punya toko kue, kan gitu. Ya nggak mungkin kan saya mau kerja sendiri kan? Harapannya yang jalan semuanya ya orang. kita tinggal duduk manis aja, ngontrol. Karena usaha kita, ke depan seperti itu. kalau sekarang jalan sendiri nggak apa-apa.

Penulis : Kalau jalan sendiri berarti ada kapasitasnya ya?

Narasumber : Iya. Saya belum terima catering harian, saya belum mau terima hajatan, saya baru ada pesenan 50, 100 ya udah saya kerjain. Capek hari itu nggak apa-apa. yang penting ya udah, sudah beres gitu. tapi kalau harian kan butuh orang, sedangkan saya punya kegiatan lain, ngaji yakan. Kegiatan-kegiatan lain yang saya nggak mau tinggalin gitu lho mba.

**Narasumber 10** : Wuri Sayekti Handayani (Pemilik Bariklana Catering)  
Wawancara dilakukan pada Selasa, 17 Oktober 2017 jam 13:45  
di Baturetno, banguntapan, bantul

- Penulis : Nama lengkapnya siapa mba?  
Narasumber : Wuri Sayekti Handayani  
Penulis : umurnya sekarang?  
Narasumber : 30  
Penulis : kapan menikah mba?  
Narasumber : 2014. Waktu itu umur 27  
Penulis : pendidikan terakhirnya mba?  
Narasumber : S1 sosiatri UGM  
Penulis : Sosiatri itu apa mba?  
Narasumber : Itu sosial masyarakat. Lebih ke mempelajari penyakit sosial masyarakat kalau dulu. Terus sekarang berubah jadi pembangunan sosial. Kalau dulu yang kaya anak jalanan, kenakalan remaja yang kaya gitu. kalau sekarang lebih ke pembangunan sosialnya, lebih ke pemberdayaan masyarakat.  
Penulis : Kalau mba jurusannya sosial, kok bisa banting setir ke catering gitu mba?  
Narasumber : Karena ya lika-likunya banyak ya mba. dulu kan abis lulus itu kan udah pernah sih kontrak 3 tahun di cangkringan. Itu juga tentang pendampingan masyarakat. Ikut program yang ngadain kan kementerian pemuda dan olahraga, nama programnya SP3, sarjana pembangunan masyarakat di pedesaan. Itu kontrak 3 tahun disana. Terus abis itu selesai, kan ada CPNS itu to mba, udah 3 kali apa 4 kali itu nggak pernah lolos. Terus akhirnya daripada nganggur to, akhirnya udah nyari kerjaan yang ringan-ringan. Yang deket-deket sini. Terus pernah di travel umroh juga setahun. Terus abis itu kok berpikir. Duh kok kalau ikut orang kok cuma gitu-gitu aja, kurang berkembang. Yang kita ikut disana, sananya berkembang, tapi kitanya gitu-gitu aja. Akhirnya ya udahlah, spekulasi, nyoba-nyoba kuliner.  
Penulis : catering ini yang pertama atau dulu pernah nyoba bisnis lain gitu?  
Narasumber : nah itu pas di travel umroh itu kan pas romadhon. Iseng-iseng aku nyoba ah. Kan suka itu to mba. googling baca-baca resep gitu. terus pernah nyoba bikin kue kering. Alhamdulillah kok sekali bikin bisa berhasil. Tapi ya itu ada beberapa yang bikin gagal. Akhirnya nyoba bikin terus dibawa ke kantor kakak saya. kakak saya juga kerja di sabun dettol itu, distributor gitu. terus kok temen-temennya banyak yang minat, pesen. Nah pas romadhon itu bikin kue kering. Berjalan selama 3 kali romadhon.  
Penulis : adanya pas romadhon aja berarti ya?  
Narasumber : kalau kue kering pas adanya itu aja. Terus saya pikir kalau kue kering kan pas romadhon aja, pengennya yang berkelanjutan, nggak yang romadhon aja. Terus kira-kira apa yang prospek? Kalau kaya nasi kan biasanya banyak acara-acara seperti itu, ya udah akhirnya nyoba itu nasi itu

- Penulis : terus kalau dari keluarga, pekerjaan orang tua itu bisnis juga atau pns gitu?
- Narasumber : kalau orang tua saya dulu, dua-duanya, kalau yang bapak kan udah almarhum, dulunya pns. Ibu saya juga pensiunan pns. Tapi dulu pas pns juga nyambi ngerehab rumah gitu lho mba. dulu ibu saya kan lulusan STM jurusan bangunan, jadi kadang nyambi. Kalau ada genteng rusak atau suruh dandanin rumah atau apa itu bisa.
- Penulis : terus mba pengen ke pns juga tapi ternyata nggak lulus gitu?
- Narasumber : saya? dulu iya. Dulu pengen banget. Tapi sampai sekarang juga ibu masih itu, kalau ada lowongan pns apa suruh nyoba lagi.
- Penulis : kan sebenarnya bisnis itu pilihannya banyak banget. Nah kenapa mba menjatuhkan pilihan ke urusan dapur ini?
- Narasumber : soalnya minat sih mba, seneng. Awalnya sih nggak suka. Dulu waktu masih muda malah nggak seneng. Disuruh belanja ke pasar aja males banget. Liat-liat resep kok kayanya menarik, terus dicoba kok, kalau nyoba berhasil itu jadi seneng itu lho mba, jadi tertarik nyoba ke yang lain. dari situ sih mba jadi seneng.
- Penulis : catering ini udah dari kapan?
- Narasumber : belum lama sih mba. dulu itu awalnya warung makan. Buka warung makan di sleman. Tahun 2016. Tapi namanya usaha kan pasti ada naik turunnya. Ujian itu pasti ada. nah pas awal buka warung itu pas awal hamil. Kan nggak boleh capek-capek. Jadi terbataslah. Kalau istilah jawa itu sak tekane. Sampai akhirnya buka tutup gitu. soalnya kondisi saya kan gitu. awal-awal hamil kan gitu mba, gampang ngedrop. Itu awal-awal pernah juga, terus tutup. Akhirnya ya udah pas romadhon juga tutup 1 bulan full. Kan udah gede juga kandungannya. Nggak kuat juga kalau kecapean. Akhirnya nyari yang bisa bantuin di warung. Udah dapet ibu-ibu. Saya juga udah cocok banget. Ibunya itu tuh pinter masak. masakannya enak. Pokoknya nggak usah disuruh itu udah tahu tugasnya gitu lho. Udah bisa jalan sendiri. Nah tiba-tiba pas rame-ramenya itu kan pas jam makan siang. Pas rame-ramenya ibu yang bantuin di warung itu tiba-tiba tangannya nggak bisa digerakin. Terus kakinya juga kalau buat jalan sakit banget. Terus blas nggak bisa gerak. Nah saya kan posisi udah berhenti di warung. Kan yang jalanin saya sama suami. Terus ada ibu-ibu itu jadi 3, saya, suami sama ibu-ibu tadi. Lha kondisi saya yang sudah hamil tua kan udah nggak ke warung. Istirahat di rumah. Jadi di warung cuma ada suami sama ibu-ibu tadi. Sama suami saya langsung dibawa ke puskesmas terdekat. Ternyata disana diagnosanya gejala stroke. Kan ibunya asli klaten, sama anaknya dirujuk ke rumah sakit klaten. Disana opname, sampai sekarang juga sama anaknya nggak boleh ke warung lagi. Terus habis itu 2 minggu saya juga lahiran. Kan repot juga to mba kalau punya bayi gitu belum bisa ditinggal-tinggal. Ya udah tutup sekalian sampai ngabisin kontrak setahun.
- Penulis : nah terus cateringnya sejak kapan?
- Narasumber : sejak itu kan saya mau buka warung lagi kok kayanya waktunya itu kan juga susah. Anak juga belum bisa disambi-sambil. Ya udah

- sekarang terima pesanan dirumah aja, promosinya lewat online. Terus langsung pasang iklan di facebook, di instagram. Habis warung tutup itu.
- Penulis : abis itu langsung banyak permintaan?
- Narasumber : awalnya belum mba. tapi sedikit-sedikit mulai. Dari abis pasang iklan itu sedikit-sedikit lebih banyak dari pada sebelumnya.
- Penulis : berarti cateringnya itu tepatnya kapan? Abis lahiran?
- Narasumber : abis lahiran nggak langsung sih mba. paling posisi anak saya 2 bulanan. Berarti januari. Januari baru mulai. Januari 2017
- Penulis : pas pertama bisnis catering itu ada rasa takut nggak sih?
- Narasumber : kalau itu malah nggak. Takutnya pas buka warung itu. soalnya kalau warung itu kan udah terlanjur masak. iya kalau laku, kalau nggak kan ya.kalau catering kan by order, jadi pasti lakunya
- Penulis : pernah nggak dapet customer yang bermasalah?
- Narasumber : Alhamdulillah nggak.
- Penulis : modal awal dulu dari mana? Gede nggak?
- Narasumber : modalnya pribadi, mandiri. Kalau catering sih nggak mba. soalnya kan udah punya alat. Kalau belum mungkin gede juga buat alat.
- Penulis : kalau kendalanya selama ini?
- Narasumber : kalau saya tenaga. Terus peralatannya masih sederhana. Terus transport juga. kalau orderan banyak kan bawanya pas pengiriman itu kan bawanya susah. Kita pakai grab.
- Penulis : pakai grab yang bayar pengirimannya?
- Narasumber : kalau kita kesepakatan dengan customer mba. kalau jauh kan ongkosnya jadi banyak. Terus 50:50 biasanya. Customer mau nggak. Alhamdulillah selama ini mau. Kalau cuma dekat kita yang tanggung. Tapi itu kendalanya, kadang nggak langsung dateng gitu lho mba. kadang itu udah 2x pesen grab. Yang pertama ke kaliurang dekat monjali itu mba. kita udah siap jam 5. Mau dipakenya jam 6. Itu tuh pertama bilang kita masih di XT square, gimana? Mau ditunggu atau cancel yang lain. kita pikirkan dekat, 15 menit nyampe. Ya udah kita tunggu. Ternyata sampai setengah jam lebih nggak dateng-dateng. Terus kita telpon, katanya macet, cancel aja cari yang lain gitu. akhirnya kita cari yang lain, nunggu lagi. Jadi kita sampai kesananya, setengah 6, mepet banget. Kendalanya itu kadang nggak langsung dateng.
- Penulis : kalau semisal saya minta 5 kendala gitu mba, kira-kira selain tenaga sama transport itu apa lagi?
- Narasumber : peralatan yang masih sederhana, itu kan bikin nggak maksimal mba kerjanya. Terus nyambi anak. Anak kadang pas rewel gitu. itu aja sih mba
- Penulis : sampai sekarang sudah ada complain? Masalah waktu atau apa?
- Narasumber : sampai sekarang belum sih mba. kalau waktu itu berlum pernah sih. Pas kita telat sananya ya udah maklum, soalnya acaranya masih nanti. Jadi misal acara abis magrib, jam 5 harus sudah nyampe gitu. tapi kita sampai sana kadang setengah 6, pas pesen grabnya lama itu. oh nggak apa-apa gitu.
- Penulis : pernah ada masalah selama menjalankan catering ini?

- Narasumber : belum pernah sih mba  
 Penulis : kan catering itu banyak banget ya sekarang. Terus gimana caranya agar mba bisa tetep bersaing gitu?
- Narasumber : ya kalau saya menganggap mereka sih bukan saingan sih ya. Tapi kalau saya, ngasih customer itu harga murah tapi tetep berkualitas gitu. dalam penggunaan bahan-bahan gitu, nggak sembarangan. Jadi kaya minyak goreng gitu nggak yang dipakai berkali-kali gitu. sekali, 2 kali mungkin. Terus kaya penggunaan MSG, kita nggak pakai MSG gitu. tapi tetep dengan harga murah, tapi tetep masuk dengan perhitungan kami gitu
- Penulis : kalau saya juga minta 5, selain harga sama kualitas, apa lagi mba?  
 Narasumber : kalau untuk kegiatan yang bersifat sosial, keagamaan, atau pendidikan kita juga ada harga yang bedalah dengan harga umum kaya kantor-kantor gitu
- Penulis : kalau yang bikin catering itu beda sama catering yang lain apa?  
 Narasumber : kalau kita, yang kita lebih menonjolkan menu. Kalau ayam bakar, kita kasih bumbu areh itu mba. kalau ayam bacem itu kita kasih srendeng. Kan srendeng sekarang termasuk tradisional tapi jarang.
- Penulis : pernah dapat pesanan yang belum pernah bikin?  
 Narasumber : kalau snack iya, pernah.
- Penulis : kalau yang kaya gitu tetep bikin sendiri atau beli keluar?  
 Narasumber : pertamanya nyoba bikin sendiri dulu. Kalau bisa ya dibikin. Tapi kalau nyoba rasanya agak gimana gitu ya dibeliin.
- Penulis : jadi masalah sama pelanggan itu bener-bener nggak ada? yang bayarnya nggak mungkin  
 Narasumber : nggak sih mba. malah yang udah pesen pada repeat order gitu
- Penulis : Sistem pembayarannya?  
 Narasumber : kalau saya sistemnya kepercayaan mba. kalau ditanya ini sistem pembayarannya gimana? Transfer dulu atau gimana. Kalau saya besok aja pas saya nganter.
- Penulis : kalau kaya gitu berarti selama ini yang order itu hanya orang-orang yang dikenal aja?  
 Narasumber : awalnya iya, dikenal. Tapi abis kita pasang di instagram, dari umum malah banyak dari luar-luar.
- Penulis : Banyak dari luar, mba masih pakai sistem kepercayaan dan nggak ada masalah?  
 Narasumber : iya. Alhamdulillah ngga. Soalnya prinsip kita gini mba. kalau mereka nggak pesen beneran, cuma nipu, ya udahlah nasi yang udah kita bikin di kasih ke orang gitu. berarti bukan rezeki kita gitu.
- Penulis : kenapa nggak disistem dp 50 pesen gitu?  
 Narasumber : ya tergantung jumlah pesannya, kalau 100 atau diatas 100 kita pakai dp mungkin.
- Penulis : terus sekarang yang masak siapa?  
 Narasumber : saya sama ibu. Kadang kalau pas kerepotan, ngajak tetangga depan.
- Penulis : sasarannya masih box itu aja apa ada rantang juga?  
 Narasumber : masih snack sama box itu. soalnya kalau usaha kan ada cobaannya. Jadi saya kadang sekarang itu kaya sak tekane gitu mba. usaha mau

jalan, pas kemarin jalan 6 bulan. anak saya tiba-tiba demam tinggi. Terus pas diperiksain ternyata wah ini serius, harus opname, harus discan kepalanya. Terus saya bawa ke panti rapih, opname disana selama 9 hari. Pas discan itu ternyata virus cmv. Jadi virus cmv itu kan yang diserang motoriknya, jadi anak saya yang tadi itu 11 bulan, seharusnya umur 11 bulan kan udah bisa rambatan, anak saya tengkurep aja belum. Jadi saya juga saat ini focus anak dulu. 1 minggu 3 kali harus terapi di rumah sakit. Jadi ya itu.

Penulis : oya, dulu kapan pertama kali berpikir mau bisnis?

Narasumber : pas kerja di kantor nggak betah. Soalnya kerja di kantor kan terpaksa waktu. Jam segini harus berangkat, pulang jam berapa. Kaya beban kerja gitu. akhirnya lama-lama nggak betah juga. akhirnya saya mikir ah mau bisnis ah, pengen mandiri. Awalnya gitu. nggak betah kerja di kantor

**Wawancara 2** Dilakukan pada Rabu, 8 November 2017 jam 10:10 di Baturetno, banguntapan, bantul

Penulis : Ini menerima pesanan apa saja bu?

Narasumber : Cuma snack box, nasi box.

Penulis : Buat acara hajatan gitu?

Narasumber : Buat aqiqah juga menerima. Terus kemarin ada pesanan kambing buat nyewu juga.

Penulis : Kalau tiap bulan kira-kira dapat pesanan berapa?

Narasumber : Nggak mesti sih mba. kalau pas rame ya rame. Kalau pas sepi ya nggak setiap hari ada, gitu.

Penulis : kalau pas rame, bisa dapat berapa itu?

Narasumber : Ini kan masih awal ya mba. jadi seminggu 3 kali aja udah termasuk rame. 3 kali 4 kali gitu

Penulis : Itu di hari yang sama apa beda hari?

Narasumber : Pernah sih sehari dapet 2. Waktunya sama.

Penulis : Jam nganterinnya sama?

Narasumber : Jamnya beda. Ada yang jam 7, ada yang jam 9 gitu

Penulis : Kalau kaya gitu repot ya?

Narasumber : Repot iya. Tapi Alhamdulillah bisa tercover semua.

Penulis : Kalau sepi biasanya dapat berapa pesanan?

Narasumber : Paling ya nggak mesti seminggu sekali, kadang ya sebulan cuma 2 kali gitu.

Penulis : Waktu itu kalau pas sepi ibu ada pikiran apa gitu?

Narasumber : Pikirannya sih pengennya warung makan

Penulis : Pengen balik ke warung makan lagi?

Narasumber : Iya. Kan warung makan setiap hari itu.

Penulis : warung makan kan juga ada waktu sepi juga bu. Apa nggak makin rugi kalau warung makan?

- Narasumber : kalau warung makan itu ada ruginya. Tapi kan lama-lama tahu mba, kapan sepinya, kapan ramenya. Kalau tanggal muda itu rame, kalau tanggal tua itu agak sepi. Jadi kalau pas tanggal tua itu masaknya agak sedikit, gitu. di prediksi gitu
- Penulis : Pernah mengalami masalah selama produksi?
- Narasumber : pernah. Kemarin itu. belum lama kok mba. hari sabtu. Pesenan nasi box. Itu ayam ya 16 kg. itu tuh bener-bener fresh baru beli langsung dimasak. Acaranya kan buat paginya, kita masaknya malem. Itu tuh pas mau di icipin lagi, lha kok udah basi semua, ayamnya. Padahal itu kan pakai kelapa. Kelapanya juga fresh. Kita kan nggak tahu ya faktor apa, atau mungkin ayamnya yang dari penjualnya itu udah nggak fresh. Kita juga nggak tahu. Heran sendiri. Padahal kita baru beli. Akhirnya ayam 16 kg itu kita buang. Sebenarnya ya Allah, sayang banget. Tapi kan usaha kadang ada itunya mba. nggak semua lancer.
- Penulis : Itu sampai sekarang belum tahu kok bisa sampai kaya gitu?
- Narasumber : Belum tahu mba
- Penulis : Itu rugi dong ya. Ayam 16 kg
- Narasumber : Iya. Tapi, daripada kita tetep pake ayam itu. akhirnya nama kita yang itu kan, malah ruginya lebih besar. Ya udahlah nggak apa-apa
- Penulis : kalau selain itu ada kejadian apa lagi diproses produksinya?
- Narasumber : Nggak ada. ya paling pernah pas bikin kue. Perasaan adonannya udah sama, takaranya udah sama, misal ternyata pas kehabisan gas. Nah pas abis pas proses ngembang, jadi bantat gitu.
- Penulis : Kalau dari yang ayam tadi, ada tanggapan apa?
- Narasumber : kalau dari ayam itu kan kami nggak tahu karena faktor apa. ya mungkin kami ganti penjual lagi. Penjual ayam yang bener-bener fresh dari pematangan itu. itu kan kita beli ayamnya di pasar-pasar sini. Nggak dari yang pematangan langsung.
- Penulis : pengusaha catering itu kan banyak, nah ibu memandang mereka itu seperti apa?
- Narasumber : kalau saya memandangnya bukan pesaing sih. Maksudnya ya sama-sama mencari rezeki gitu.
- Penulis : terus yang membuat ibu masih bertahan sampai sekarang itu apa?
- Narasumber : yang membuat bertahan ya karena ini untuk pemasukan, untuk pendapatan gitu.
- Penulis : Itu aja?
- Narasumber : Apa ya? Ya karena awalnya udah seneng, ya itu udah kaya passionnya gitu.
- Penulis : Nah kalau pas pertama memutuskan buat catering, ada alasan-alasan lain nggak sih yang bikin ibu akhirnya memilih buat catering?
- Narasumber : pertama karena udah seneng dulu. Kedua karena saya melihat kalau pangsa pasarnya kayanya lebih luas. Soalnya fleksibel ya mba. kalau nggak masuk ke situ, ke acara rapat bisa, pengajian bisa, lebih fleksibel. Terus kan selama ini orang kan ribet masak sendiri. Kebanyakan pesen aja-pesen aja. Jadi menurut saya kesempatannya masih besar.

- Penulis : kalau pandangan ke depan. Misal 5 tahun ke depan. Ibu pengen kaya apa?
- Narasumber : Kalau usaha yang pasti berkembang mba. bisa bermanfaat untuk orang lain, jadi bisa merekrut tenaga. Kalau semakin banyak pesenan kan nanti semakin banyak tenaga kerjanya. Jadi biar ada memberi manfaat untuk orang lain juga.
- Penulis : Sampai sekarang, masak itu masih sendiri atau udah ada orang lain?
- Narasumber : bertiga mba. kalau pesenannya dibawah 100 gitu masih dicover saya, ibu saya, sama suami. Terus kadang ada selingan gitu. ada kakak yang bantuin. Terus kalau udah diatas 100 gitu minta tolong tetangga.
- Penulis : Kalau masalah bumbunya, itu masih ibu sendiri apa kalau ada tetangga itu menjadi tugas dia juga?
- Narasumber : Dari kita sendiri. Soalnya kalau tetangga itu ya takeranya sendiri. Misal mau bikin ayam bakar, ini bumbunya tolong diuleg. Tapi bawangnya udah kita siapin. Jadi tinggal uleg.
- Penulis : Jadi bener-bener cuma sebatas bantuin tenaga ya? Bumbu tetep dipegang ibu.
- Narasumber : Iya.
- Penulis : Pernah berpikir buat menurunkan bisnis ini?
- Narasumber : Iya. Kan dulu cita-citanya pengen punya bisnis yang bisa di turunkan ke anak gitu.
- Penulis : Jadi, suatu saat anaknya juga bakal diajarin masak?
- Narasumber : Iya. Ya walaupun nggak memaksa sih. Tapi kalau ada minat ya kita arahin kesitu. Kalau nggak ada minat disitu ya udah nggak kita paksa gitu.
- Penulis : Kalau produksi tadi nih bu, pernah berpikir suatu saat ibu bakal duduk saja tanpa terlalu ikut turun tangan di dapur?
- Narasumber : Kalau saya nggak kepikiran kesitu. Malah pengennya terjun langsung
- Penulis : Kenapa?
- Narasumber : Soalnya kadang kita sama orang lain yang kita suruh itu ada yang beda. Misalnya dalam masalah packing, pengennya kan rapi mba ya. Kadang kan kalau orang lain masih ada nasi yang berserakan di sekitar mika gitu.
- Penulis : Nggak repot bu?
- Narasumber : Ya, tetep ada orang lain. tapi kita tetep pantaulah. Kalau ada sedikit apa ya, kita kasih tahu. Ini kerjanya gini, gini.
- Penulis : berarti bener-bener nggak bisa lepas ya dari situ?
- Narasumber : iya
- Penulis : tapi kalau semisal ibu harus pergi keluar, nggak bisa?
- Narasumber : ya tergantung mba pesenannya gimana. Kalau semisal orang-orang sini nggak bisa ngehandle ya udah, nggak itu. tutup dulu sementara.
- Penulis : Ibu belum berpikir untuk percaya sama orang lain gitu?
- Narasumber : ya bisa sih. Kalau saya sih karena masih ada ibu ya, kan sama-sama satu pandangan. Jadi kalau ada pesenan pas saya keluar, saya tanya dulu sama ibu. Bu, gimana? Bisa nggak? Misalnya oh nggak apa-apa, nanti minta tetangga depan yang bantuin, ya udah. Kalau misal ibu sanggup



ya udah. Kalau ibu kan kalau ada yang kurang-kurang gitu kan bisa ngasih tahu.

Penulis : Kalau untuk perluasan usaha, diharapkan bisa dapat pesanan apa saja?

Narasumber : kalau untuk arah kaya pernikahan itu, kayanya belum itu. kan itu terkait modal juga. untuk sementara itu aja sih, nasi box sederhana, kaya misal telur, ayam, ikan. terus sekarang juga udah merambah ke menu kambing, aqiqoh gitu-gitu.

Penulis : Itu yang ke pasar ibu sendiri?

Narasumber : Saya sama suami



## Lampiran 3

Tabel Reduksi Data

Masalah yang diteliti	Dede	Ajeng	Chandra	Maylan	Ismawati	Herlyana
Alasan berbisnis	<p>“Saya itu dari kecil suka banget dibekalin sama mama masakan. Dan temen-temen tuh selalu memuji makanannya enak. Terus kebetulan waktu SMA itu saya kepikir mau jadi ahli gizi. Karena mama saya diabet waktu itu. saya pikir, kalau saya jadi ahli gizi saya bisa bantu atur pola makan mama. Soalnya mama rada nakal, nakal makan nasi merah itu <i>nggak</i> mau. Waktu itu mama kalau masak</p>	<p>“Saya buka katering itu januari, saya iseng. Saya dulu direkrut sama jurusan. Jurusan di UIN, saya dulu ngebantuin ketua jurusan ya di kantor. Dulu mulainya disuruh bikin even buat dosen. Ngurusin even buat dosen, akhir tahun. Otomatis kan itu butuh makan, konsumsi, nah saya pesen ke temen saya. nah dari situ saya ngeliat peluang” (Ajeng, 9/10/17,</p>	<p>“Itu dari suami dulu. Gimana, kamu pengennya apa. kalau nikah kamu <i>nggak</i> usah kerja. Kerjanya di rumah aja, gitu. kamu mau usaha apa? duh, apa ya? Aku juga cuma bisa, sekarang yang tak kuasai cuma masak. kalau jadi guru kan dia <i>nggak</i> pengen. Pengennya saya jadi ibu rumah tangga aja yang di rumah punya usaha, lha apa gitu. ya udahlah, karena aku seneng</p>	<p>“Jadi pada dasarnya kalau kita mau memilai sesuatu itu kan ngikutin passion kita kan. Nah kebetulan kan saya seneng masak. Nah cari deh, bingung tuh dulu. Kan di luar itu sudah coba tuh berbagai bisnis sebelum bisnis makanan booming. Kan udah bisnis macem-macem mbak. Baju udah itu udah. Akhirnya ketemu. Soalnya ibu rumah tangga, mau ngapain lagi? Bisnis apa lagi</p>	<p>“Kalau bisnis katering ini ide pertamanya diawali tahun 1994, waktu itu saya masih mahasisiwi, saya masuk kuliah 1993, semester 2, gak sengaja juga ya karena berawal dari jaringan pergaulan dengan teman-teman gitu, suatu ketika ada teman itu yang dia panitia OSPEK di UGM waktu itu, dia membuka tender waktu itu untuk menyediakan jasa makan untuk</p>	<p>“Ya itu tadi saya kan bilang saya hobi masak, makan, jajan. Ya sebenarnya waktu saya kuliah di D3 bahasa profesional itu juga ada mata kuliah tentang perhotelan. Dan saya waktu studi bandingnya di Hotel Sahid di Jakarta. Jadi kita studi banding, mereka tentang service, masak, dapurnya semua mata kuliah itu. Ticketing gitu, jadi komplit. Makanya namanya kuliah D3 bahasa Inggris</p>

	<p>kan masih suka make mecin. Dari SMP saya udah dikasih tahu guru bahwa masak yang bagus itu harusnya yang non-mecin. Karena nyebabin bodoh. Nah saya mulai suka dunia masakanlah disitu” (Dede, 7/10/17, 13:00)</p>	14:00)	<p>masak, ya udah ini ajalah, catering” (Chandra, 14/10/17, 11:00)</p>	<p>yang bisa disambi, yang bisa dijalanin. Ya kalau <i>nggak</i> online, ya apa nih yang bisa dilakuin. Akhirnya ketemulah ini, bisnis makanan sehat. Yang waktunya itu sibuk kalau pagi, sore udah <i>nggak</i>. Santai” (Maylan, 13/10/17, 14:00)</p>	<p>mahasiswa OSPEK itu lho, saya cuma coba-coba saja, kemudian kok <i>ndilalah</i> menu yg saya sampaikan dan harga yang saya ajukan ke panitia itu kok masuk gitu, jadi langsung coba coba, langsung dapat proyek, langsung dapat pekerjaan langsung dikerjakan, dan itu berlangsung seterusnya” (Ismawati, 10/10/17, 16:00)</p>	<p>profesional gitu” (Herlyana, 16/10/17, 14:30)</p>
<i>Learning</i>	<p>“Dari dulu saya nggak suka banget kerjasama. Karena beberapa kali usaha dari awal kuliah selalu</p>	<p>“Saya sampai hari ini Alhamdulillah nggak sampai hati kalau ada kesalahan di kami baik itu</p>	<p>“Sekarang di sale stock itu catering itu nggak cuma 1. Tapi ada 6 catering. Nah disitu belum</p>	<p>“Orang itu kan harus melanjutkan hidup. jadi itu tuh jadi ujian bagi kita. Kalau kamu udah sreg disitu, kalau</p>	<p>“Kalau orang jualan catering kan pertama dari menu ya. Dari apa yang kita jual itu kan pasti lain. kalau</p>	<p>“Ini pure sama sekali baru pertama ini. Karena saya memang nggak ada jiwa bakat dagang. Ya bener-bener</p>

	<p>hancur menurut saya ketika kerjasama. Jadi saya lebih senengnya kerjasamanya lebih ke kamu kerja di aku aja deh bantuin aku, daripada kamu menanam modal di aku kita bareng-bareng jalan. Soalnya di kerjaan masing-masing ngerasa capek, yang capek siapa yang dapet siapa gitu suka nggak adil. Temen saya aja dulu 2012 dia usaha catering 1 tahun jatuh. Itu kenapa? Karena kebanyakan orang. Yang naroh saham kebanyakan, yang bantuin juga kebanyakan. Kalau</p>	<p>pengantaran telat, itu jelas nggak disengaja ya mba pengantaran telat, mau gimana lagi. Mau jalanan ramai atau gimana. Sedangkan konsumen kan beda-beda. Ya Alhamdulillah sampai saat ini kalau ada kesalahan di saya gitu saya berani mengeluarkan biaya ganti rugilah berapa persen gitu, nggak apa-apa. asalkan ibunya juga ikhlah memaafkan saya. itu sih yang gagal produksi. Tapi Alhamdulillah ya udah tertanganilah</p>	<p>pernah sih yang namanya berhubungan langsung dengan catering-catering itu. tapi kita kaya bersaing secara nggak langsung dari tampilannya, dari rasanya, dari menunya, yang disajikan, gitu. Dan beberapa dari mereka ada yang gugur-gugur. Terus mereka cari lagi. Makanya aku pengen ngasih tampilan yang menarik, gambar yang bagus, yang nggak bosenin. Maksudnya dari foto itu orang udah pengen, wah enak nih, pilih catering ini aja deh. Kadang orang pesen sama</p>	<p>bisnis udah jalan, naik turun tuh biasa. Jadi yang sabar. Kita sabar aja deh. Jadi saya nggak pernah gitu, yang namanya udahan. Kalau untuk yang disini lho. Kalau yang lain kan ya karena belum nemu ritmenya aja. Jadi masih pindah, mau coba yang lain ah. Orang itu kan harus mencoba.” (Maylan,14/11/17, 14:20)</p>	<p>sekarang harus update dengan menu-menu sekarang, kalau dulu kan menu pada tahun itu apa, berikutnya juga tren menunya apa. jadi memang pengusaha itu harus mengikuti perkembangan terkini. Kalau nggak dia akan terlindas oleh jaman kan. Begitu juga usaha catering kan pasti seperti itu. mau nggak mau kita harus mengikuti, mau nggak mau kita harus update. Jaman dulu kita nggak punya website ya sekarang kita harus punya website. Dulu</p>	<p>baru ini bisnis catering ini baru sekarang. Ya sebenarnya waktu saya kuliah di D3 bahasa profesional itu juga ada mata kuliah tentang perhotelan. Dan saya waktu studi bandingnya di Hotel Sahid di Jakarta. Jadi kita studi banding, mereka tentang service, masak, dapurnya semua mata kuliah itu.” (Herlyana, 16/10/17, 14:30)</p>
--	---	--	---	---	--	--

	<p>saya kan bilang ke temen saya kamu bantuin. Kalau temen saya dia lebih ke ya udah kita kerja sama. Meskipun dia nggak naruh saham, tapi kan posisinya sama ya. Kalau saya nggak mau. (Dede, 14/11/17, 16:00)</p>	<p>dengan saya ngasih persenan.” (Ajeng, 9/12/17, 17:00)</p>	<p>aku karena itu. aku suka mba tampilannya. Jadi aku pengen tetep mba. oh berarti memang apa yang kita usahain untuk ini tuh berhasil gitu lho. Orang melihat dari mata jadi pengen makan gitu lho.” (Chandra, 15/11/17, 17:00)</p>		<p>komunikasinya masih telpon rumah, sekarang handphone dan sosial media harus mudah dihubungi dengan berbagai saluran yang sekarang digunakan oleh semua orang. seperti itu saja. Mengikuti perkembangannya yang jelas, yang pasti harus diikuti” (Ismawati, 9/11/17, 20:00)</p>	
Spiritual	<p>“Kenapa saya masih bertahan sampai saat ini? Gini-gini aja saya masih bertahan. Karena saya, ya udah Allah atur itu kan punya porsinya masing-masing, punya rejekinya masing-</p>	<p>“Alhamdulillah sih sampai saat ini. Buat apa mba percaya yang kaya gituan, pada akhirnya nyelakain kita juga. ya mending saya kerja dengan keringet saya sendiri. Berdoa.</p>	<p>“Percaya sih percaya jelas percaya. Tapi Alhamdulillah kita lebih percaya sama Allah sih. Apapun yang kita tanam. Apapun yang kita usahain, sebanding sama</p>	<p>“Saya nggak main-main cateringnya. Saya kasih label catering sehat. Kalau yang tak kasih nggak sehat ya saya dosa dong. Jadi tuh kalau kerja,memulai bisnis, itu dari hati. Nggak yang dari</p>	<p>“Namanya Allah itu memberi rejeki pasti sudah diatur. Nek aku gitu. rejeki itu sudah diatur. Oh, aku nggak dapet, berarti itu belum rejekiku. Jadi santai wae lho. Ketika kita santai</p>	<p>“Pesaing? Motivasi buat saya. saya nggak pernah menganggap itu saingan ya mba. ya karena orang usahanya sama, itu kan rejekinya sudah diatur sama Allah. Jadi saya nggak pernah</p>

	<p>masing. Itu aja sih yang buat saya bertahan. Kalau masalah keyakinan aja sih. Karena memang agama yang jadi fondasi, jadi akhirnya semuanya baik-baik aja menurut saya” (Dede, 14/11/17, 16:00)</p>	<p>Sesanggup kita. Atau kita kalau semisal taat, kalau semisal bener-bener mintanya ya dikabulkan. Saya percaya itu aja sih. Usaha, doa. Ya udah, selebihnya terserah Allah. Toh yang ngasih Allah juga. rejeki nggak akan tertukar. Kalau semisal kita begitu-begituan, kalau Allah nggak kasih ya udah bangkrut iya, rugi iya. Di dunia rugi iya, nanti di akhirat juga rugi juga. saya nggak mau kaya gitu ” (Ajeng, 9/12/17, 17:00)</p>	<p>hasil yang kita dapet. Nggak usah pake yang curang-curang. Udahlah, kasih aja yang terbaik, pasti dapet yang terbaik. Kalau aku gitu. sedikitpun, kalau kita bersyukur pasti bakal nikmat. Nggak bakal kekuranganlah kalau kita bersyukur. Udah, pokoknya prinsip hidup itu, qonaah, udah.” (Chandra, 15/11/17, 17:00)</p>	<p>sekedar saya dapet uang untuk hidup, nggak. Tapi dari hati. Konsumen puas kan kita juga tentram hatinya. Oh Alhamdulillah ya, dia seneng sama catering kita. Coba kalau kita dapet uangnya tapi konsumennya marah-marah? kita kan nggak tentrem, iya nggak?” (Maylan,14/11/17, 14:20)</p>	<p>mensikapi, kita nggak ada tegang kepalanya. Tapi ketika ada proyek ini, kok yang dapet dia ya, terus atine mangkel itu malah rejekine semakin jauh. Mungkin aku terlalu santai ya usaha.” (Ismawati, 9/11/17, 20:00)</p>	<p>nganggep..Jadi menurut saya saling melengkapi. Menurut saya memberikan warna di dunia perkulineran. Kan punya ciri khas masing-masing” (Herlyana, 11/11/17, 13:00)</p>
--	--	---	---	--	---	---

Pengembangan	<p>“Kalau masakan itu kan masalah sentuhan, menurut saya nggak bisa. belum bisa dilepas. Kan keberlanjutan itu lho mba. jadi saya pengennya mereka pesen nasi box pun nggak sekali doang, jadi berkali-kali. Kalau mereka kunjungan lagi, mereka pesen lagi. Terus kalau organisasi-organisasi mahasiswa, tiap event, mereka pesen lagi, kalau saya menjaga itu. jadi lebih baik saya tolak daripada saya serahin ke orang lain. jadi daripada saya mempertaruhkan satu kali pesenan</p>	<p>“Saya nggak ngoyo ya mba. soalnya saya masih kepikiran, ya udahlah ya sekarang satu atau dua dulu aja. 2 sih paling banyak. Sekarang 2. Soalnya kalau kebanyakan kualitasnya sedikit banyak turun mba. soalnya yang masak juga jenuh, apalagi tiap hari ya mba. jadi cenderung kualitas itu turun. Kalau saya nambahin tenaga lagi, nggak kekejar mba. soalnya itu tadi, budgetnya terlalu rendah kalau dari hotel” (Ajeng, 9/12/17, 17:00)</p>	<p>“Tampilan, rasa, inovasi masakan. Harus ngikuti jaman, jadi nggak monoton masakannya itu-itu aja. Terus iklan. Banyak mengiklankan diri. apalagi lewat sosial media. Menurut aku itu yang sekarang paling dampaknya dapet banyak orderan itu sosial media. Terus kasih kualitas sesuai harga.” (Chandra, 14/10/17, 11:00)</p>	<p>“Kualitas, service. Itu sih yang utama. Kualitas sama pelayanan. Tepat waktu, itu kan termasuk pelayanan ya. Kualitas, rasanya enak, apalah segala macam kalau berhubungan sama catering. Itu sih yang terpenting menurutku.” (Maylan, 14/11/17, 14:20)</p>	<p>“Intinya saya mengutamakan kualitas layanan daripada order yang sebanyak-banyaknya, tapi saya tidak bisa mengerjakan dengan baik. Karena yang namanya catering dipercaya orang dia. Modelnya saya dipercaya. Kalau saya tidak bisa dipercaya, sekali kamu pesan saya kapok. Kan gitu to. Dan saya kan dikejar <i>deadline</i> juga itu. Kalau catering kan telat setengah jam aja udah telat. Telat sedikit tamunya udah bubar buat apa? Jadi nggak bisa telat, makanya</p>	<p>“Kita lebih mengembangkan bisnis kita itu harus semua diterima dulu. Kita bersaing di rasa. Kaya masak rendang yakan, semua orang, semua catering pasti bisa masak rendang. Semua pasti bisa masak ayam goreng. Kalo saya sih strateginya ya di rasa, meningkatkan kualitas. Kalo kita bisa bikin di premium, jadi kalo bisa kita beda dari yang lain. Artinya kita punya nilai plusnya ya di rasa. Yang pasti kualitas, rasa, kebersihan.” (Herlyana, 11/11/17, 13:00)</p>
--------------	--	--	--	--	--	--



	<p>karena saya tetep pengen dapet duit, tapi duit berikutnya putus. Soalnya selama ini selalu begitu mba. jadi mereka itu ngerasa. Kalau saya nggak terlibat, saya cuma ngeliatin doang, saya nggak ngomel, nggak ngerjain apapun, ketahuan” (Dede, 14/11/17, 16:00)</p>				<p>saya mengutamakan layanan. Namanya ketepatan waktu itu penting juga. Jadi saya nggak bisa asal terima order itu alasannya juga saya harus tepat waktu, harus memberi layanan yang baik.” (Ismawati, 9/11/17, 20:00)</p>	
--	--	--	--	--	--	--

Tabel Reduksi

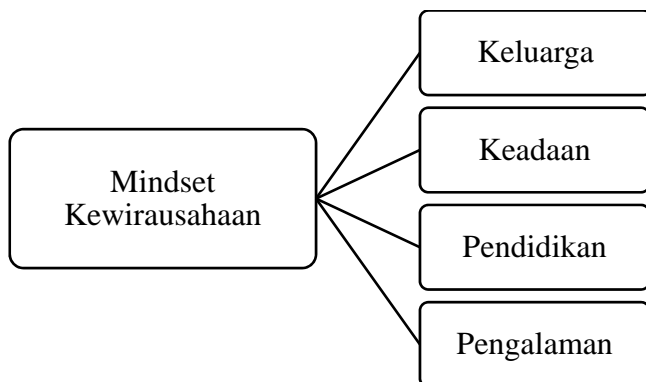
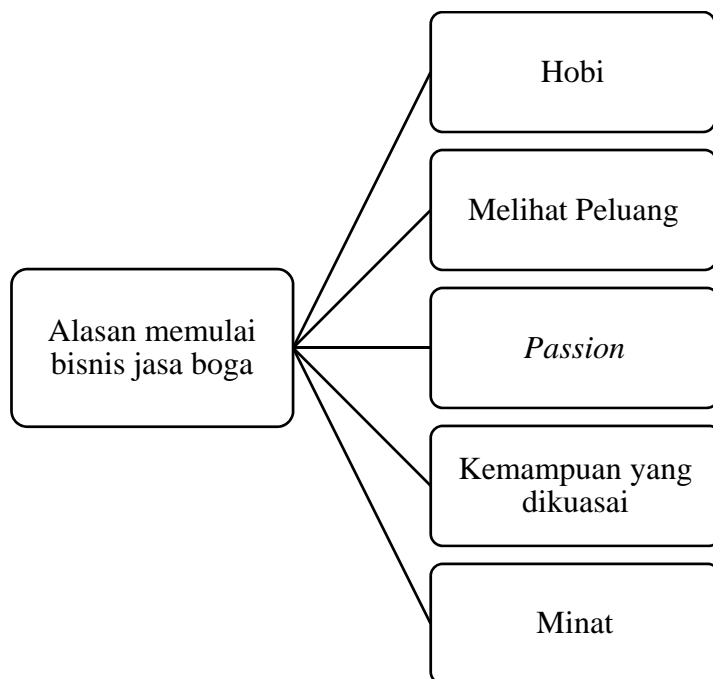
Masalah yang diteliti	Wuri	Septi	Atika	Donna	Analisis
Alasan berbisnis	<p>“Soalnya minat sih mba, seneng. Awalnya sih <i>nggak</i> suka. Dulu waktu masih muda malah <i>nggak</i> seneng. Disuruh belanja ke pasar aja males banget. Liat-liat resep kok kayanya menarik, terus dicoba kok, kalau nyoba berhasil itu jadi seneng itu lho mba, jadi tertarik nyoba ke yang lain. dari situ sih mba jadi seneng” (Wuri, 17/10/17, 13:45)</p>	<p>“Kalau merintisnya dari saya SMA mungkin ya. SMA itu dulu kan sering di organisasi, terus ceritanya itu kebanyakan jadi sie konsumsi to mba. terus karena ibu saya kalau masak enak kan, terus ya kenapa <i>nggak</i> dihandle sendiri gitu lho. Lama kelamaan, sampai kuliah ya seperti itu. masih sambilan sih sama ibu saya. Terus terima pesenan sih kecil-kecilan” (Septi, 17/10/17, 20:10)</p>	<p>“Dulu aku buka sama temen itu diet katering di jogja itu emang belum ada, tahun 2013 itu emang belum ada yang buka. Jadi kita pengen buka sesuatu yang baru di jogja gitu lho. Kan kalau di Jakarta lagi <i>booming</i> itu temenku pada kerja di Jakarta itu. di jogja itu diet katering kok belum ada gitu. ya udah kita buka, emang bagus sih pasarnya.” (Atika, 15/10/17, 18:30)</p>	<p>“Kerja di rumah, ya apa ya? Pertama saya hobi masak, sebelum usaha katering suka coba-coba resep masakan. Semua masakan bisa sih saya, ya dari coba-coba awalnya. <i>Kan</i> tetangga <i>ngga</i> ada tuh, saya tetangga deket tapi <i>ngga</i> kenal tetangga. Terus <i>kan</i> otomatis kirimin temen, foto, posting-posting itu di BB. Temen pengen dong gini gini, akhirnya aku kirimin ke temen itu. Enak katanya, saya belum usaha</p>	<p>Terdapat beberapa alasan seorang wanita memutuskan untuk berbisnis. Dari total 10 narasumber, 4 diantaranya membuka bisnis kuliner karena melihat peluang, 3 diantaranya karena hobi, 1 diantaranya merasa bahwa memasak adalah <i>passion</i> nya, dan 1 diantaranya merasa berminat pada urusan memasak. Selain itu, ada seorang narasumber yang merasa bahwa memasak adalah satu-satunya kemampuan yang dia miliki, sehingga dia memutuskan untuk membuka bisnis di dunia kuliner.</p>

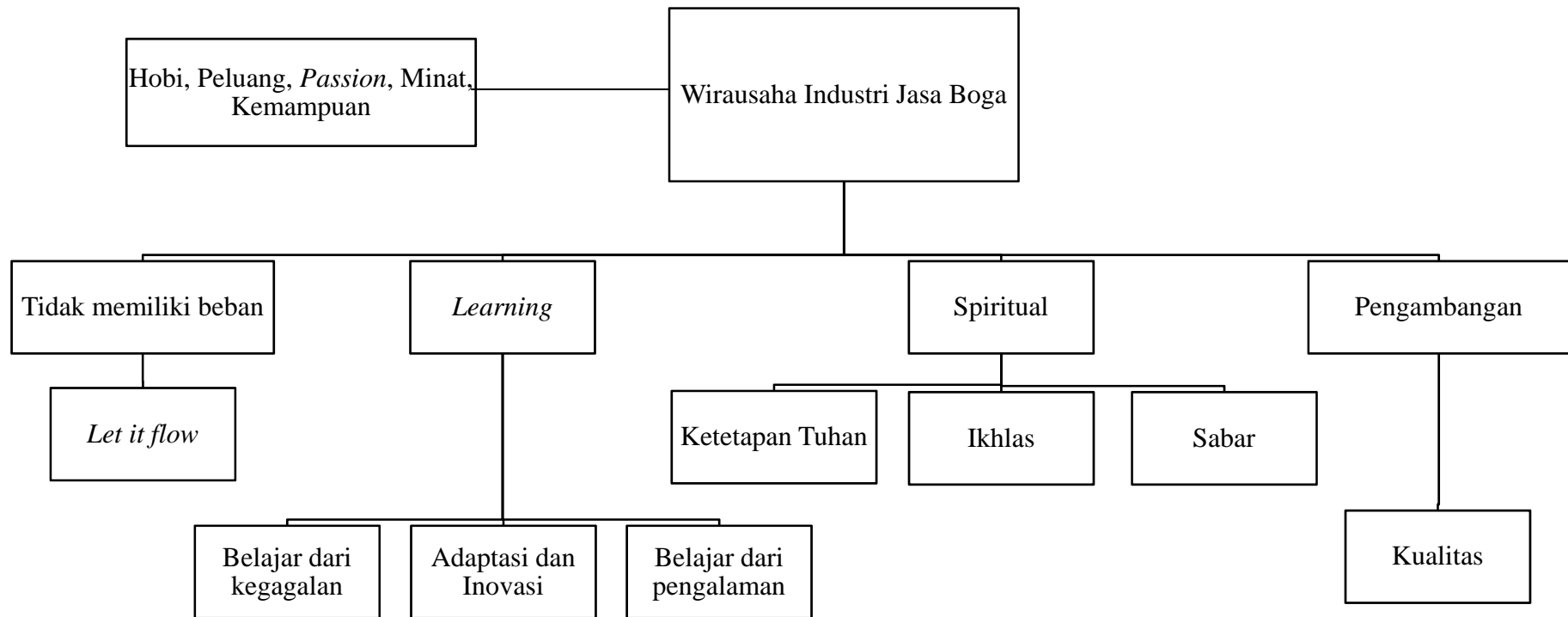
				katering karena temen-temenku udah nyobain masakanku” (Donna,13/10/17, 16:20)	
<i>Learning</i>	<p>“Kalau itu malah nggak. Takutnya pas buka warung itu. soalnya kalau warung itu kan udah terlanjur masak. iya kalau laku, kalau nggak kan ya.kalau catering kan by order, jadi pasti lakunya” (Wuri, 8/11/17, 10:10)</p>	<p>“Kalau 4 tahun yang lalu kan kita ke catering aja. Nah setahun ini kita mulai ke paket nikahan, WO. Dan itu omsetnya hampir 4 kali lipat lebih besar. Kalau dulu catering aja mungkin 50-100 lah. Paling pol 100. Tapi ketika udah ada WO ini paling minimal 200, 300, 400 lah dapat. Apalagi pas musim nikahan kan orangnya lebih banyak. Kalau bulan-bulan sepi ya paling 100-200 aja mba.” (Septi,</p>	<p>“Kalau saya emang customer sih. Kan karena udah punya customer ya udah, kita jagalah kepercayaan customer kita. Kita ya tingkatkan kualitasnya. Jadi kalau aku sistemnya kalau dia udah abis langganan, nanti kita tanyain, ada kritik saran nggak buat diet katering kami? Kalau ada kritik, saran ya nanti kita perbaiki, dikoreksi. Jadi kita tetep pertahanin kualitasnya.</p>	<p>“Ya masa-masa sulit itu sih bisa dibilang masa-masa sulit. Kemaren udah modal gede yakan terus ngga berhasil. Pokoknya kali ini ngga boleh gagal prinsip saya sih begitu. Nah terus ketemu temen saya, ngobrol biasa kan. Saya jadi kaya trauma gitu mau usaha apa kan jangan sampe gagal lagi gitu kan prinsipnya. Ya udah catering aja, semua temen-temenku</p>	<p>Narasumber menunjukkan bahwa mereka tetap belajar agar bisa tetap bertahan hingga saa ini. Mereka belajar dari beberapa sumber. Pertama, mereka belajar dari kegagalan yang merela alami dalam proses produksi dan yang lain. Dari sini mereka belajar untuk bertanggung jawab. Yang kedua mereka belajar dari pengalaman, baik pengalaman pribadi maupun pengalaman milik orang lain. Pengalaman ini membuat mereka semakin berhati-hati dalam menjalani bisnisnya. Dan yang terakhir, mereka belajar untuk beradaptasi dengan lingkungan bisnis yang penuh dengan ketidak pastian. Lalu mereka juga melakukan inovasi dengan mengikuti arus perubahan agar</p>

		16/12/17, 17:00)	Misalnya mba makanannya terlalu asin buat aku. Nanti kita perbaiki. Kalau ada yang bilang mba kok ini agak telat? Ya udah nanti kita atur waktunya dia lebih didahulukan, gitu.” (Atika, 12/11/17, 16:00)	kompakan.” (Donna, 13/10/17, 16:20)	mereka tidak tertinggal.
Spiritual	“Alhamdulillah ngga. Soalnya prinsip kita gini mba. kalau mereka nggak pesen beneran, cuma nipu, ya udahlah nasi yang udah kita bikin di kasih ke orang gitu. berarti bukan rezeki kita gitu.” (Wuri, 8/11/17, 10:10)	“Makanannya ya kita sumbangkan aja ke panti. Tapi itu justru jadi pengingat ya. Kalau kita usaha ya jangan sampai lupa lah. Sampai sekarang itu yang jadi pengingat kita. Pengingat saya terus terang. Ada hikmahnya sih mba. tapi ya abis itu nggak kecewa,	“Ya udah kuolahin sesuai request dia, dia minta apa. mba aku nanti mau minta kenikir, ya udah aku cariin kenikir, kaya gitu. ya aku manjain customerlah. Jadi dia lebih menikmati makannya. Dia udah sakit, makan aja nggak enak. Ya udah mungkin	“Nggak apa-apa mba. rejeki sudah diatur Allah. Saya yakin Allah maha adil. Tiap pengusaha catering punya <i>passionnya</i> masing-masing. Kalau saya kan spesialisnya catering keluarga harian, menyediakan masakan untuk ibu rumah tangga yang	Narasumber memiliki jiwa spiritualitas kuat yang mempengaruhi tindakan mereka. Mereka meyakini bahwa rizki yang mereka dapatkan telah diatur oleh Tuhan. Maka dari itu, mereka cenderung lebih santai dalam menghadapi pesaing. Mereka juga berusaha untuk bersaing secara sehat. Selain itu, rata-rata dari mereka tidak serta merta mengharapkan keuntungan saja, namun benar-benar memberikan kualitas pada konsumennya.

		nggak ada rasa kecewa. Ya udah nggak apa-apa. yang namanya usaha kan pasti ada yang itu” (Septi, 17/10/17, 20:10)	biar customer merasa nyaman, terbantu sama kita juga. jadi dia penyakitnya bisa sembuh, kita bantu dia. Orang itu yang paling enak kan makan. Kalau enak ya enak.” (Atika, 15/10/17, 18:30)	tidak sempat masak, dan di Jogja belum banyak. Kebanyakan catering di Jogja untuk partai besar seperti <i>wedding</i> dan yang lainnya.” (Donna, 20/12/17, 10:00)	Mereka juga sangat sabar dalam menghadapi konsumen yang bermacam-macam.
Pengembangan	“Pikirannya sih pengennya warung makan. Kan warung makan setiap hari itu. kalau warung makan itu ada ruginya. Tapi kan lama-lama tahu mba, kapan sepinya, kapan ramenya. Kalau tanggal muda itu rame, kalau tanggal tua itu agak sepi. Jadi kalau pas	“Ya satu, kita menjaga kepercayaan dari konsumen ya mba. kalau kita kan awalnya di catering itu, jadi kualitas, kuantitas, maksudnya jumlah itu jangan sampai kurang, syukur-syukur kita lebihin. Terus pelayanan, terus ketepatan waktu dari segi produk. Kalau dari	“Belum sih nek nanggungpeku. Masih target. Ya itu, kalau anakku udah agak gede, udah aku seriusin. Soalnya aku belum terlalu serius. Ya udahlah jalani aja. Yang mau pesen ya pesen. Ya udah, jalani aja kalau aku. Ngisi waktu juga kan, ibu rumah tangga sama menerapkan ilmu kuliah juga.”	“Menjaga kualitas makanan, melayani permintaan pelanggan. Kadang harus sampe dirumah jam 5 karena berangkat setengah 6. Ya udah, namanya dia. Aku selalu dikasih rejeki sama dia. Aku makan dari rejekinya dia. Ya aku harus nurutin. Dia kan pelangganku yang	Narasumber berusaha melakukan pengembangan bisnis dengan melakukan peningkatan kualitas dalam hal rasa masakan dan pelayanan. Menurut mereka, rasa dan pelayanan adalah hal yang pokok dalam menjalankan bisnis kuliner, terutama jasa boga. Dan dengan meningkatkan 2 hal tersebut dapat meningkatkan loyalitas konsumen pada bisnis mereka. Namun, tidak semua narasumber melakukan hal tersebut. Setidaknya ada satu narasumber yang memang tidak

	<p>tanggal tua itu masaknya agak sedikit, gitu. di prediksi gitu.” (Wuri, 8/11/17, 10:10)</p>	<p>pasarnya kita segmennya kita memang untuk kalangan menengah ke bawahlah. Harganya juga standarlah, nggak terlalu mahal sekali dari segi harga. Kemudian, kita garap segmen yang ada aja mba.” (Septi, 16/12/17, 17:00)</p>	<p>(Atika, 12/11/17, 16:00)</p>	<p>selalu bantu aku. Aku ikutin dia. Dengan begitu, dia baikkan ya kadang berbalas baik. Kadang makanan lebih ya kita lebihkan. Dengan begitu ya pelanggan loyal otomatis ke kita. Belum waktunya transfer bulanan dia udah bayar. Bahkan melebihi jumlah. Karena aku sering menuruti permintaan dia. Dia minta tolong aku kabulkan terus, karena aku bisa. Terus ada pesta-pesta apa arisan di rumahnya gitu pesen di aku.” (Donna, 20/12/17, 10:00)</p>	<p>terlalu ambil pusing dalam hal pengembangan ini.</p>
--	---	---	---------------------------------	---	---

**Lampiran 4****Display Data**

**Display Data**



**Lampiran 5**  
**Dokumentasi**



Ismawati (Owner Riana Catering)



Maylan (Owner Minori Catering)



Chandra (Owner Happy Lunch)



Atika (Owner Diet Mantap Catering)



Herlya (Owner Mamalya's Catering)



Wuri (Owner Bariklana Catering)

**BiodataPenulis**

Nama : LitaRohmaDewi  
NamaPanggilan : Lita  
Tempat, Tanggallahir : Pekalongan, 17 Januari 1996  
JenisKelamin : Perempuan  
Alamat : Dekoro, PekalonganTimur  
Email : [litard1996@gmail.com](mailto:litard1996@gmail.com)