

Entrepreneur berlatar Belakang Gaya Hidup

**(Studi Kasus Gaya Hidup yang dimiliki oleh *Entrepreneur*/Pemilik Bisnis Sneaker
di Yogyakarta)**

SKRIPSI



Oleh :

Nama : Rizkia Satria Putranto

Nomor Mahasiswa : 14311219

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

FAKULTAS EKONOMI

YOGYAKARTA

2018

Entrepreneur berlatar Belakang Gaya Hidup

**(Studi Kasus Gaya Hidup yang dimiliki oleh *Entrepreneur*/Pemilik Bisnis Sneaker
di Yogyakarta)**

SKRIPSI

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

Oleh

Nama : Rizkia Satria Putranto

NIM : 14311219

Jurusan : Manajemen

Bidang Konsentrasi : Sumber Daya Manusia

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

FAKULTAS EKONOMI

YOGYAKARTA

2018

PERNYATAAN BEBAS PAGIARISME

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

Yogyakarta, 18 Mei 2018

Penulis,



Rizkia Satria Putranto

Entrepreneur berlatar Belakang Gaya Hidup
(Studi Kasus Gaya Hidup yang dimiliki oleh *Entrepreneur*/Pemilik Bisnis Sneaker di
Yogyakarta)

SKRIPSI

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

Oleh

Nama : Rizkia Satria Putranto

NIM : 14311219

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Pada tanggal: 15 Mei 2018



Achmad Sobirin, Drs., Ph.D., Ak.

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR /SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

**ENTREPRENEUR BERLATAR BELAKANG GAYA HIDUP (STUDI KASUS GAYA HIDUP
YANG DIMILIKI OLEH ENTREPRENEUR/PEMILIK BISNIS SNEAKER DI
YOGYAKARTA**

Disusun Oleh : **RIZKIA SATRIA PUTRANTO**
Nomor Mahasiswa : **14311219**

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

Pada hari Selasa, tanggal: 5 Juni 2018

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

Penguji : Arif Hartono, Drs., MHRM., Ph.D.



Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia



Dr. D. Agus Harjito, M.Si.

MOTTO

I Don't Blame You, I Blame Myself

(Prof. James Moriarty)

PERSEMBAHAN

Saya persembahkan untuk orang tua yang saya cintai dan saya banggakan Suhartanto dan Isnadiyah atas limpahan kasih sayang dan perhatian yang tiada henti, kakak saya yang saya sayangi Maulida Amalia Hayati dan adik saya Zhafira Rahma Amalia atas doa, semangat dan limpahan kasih sayang yang telah diberikan selama ini.

Abstract

One business that is gaining public attention is the sneaker or shoe business. On the other hand sneaker can be a hobby that someone has. Unconsciously sneaker began to become a lifestyle that began to like and started a lot of entrepreneurs who opened a sneaker business. So this research is important to know what relationship is formed between business and lifestyle owned. This research was conducted on 7 resource persons who have business sneaker in Yogyakarta. This research uses qualitative method with case study approach. Data collection using interview and field observation

The results of this study indicate that there is a reciprocal relationship that occurs between the business and the love of sneaker as a lifestyle. In running the business there are some reciprocal relationship that formed between his likes or his lifestyle of business. The relationship is in the form of resource persons running the business sneaker and collectible sneaker simultaneously. It means his hobby or his favorite sneaker will support his business. Seen from the observations made by the author about the role of lifestyle to decision-making of business owned, the researchers found that the two things are mutually affect each other. Resource decision-making is more influenced by its preferences for certain brands. Moreover in the study it was found that there are more advantages of entrepreneurs with a lifestyle background than their own weaknesses.

Keywords: Entrepreneur, Sneaker, Lifestyle Entrepreneur, Hobby

Abstraki

Salah satu bisnis yang mulai mendapatkan perhatian publik adalah bisnis *sneaker* atau sepatu. Di sisi lain *sneaker* bisa mejadi hobi yan dimiliki seseorang. Secara tidak sadar *sneaker* mulai menjadi gaya hidup yang mulai di sukai dan mulai banyak para *entrepreneur* yang membuka bisnis *sneaker* . Maka penelitian ini penting untuk mengetahui hubungan apa saja yang terbentuk antara bisnis dan gaya hidup yang dimiliki. Penelitian ini dilakukan pada 7 narasumber yang mempunyai bisnis sneaker di Yogyakarta. penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Penambilan data menggunakan cara wawancara dan observasi di lapangan

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa ada hubungan timbal-balik yang terjadi anantara bisnis dan kesukaan terhadap sneaker selaku gaya hidup yang dimiliki. Dalam menjalankan bisnisnya ada beberapa hubungan timbal balik yang terbentuk antara kesukaannya atau gaya hidupnya terhadap bisnis. Hubungan tersebut berupa narasumber menjalankan bisnis sneaker dan koleksi sneaker secara bersamaan. Artinya hobi atau kesukaannya akan sneaker menunjang bisnisnya. Terlihat dari observasi yang dilakukan penulis tentang peran gaya hidup terhadap pengambilan keputusan terhadap bisnis yang dimiliki, peneliti menemukan bahwa kedua hal tersebut saling mempengaruhi satu sama lain. Pengambilan keputusan narasumber lebih dipengaruhi oleh kesukaannya akan merk tertentu. Terlebih lagi dalam penelitian ditemukan bahwa terdapat lebih banyak kelebihan pengusaha denga latar belakang gaya hidup daripada kelemahan yang dimiliki.

Kata Kunci: Pengusaha, Sneaker, Pengusaha dengan Gaya Hidup, Hobi

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr.Wb

Segala puji penulis panjatkan kehadirat ALLAH SWT yang telah memberikan limpahan rahmat dan kesempatan kepada penulis untuk dapat menjalankan ibadah, khususnya mencari ilmu. Atas karunia dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan penelitian sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana Strata-1 Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia dengan judul: *Entrepreneur yang Berlatar Belakang Gaya Hidup (Studi Kasus Gaya Hidup yang dimiliki oleh Entrepreneur/Pemilik Bisnis Sneake di Yogyakarta).*

Penulis menyadari bahwa dalam menyelesaikan penelitian ini banyak pihak yang mendukung baik secara doa, moril, maupun materiil, dari awal hingga dapat terselesaikannya skripsi ini. Oleh karena itu penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Orang tuaku Suhartanto dan Isnadiyah, atas doa, semangat yang tiada henti hingga dukungan baik berupa secara material maupun non-material sehingga skripsi ini dapat selesai. Serta kakak dan adikku Maulida Amalia Hayati dan Zhafira Rahma Amalia yang selalu memberikan semangat dukungan dan doa.
2. Bapak Achmad Sobirin, Drs., M.B.A., Ph.D., Ak. Selaku dosen pembimbing skripsi yang banyak memberikan saya ilmu baru, dan dengan sabar serta meluangkan waktu untuk saya dan bersedia bimbingan secepat mungkin.
3. Dosen Manajemen konsentrasi Sumber Daya Manusia khususnya kepada Bu Majang Palupi dan pak Handrio Adhi P yang telah banyak memberikan ilmu yang luar biasa.
4. Para narasumber Masagus Arief Muhammd, Achmad Fadel, Daru Firmanjaya, Seta Wikandaru, Nicko Chandra, Eka Adhitia, Ammarul Fajar Usman Ibnu Putra dan Samudra yang telah berkenan menjadi narasumber, meluangkan waktunya dan membantu dalam penyusunan skripsi.
5. Teman teman dari grup clmks Husen, Nopal, Wahid yang telah menemani baik dalam mengerjakan skripsi maupun dalam bermain.
6. Teman tamkul bang Jo, mas Thomas yang telah memberikan pengetahuan.

7. Teman satu bimbingan skripsi khususnya pada Amry dan Mayta yang sama-sama berjuang untuk menyelesaikan skripsi.
 8. Teman kantin sebelah utara kalian luar biasa khususnya Enggar, Dima, Idham, Empang
 9. Teman kontrakan MBS 38B Tuwo, Adam, Fikko dan Keke
 10. Seluruh teman manajemen angkatan 2014
- Atas segala bantuan yang telah diberikan penulis mengucapkan terimakasih.

Wasalamualaikum Wr.Wb

Yogyakarta, 18 Mei 2018

Penulis,

Rizkia Satria Putranto

DAFTAR ISI

Halaman Depan.....	i
Halaman Judul	ii
Halaman Pernyataan Bebas Plagiarisme.....	iii
Halaman Pengesahan	iv
Berita Acara	v
Halaman Motto	vi
Halaman Persembahan.....	vii
Abstract.....	viii
Abstraksi.....	ix
Kata Pengantar.....	x
Daftar Isi	xii
Daftar Lampiran.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2.Rumusan Masalah.....	8
1.3.Tujuan Penelitian	8
1.4.Fokus Penelitian.....	8
1.5.Manfaat Penelitian	9

BAB II KAJIAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu	10
2.2 Kerangka Teoritis	27
2.2.1 <i>Entrepreneurship</i> dan <i>Entrepreneur</i>	27
2.2.1.1 Pengertian Kewirausahaan/ <i>Entrepreneurship</i>	27
2.2.1.2 Pengertian <i>Entrepreneur</i>	28
2.2.1.3 Karakteristik <i>Entrepreneur</i>	29
2.2.1.4 Fungsi <i>Entrepreneur</i>	37
2.2.1.5 Manfaat <i>Entrepreneur</i>	38
2.2.1.6 Hambatan <i>Entrepreneur</i>	41
2.2.1.7 Keuntungan dan Kelemahan <i>Entrepreneurship</i>	42
2.2.2 Gaya Hidup/ <i>Lifestyle</i>	43
2.2.2.1 Pengertian Gaya Hidup/ <i>Lifestyle</i>	43
2.2.2.2 Pertimbangan Utama dalam Gaya Hidup	43
2.2.2.3 Aspek-Aspek yang Mempengaruhi Gaya Hidup	47
2.2.3 <i>Lifestyle Entrepreneurship</i>	51

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian	56
3.2 Narasumber Penelitian	57
3.3 Jenis Data Penelitian	61
3.4 Sumber Data Penelitian	62
3.4.1 Instrumen Penelitian	62
3.5 Metode Pengumpulan Data	63

3.6	Proses Analisis Data.....	65
3.7	Keabsahan Data.....	67
3.7.1	Uji Kredibilitas.....	67
3.7.2	Uji Transferability.....	69

BAB IV ALASAN ENTREPRENEUR MENDIRIKAN DAN MENJALANKAN BISNIS YANG ERAT KAITANNYA DENGAN GAYA HIDUP YANG DIMILIKI

4.1	Pendahuluan.....	71
4.2	Alasan Mendirikan Bisnis Sneaker.....	72
4.2.1	Bermula dari Kesukaan atau Hobi Terhadap Sneaker.....	72
4.2.2	Bermula dari Adanya Kesempatan yang Didapatkan.....	78
4.3	Hubungan Timbal Balik antara Bisnis dan Hobi.....	83
4.3.1	Mendapatkan Nilai Tambah dan Keuntungan dari Gaya hidupnya.....	84
4.3.2	Dapat Mengikuti Perkembangan dan Menambah Pengetahuan Tentang Gaya Hidup.....	85
4.3.3	Terpenuhinya Hobi.....	86
4.4	Ringkasan Temuan.....	87

BAB V PERAN GAYA HIDUP TERHADAP PROSES PENGAMBILAN KEPUTUSAN ENTREPRENEUR

5.1	Pendahuluan.....	90
5.2	Mengutamakan Merk yang Disukai Dalam Pengambilan Stok.....	91
5.3	Keputusan Pengambilan Stok Sneaker didomisili oleh Merk Sneaker yang disukai.....	92

5.4	Mempertimbangkan Penguasaan Informasi Guna Menjelaskan Kepada Konsumen	93
5.5	Kesukaan Terhadap Sneaker membantu Bangkit Melewati Masa yang Sulit	94
5.6	Ringkasan Temuan.....	95

**BAB VI KELEBIHAN DAN KELEMAHAN ENTREPRENEUR BERLATAR
BELAKANG GAYA HIDUP**

6.1	Pendahuluan	97
6.2	Kelebihan Entrepreneur Berlatar Belakang Gaya Hidup	98
	6.2.1 Menambah Koleksi dan Terpenuhinya Hobi	98
	6.2.2 Menyediakan Gaya Hidup	99
	6.2.3 Tidak Mudah Merasa Bosan dan Jenuh	100
	6.2.4 Menambah dan Memperdalam Pengetahuan Tentang Sneaker dan Dapat Mengetahui Perkembangan Sneaker	100
	6.2.5 Lebih Mudah dalam Memasarkan Prduknya	101
	6.2.6 Menambah Relasi dan Pertemanan	102
6.3	Kelemahan Entrepreneur Berlatar Belakang Gaya Hidup	103
	6.3.1 Mengambil Barang daganagn sendiri sehingga mengurangi keuntunga ..	104
	6.3.2 Menghambat perkembangan dan pertumbuhan bisnisnya.....	105
6.4	Ringkasan Temuan.....	106

BAB VII DISKUSI HASIL

7.1	Alasaan <i>Entrepreneur</i> Mendirikan dan Menjalankan Bisnis yang Erat Kaitannya dengan Gaya Hidup.....	109
7.2	Peran Gaya Hidup terhadap Proses Pengambilan Keputusan.....	111

7.3	Kelebihan dan kelemahan Entrepreneur dengan Gaya Hidup yang Dimiliki.....	113
-----	---	-----

BAB VIII KESIMPULAN DAN SARAN

8.1	Kesimpulan	116
-----	------------------	-----

8.2	Saran.....	117
-----	------------	-----

DAFTAR PUSTAKA	119
-----------------------------	-----

LAMPIRAN	122
-----------------------	-----

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN A : Pedoman Pertanyaan	123
LAMPIRAN B : Transkrip Wawancara.....	126
LAMPIRAN C : Tabel Reduksi Data	258
LAMPIRAN D : Data Display.....	291
LAMPIRAN E : Dokumentasi.....	295

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pengangguran masih menjadi masalah yang belum terselesaikan di Indonesia. Seorang pencari kerja atau seorang *fresh Graduate* harus bersaing dengan ratusan bahkan ribuan orang untuk mendapatkan sebuah pekerjaan yang layak. Hal tersebut dikarenakan ketersediaan lapangan kerja yang jauh lebih kecil dibandingkan dengan jumlah para pencari kerja. Akhirnya banyak pencari yang tidak memperoleh pekerjaan dalam waktu lama. Menurut Badan Pusat Statistik pada tahun 2017 (www.bps.go.id) dalam 2 tahun terakhir ini jumlah pengangguran cenderung fluktuatif, yang berarti jumlahnya naik turun. Data tersebut mengukur pada bulan februari 2016 tingkat pengangguran mencapai angka 5,50%, Agustus 5,61% dan pada bulan Februari 2017 mencapai 5,33% sedangkan agustus 2017 mencapai 5,50%. Dan setiap tahunnya pengangguran bertambah 10.000 orang.

Ada beberapa pilihan yang dapat digunakan untuk mengatasi pengangguran. Salah satunya adalah kegiatan *entrepreneurship*. Kegiatan ini sangat bernilai positif dalam kaitannya dengan pencarian pekerjaan. Selain dapat mendapatkan pekerjaan dengan sendirinya, kegiatan *entrepreneurship* ini juga dapat membuka lapangan pekerjaan bagi orang lain. Selain dapat membantu diri sendiri dan orang lain, ternyata kegiatan *entrepreneurship* ini dapat membantu negara dalam hal perekonomian. *Entrepreneurship* menciptakan masyarakat dan individu yang mandiri, bekerja keras dan mempunyai keinginan yang kuat. *Entrepreneurship* dapat meningkatkan

pertumbuhan perekonomian nasional melalui transaksi perdagangan dan juga ketersediaan lapangan kerja.

Peluang membuka usaha baru dan menjadi seorang *entrepreneur* di Indonesia sesungguhnya masih sangat terbuka lebar, apalagi di era teknologi yang sudah maju dan mempermudah komunikasi diantara masyarakat. Menurut catatan yang di keluarkan oleh Bank Dunia mencatat bahwa pertumbuhan jumlah wiraswasta di Indonesia baru mencapai 3,31% , sementara negara lain sudah diatas 7%. Tercatat dalam *Global Entrepreneurship index* tahun 2017 tingkat wirausaha Indonesia menempati rangking 90 dari sekitar 137 negara (tirto.id). Dengan adanya data tersebut tampak bahwa kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya berwirausaha masih kurang.

Entrepreneurship di definisikan secara berbeda –beda oleh para ahli, sehingga belum ada definisi yang baku mengenai *entrepreneurship*. Menurut Coulter (2001) dalam (Kobia,2010) Kewiraswastaan adalah proses dimana individu atau sekelompok individu menggunakan usaha dan sarana yang terorganisir untuk mengejar kesempatan dengan menciptakan nilai dan tumbuh dengan memenuhi keinginan dan kebutuhan melalui inovasi dan keunikan, tidak tergantung pada sumber daya apa yang saat ini dikendalikan. Kewiraswastaan adalah setiap usaha inovasi seperti membuat produk atau layanan baru, pengembangan strategi baru, menciptakan sektor baru atau tindakan lain yang menambahkan nilai ekonomi maupun nilai sosial (Ruiz, Soriano dan Conduras 2016). Banyak sekali motivasi yang mempengaruhi seorang *entrepreneur* untuk melakukan kegiatan kewiraswastaan. Salah satu hal yang mempengaruhi motivasi seorang *entrepreneur* adalah gaya hidup yang dimiliki (Kochanowski 2005).

Gaya hidup disini diartikan sebagai kebiasaan seseorang atau pola perilaku yang dilakukan secara berkesinambungan dalam kehidupannya sehari hari. Gaya hidup

adalah tindakan berulang yang dinamis dan sampai pada tingkat tertentu tersembunyi untuk individu, dan mereka melibatkan barang-barang peninggalan atau yang bisa disebut sebagai artefak (Jensen 2007). Sedangkan pengertian menurut wikipedia gaya hidup adalah ketertarikan, pilihan, perilaku, dan orientasi perilaku individu, kelompok, atau budaya. Gaya hidup biasanya mencerminkan sikap, cara hidup, nilai, atau pandangan individu. Oleh karena itu, gaya hidup adalah sarana untuk menempa kepercayaan diri dan menciptakan simbol budaya yang beresonansi dengan identitas diri. Dalam kegiatan sehari-hari gaya hidup dapat ditemukan dalam cara berpakaian, hobi, kebiasaan dan kegiatan yang dilakukan secara berkesinambungan.

Pendapat yang diutarakan oleh praktisi kewiraswastaan yaitu (De Rafelle Jr, 2005) mengatakan jika seseorang ingin menjadi seorang *entrepreneur* penting untuk mengetahui hal apa yang diinginkan dalam hidupnya, hal tersebut penting untuk menyediakan gaya hidupnya terlebih dahulu dan bagaimana bisnis tersebut dapat menyediakan gaya hidupnya. Menurutnya ada 2 hal yang dibutuhkan untuk sukses dalam berbisnis yaitu gaya hidup dan strategi. Strategi adalah mengenai bagaimana membuat gaya hidup yang diinginkan terjadi. Pada dasarnya manusia akan mempunyai gairah dan motivasi yang kuat dalam bekerja dan berbisnis ketika mereka bekerja menuju hal yang mereka inginkan dalam hidupnya. Arti dan tujuan dalam berbisnis sekarang mulai menjadi aspek yang cukup dipertimbangkan. Karena selain keinginan untuk menghasilkan uang yang banyak, meraih tujuan dalam hidup juga menjadi salah satu hal yang ingin diraih oleh para *entrepreneur*. Deputi Bidang Pengembangan Sumber Daya Manusia Kementrian Koperasi dan UKM, Prakoso Budi Susetio mengatakan bahwa seorang wirausaha yang bisa meraih sukses, minimal harus

berangkat dari hobi dan keinginan berbisnis dengan sungguh-sungguh serta fokus mengelola finansial dengan kedisiplinan yang tinggi (www.entrepreneur.com).

Beberapa contoh pelaku bisnis yang berlatang belakang gaya hidup misalnya Nike, Inc. Nike adalah salah satu hasil yang muncul dalam kegiatan kewiraswastaan karena adanya pengaruh gaya hidup. Dilansir dari web resmi perusahaan (news.nike.com) Nike didirikan pada tahun 1964 dengan nama Blue Ribbons Sports (BRS) oleh Bill Bowerman dan Phil Knight di Amerika. Kemudian pada tahun 1971 mulai mengganti namanya menjadi Nike. Sebelumnya Bill Bowerman mempunyai keahlian untuk melatih para atlet atletik di University of Oregon. Sedangkan Phil Knight merupakan atlet lari yang dilatih oleh Bill Bowerman. Munculnya ide untuk berwiraswasta dan mendirikan produk Nike muncul dari keresahan Bill Bowerman mengenai sepatu yang dipakai oleh para atletnya. Bill Bowerman mempunyai gagasan untuk membuat sepatu lari yang lebih baik daripada yang dipakai oleh atletnya. Namun merk sepatu yang saat itu dipakai oleh para atletnya dan produsen sepatu lainnya tidak memperdulikan gagasannya tersebut. Dengan begitu Bill Bowerman dan Phil Knight mulai membuat sepatu sendiri yang digunakan sebagai sepatu lari. Dan sampai saat ini Nike, Inc telah mendominasi di pasar Amerika Serikat maupun dunia baik sebagai sepatu atau aksesoris olahraga.

Kisah lain yang tak kalah menarik ternyata terjadi terhadap saingan Nike dalam industri sepatu dan aksesoris olahraga. Awal didirikannya merk Reebok dan Under Armour juga tak lepas dari gaya hidup yang dimiliki oleh para pendirinya. Reebok didirikan oleh Josep William Foster dan Jeff pada tahun 1985 (<https://en.wikipedia.org/wiki/Reebok>). Proses ini tak lepas dari kebiasaan Joseph yang gemar memakai sepatu yang digunakan untuk berlari. Joseph merupakan pelari yang

handal, pada umur 8 tahun dia sudah memenangkan perlombaan lari (American Websters dalam 80 yard sprinter) yang diselenggarakan di Boston. Dari kegemarannya tersebut Josep bersama Jeff mempunyai inisiatif untuk berbisnis dan mendirikan toko yang menjual sepatu. Dari hal tersebut terciptalah merk sepatu Reebok yang dikenal sampai sekarang. Sedangkan Under Armour yang didirikan pada tahun 1996 oleh Kevin Plank berawal dari Plank yang mengalami keresahan saat dia duduk di bangku perkuliahan, pada masa itu dia menjadi kapten *american football* University of Maryland. Menjadi *fullback* atau pemain belakang, Plank merasa kesal karena harus mengganti kaosnya karena selalu basah oleh keringat, hal yang tidak terjadi pada celananya yang menggunakan bahan kain sintetik. Setelah itu dia mempunyai ide untuk berbisnis dan mulai membuat pakaian yang menggunakan bahan kain sintetik. Pada awal proses wiraswastanya, Kevin Plank mulai memproduksi produknya dan memasarkannya kepada teman temannya (washingtonpost.com).

Pada masa sekarang bisnis pun menjadi erat kaitannya dengan gaya hidup yang dimiliki seseorang. Sebut saja salah satu mantan petenis profesional wanita berkebangsaan Amerika Serikat yaitu Venus Williams yang sukses mengembangkan bisnis dan usahanya dari gaya hidup. Venus mendirikan bisnis pakaian olahraga yang dinamai dengan Eleven pada tahun 2007 (https://en.wikipedia.org/wiki/Venus_Williams). Pakaian olahraga yang unik karena dengan motif dan corak namun nyaman saat dipakai dalam berolahraga. Di dalam negeri ada merk Astec yang berasal dari Indonesia. Merk raket olahraga badminton ini didirikan oleh atlet badminton Indonesia yang pernah menjadi juara olimpiade Barcelona pada tahun 1992 yaitu Alan Budi Kusuma dan Susi Susanti. Bisnis raket

badminton ini dimulai pada tahun 2002 dan mulai menjadi merk raket badminton yang cukup diperhitungkan di Indonesia (kompasiana.com).

Penelitian yang dilakukan oleh Weinstein (2003) menemukan bahwa salah satu toko buku terkenal di Selandia Baru yaitu Books & More ternyata dimulai dari gaya hidup pendiri yaitu Philip King yang mempunyai kegemaran dalam membaca buku. Philip menganggap bisnisnya tersebut sebagai hobi yang menyenangkan dan bisnisnya terbukti sukses dan memiliki 4 toko cabang di beberapa daerah di Selandia Baru. Penelitian tersebut merupakan salah satu contoh kesuksesan berbisnis karena gaya hidup. Menjadikan gaya hidup dan hobi sebagai bisnis memberikan keunggulan kompetitif yang cukup besar karena dengan begitu akan memiliki pengetahuan yang mendalam mengenai produk yang dijual dan memberikan layanan yang berkualitas kepada konsumen. Pengetahuan yang mendalam mengenai produk penting dalam segi pemasaran dan inovasi sebuah produk.

Yogyakarta dikenal sebagai kota pelajar, banyak sekali universitas atau sekolah yang ada di kota ini. Dengan begitu banyak orang yang berasal dari luar daerah datang ke Yogyakarta untuk melanjutkan pendidikannya. Otomatis populasi yang ada di Yogyakarta semakin banyak dan berdampak pada konsumen yang banyak dan bervariasi. Oleh karena itu di Yogyakarta banyak sekali di temukan pelaku bisnis/*entrepreneur*. Dinas perindustrian dan perdagangan daerah istimewa Yogyakarta pada tahun 2018 menyatakan di D.I. Yogyakarta, jumlah usaha non-pertanian hasil pendaftaran usaha Sensus Ekonomi 2016 (SE2016) mencapai 533,9 ribu usaha, meningkat sebesar 32,36 persen jika dibandingkan jumlah usaha hasil Sensus Ekonomi 2006 yang tercatat sebanyak 403,3 ribu usaha. Terdapat bermacam macam bisnis yang ada, mulai dari bisnis makanan, jasa dan *fashion*. Berbagai motivasi yang ada dari

para *entrepreneur* untuk mendirikan bisnisnya. Seperti motivasi karena kesempatan, bisnis turun temurun dari keluarga, dari hobi dan gaya hidup dan masih banyak lainnya.

Salah satu bisnis yang bergerak dalam hal *fashion* yang mulai mendapatkan perhatian publik adalah bisnis *sneaker* atau sepatu. *Sneaker* mulai di minati oleh sebagian masyarakat di Yogyakarta. Mulai dari orang tua dan anak kecil mulai banyak menggunakan *sneaker* sebagai perlengkapan dalam kegiatan sehari-hari. Secara tidak sadar *sneaker* mulai menjadi gaya hidup yang mulai di sukai. Diduga sebagian besar *entrepreneur* di Yogyakarta mempunyai ketertarikan di bidang *sneaker*. Maka dari itu mulai banyak para *entrepreneur* yang membuka bisnis *sneaker* baik melalui kegiatan *offline* seperti membuka toko atau secara *online* melalui media sosial. Walaupun belum ada data pasti yang menunjukkan, namun dari waktu ke waktu bisnis *sneaker* mulai meningkat perkembangannya di Yogyakarta.

Penelitian yang dilakukan oleh Byers dan Slack (2001) menyimpulkan bahwa wawancara yang dilakukan kepada 16 pemilik bisnis atau *entrepreneur* diperoleh bahwa 12 orang memulai bisnisnya didasari pada minat pribadi terhadap kegiatan yang sering mereka lakukan dan mereka memulai bisnis dari gaya hidup dan hobi yang dimiliki. Penelitian tersebut merupakan salah satu contoh dari banyaknya *entrepreneur* yang bermula dari hobi dan gaya hidup yang dimiliki. Peneliti masih belum mengetahui apakah hal tersebut merupakan fenomena sepiantas atau bukan karena belum banyak penelitian yang membahas mengenai gaya hidup dan *entrepreneur*. Oleh karena itu peneliti mempunyai ketertarikan untuk melakukan penelitian dengan judul “Entrepreneur Berlatar Belakang Gaya Hidup”. Penelitian ini akan membahas tentang gaya hidup yang dimiliki oleh *entrepreneur*/pemilik bisnis di Yogyakarta yang mempunyai bisnis *sneaker*. Penelitian ini mempunyai fokus terhadap alasan seseorang

menjadi *entrepreneur* yang berlatang belakang gaya hidup, peran gaya hidup terhadap proses pengambilan keputusan dan kelebihan dan kelemahan bagi seorang *entrepreneur* yang menggunakan gaya hidupnya sebagai latar belakang bisnisnya.

1.2 Rumusan Masalah

Sebagaimana latar belakang yang telah dipaparkan maka masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah:

1. Mengapa *entrepreneur* mendirikan dan menjalankan bisnis yang erat kaitannya dengan gaya hidup yang dimiliki ?
2. Bagaimana peran gaya hidup terhadap proses pengambilan keputusan seorang *entrepreneur* ?
3. Bagaimana kelebihan dan kelemahan *entrepreneur* yang menggunakan gaya hidup sebagai latar belakang bisnisnya ?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui alasan *entrepreneur* mendirikan dan menjalankan bisnis yang erat kaitannya dengan gaya hidup yang dimiliki.
2. Mengetahui peran gaya hidup terhadap proses pengambilan keputusan seorang *entrepreneur*.
3. Mengetahui kelebihan dan kelemahan *entrepreneur* yang menggunakan gaya hidup sebagai latar belakang bisnisnya.

1.4 Fokus Penelitian

Fokus penelitian yang digunakan untuk membatasi permasalahan yang akan dibahas sehingga menjadi lebih efektif, yakni dengan batasan-batasan sebagai berikut :

1. Penelitian ini hanya terfokus pada seseorang yang mempunyai usaha bisnis khususnya di daerah Yogyakarta.
2. Penelitian hanya dilakukan pada sebuah bisnis di daerah Yogyakarta yang dimiliki oleh seorang *entrepreneur*.
3. Penelitian ini hanya membahas tentang bagian gaya hidup yang dimiliki oleh pelaku bisnis atau *entrepreneur* terhadap kegiatan bisnisnya.

1.5 Manfaat Penelitian

1. Bagi narasumber

Berbagi informasi dan menambah wawasan khususnya mengenai kewiraswastaan atau *entrepreneurship* dan mengenai gaya hidup.

2. Bagi penulis

Harapan penulis untuk lebih memahami tentang teori-teori mengenai kewiraswastaan atau *entrepreneurship* dan mengenai gaya hidup.

3. Bagi pihak lain

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan, wawasan, informasi dan referensi bacaan bagi yang membaca. Selain itu, dapat menginspirasi dan memotivasi pada masyarakat mengenai kewiraswastaan yang pada nantinya dapat membantu perekonomian indonesia dan dapat membuka lapangan kerja.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Penelitian terdahulu

Proposal penelitian ini disusun berdasarkan referensi-referensi jurnal internasional terdahulu yang berkaitan dengan Kewiraswastaan (*Entrepreneurship*). Jurnal-jurnal tersebut dapat diakses oleh peneliti melalui website untuk mendukung alasan-alasan mengapa penelitian ini dilakukan. Jurnal-jurnal tersebut akan dijelaskan di dalam tabel di bawah ini:

Penelitian yang dilakukan oleh Kochanowski (2005) dengan judul “Frank De Rafelle, Jr. : The Process of Building New Entrepreneurs” , meneliti mengenai proses apa saja yang diperlukan untuk membentuk seorang entrepreneur. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan menggunakan sebuah wawancara dalam pengambilan data. Wawancara dilakukan kepada seorang praktisi *entrepreneurship* bernama Frank De Rafelle, Jr. Frank telah sukses menjadi seorang *entrepreneur* dan sekarang telah menjadi mentor/pembimbing bagi para calon *entrepreneur*. Penelitian ini menyimpulkan bahwa gaya hidup dan strategi merupakan 2 hal penting yang harus diketahui dan dimengerti jika seseorang ingin menjadi seorang entrepreneur. Seseorang yang ingin menjadi entrepreneur penting untuk mengetahui hal yang mereka inginkan dalam hidupnya, hal tersebut penting untuk menyediakan gaya hidupnya terlebih dahulu dan bagaimana bisnis tersebut dapat menyediakan gaya hidupnya. Dalam berbisnis tidak cukup dengan hanya mencintai apa yang dilakukan dalam bisnis, bagaimana mengerti, menjalankan dan mengembangkan bisnis juga penting untuk dilakukan. 5

aspek yang harus dikerjakan untuk membuat bisnis sukses adalah pemasaran, penjualan, pelayanan, manajemen dan kepemimpinan.

Berdasarkan analisis terdahulu, maka dapat disimpulkan perbedaan dan persamaan dari yang peneliti akan teliti. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan diteliti ialah menggunakan *entrepreneur* sebagai subyek dalam sebuah penelitian. Namun terdapat pula perbedaan dari penelitian terdahulu, yaitu penelitian yang dilakukan oleh Kochanowski hanya menggunakan 1 narasumber sedangkan penelitian yang akan dilakukan menggunakan 7 orang *entrepreneur* sebagai narasumber.

Penelitian yang dilakukan oleh Jensen (2007) dengan judul “Lifestyle: Suggesting Mechanisms and a Definition from a Cognitive Science Perspective”, meneliti tentang mekanisme dalam sebuah gaya hidup dan definisi dari gaya hidup dalam perspektif sains kognitif. Tujuan utama penelitian ini adalah untuk menyarankan beberapa mekanisme yang menggaris bawahi gaya hidup individu dan menunjukkan beberapa masalah yang dihadapi individu mengenai gaya hidup mereka sendiri dalam masyarakat modern. Penelitian ini menyimpulkan dalam perspektif sains kognitif gaya hidup adalah pola tindakan berulang yang dinamis dan sampai tingkat tertentu tersembunyi untuk individu, dan mereka melibatkan penggunaan artefak. Gaya hidup ini didasarkan pada kepercayaan tentang dunia, dan keteguhannya seiring berjalannya waktu dipimpin oleh niat untuk mencapai tujuan atau sub-tujuan yang diinginkan. Dengan kata lain, gaya hidup adalah seperangkat kebiasaan yang ada yang diarahkan oleh sebuah tujuan utama yang sama. Terdapat 6 mekanisme yang dapat mempengaruhi sebuah gaya hidup, 6 mekanisme tersebut yaitu kekonkretan, kebiasaan, kedekatan, daya tarik, resiko yang dirasakan dan resiko abstrak.

Berdasarkan analisis terdahulu, maka dapat disimpulkan perbedaan dan persamaan dari yang peneliti akan teliti. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan diteliti ialah sama-sama menggunakan gaya hidup sebagai obyek penelitian. Namun terdapat pula perbedaan dari penelitian terdahulu, yaitu penelitian yang dilakukan oleh Jensen dilakukan secara konseptual sedangkan penelitian yang akan dilakukan menggunakan metode wawancara dalam pengambilan data. Perbedaan lainnya adalah penelitian yang akan dilakukan menggunakan subyek *entrepreneur* sedangkan penelitian terdahulu tidak menggunakan karena bersifat konseptual.

Penelitian yang dilakukan oleh Talebi (2007) dengan judul “How Entrepreneurs Should Change Their Style in a Business Life Cycle”, menyimpulkan bahwa untuk meraih pertumbuhan yang sukses dalam bisnisnya, entrepreneurs harus menjadikan gaya manajemen yang diimplikasikan dapat berjalan seefektif mungkin. Dalam penelitian perubahan difokuskan kepada peningkatan dan penguatan pada kompetensi perusahaan yang dimiliki. Sistem administrasi, terutama sistem pengembangan terhadap pengendalian keuangan harus dikembangkan dan fungsinya yang harus terintegrasi dengan semua hal. *Entrepreneur* perlu untuk beradaptasi dengan lingkungan yang berubah-ubah dengan menggunakan rasionalitas.

Berdasarkan analisis terdahulu, maka dapat disimpulkan perbedaan dan persamaan dari yang peneliti akan teliti. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan diteliti ialah menggunakan entrepreneur sebagai subyek dari penelitian. Namun terdapat pula perbedaan dari penelitian terdahulu, yaitu obyek penelitian yang dimiliki. Penelitian yang dilakukan oleh Talebi menggunakan gaya manajemen sebagai obyek penelitian, sedangkan penelitian yang akan dilakukan menggunakan gaya hidup sebagai obyek penelitian.

Penelitian yang dilakukan oleh Kobia dan Sikalieh (2010) dengan judul “Towards a Search For The Meaning of Entrepreneurship”, Tujuan utama penelitian ini adalah mendefinisikan apa itu *entrepreneurship*. Penelitian ini menyimpulkan bahwa terdapat 3 pendekatan untuk mendeskripsikan dan mengetahui apa itu *entrepreneur*. Pertama adalah pendekatan sifat yang berfokus pada kerangka kepribadian dan bersifat psikologis, pendekatan. Kedua adalah pendekatan perilaku, pendekatan ini melihat *entrepreneurship* dari sudut pandang menciptakan bisnis dan sebuah organisasi. Pendekatan perilaku terhadap studi kewirausahaan memperlakukan organisasi sebagai tingkat analisis utama dan individu dilihat dari segi aktivitas yang dilakukan agar organisasi terbentuk. Pendekatan ketiga adalah pendekatan identifikasi peluang. Dalam hal ini, peluang kewirausahaan adalah situasi di mana seseorang dapat menciptakan kerangka sarana-baru untuk menggabungkan sumber daya yang pengusaha percaya akan menghasilkan keuntungan.

Berdasarkan analisis terdahulu, maka dapat disimpulkan perbedaan dan persamaan dari yang peneliti akan teliti. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan diteliti ialah sama-sama membahas mengenai entrepreneur. Persamaan lainnya adalah sama-sama menggunakan metode kualitatif. Namun terdapat pula perbedaan dari penelitian terdahulu, yaitu penelitian yang dilakukan oleh Kobia menggunakan arti dari entrepreneur sebagai obyek penelitian, sedangkan penelitian yang akan dilakukan mempunyai obyek gaya hidup yang dimiliki entrepreneur.

Penelitian yang dilakukan oleh James dan Gudmundsson (2011) dengan judul “Entrepreneur Optimism and The New Venture Creation Process”, meneliti mengenai optimisme yang dimiliki oleh entrepreneur dan proses yang terjadi dalam penciptaan sebuah bisnis baru. Penelitian ini menyimpulkan bahwa optimisme dalam yang dimiliki

entrepreneur dapat berpotensi, dibentuk dan dapat juga dipengaruhi. Untuk mencapai tujuan seperti peningkatan modal yang efektif dan sejenisnya, optimisme perlu dikelola agar tercemin pada tingkatan yang sesuai. Optimisme mempunyai peran yang spesifik dalam proses penciptaan sebuah usaha. Kegiatan wirausaha dan usaha baru diketahui memberikan kontribusi penting bagi kesejahteraan ekonomi keseluruhan masyarakat baik dari segi dampak keuangan langsung maupun manfaat dari hilir dan manfaat tidak langsung lainnya. Proses kewirausahaan adalah interaksi yang kompleks antara sifat, usaha baru, proses penciptaan dan emosi, perilaku dan keterampilan pendiri usaha baru atau pengusaha.

Berdasarkan analisis terdahulu, maka dapat disimpulkan perbedaan dan persamaan dari yang peneliti akan teliti. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan diteliti ialah metode yang digunakan dalam penelitian yaitu metode kualitatif. persamaan lain adalah kedua penelitian menggunakan entrepreneur sebagai subyek dalam penelitiannya. Namun terdapat pula perbedaan dari penelitian terdahulu, yaitu penelitian yang dilakukan oleh James dan Gudmundsson lebih berfokus terhadap optimisme yang dimiliki dan yang dapat mempengaruhi entrepreneurship. Sedangkan penelitian yang akan dilakukan berfokus terhadap gaya hidup yang dimiliki oleh entrepreneur.

Penelitian yang dilakukan oleh D'Intino, Goldsby, Houghton dan Neck (2007) dengan judul "Self-Leadership: A Process for Entrepreneurial Success", tujuan penelitian ini adalah agar dapat mempengaruhi para entrepreneur untuk meningkatkan kepemimpinan diri. Penelitian ini berharap agar nantinya para entrepreneur semakin efektif dalam memimpin diri mereka sendiri dengan belajar dan menerapkan strategi perilaku dan kognitif tertentu untuk memperbaiki kehidupan dan usaha wirausaha

wirausaha mereka. Penelitian ini menyimpulkan bahwa Perspektif *Selfleadership* memberi para ilmuwan cara untuk memeriksa interaksi orang / lingkungan dengan lebih baik dalam proses kewiraswastaan. Selain itu, kepemimpinan diri menawarkan Strategi pribadi yang dapat dipelajari oleh pengusaha dan dipraktikkan untuk memulai dan mengembangkan bisnis mereka, baik sebagai pemilik atau pengelola perusahaan mereka sendiri atau di dalam perusahaan atau organisasi besar lainnya sebagai inovator *entrepreneur* internal.

Berdasarkan analisis terdahulu, maka dapat disimpulkan perbedaan dan persamaan dari yang peneliti akan teliti. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan diteliti ialah sama-sama menggunakan *entrepreneur* sebagai subyek penelitian. Namun terdapat pula perbedaan dari penelitian terdahulu, yaitu penelitian yang dilakukan oleh D'Intino, Goldsby, Houghton dan Neck menggunakan kepemimpinan diri sendiri sebagai obyek, sedangkan penelitian yang akan diteliti menggunakan gaya hidup yang dimiliki *entrepreneur* sebagai obyek penelitian.

Penelitian yang dilakukan oleh Carpenter (2010) dengan judul “The Power of One Entrepreneur: A Case Study of the Effects of Entrepreneurship”, meneliti mengenai kehidupan dan pekerjaan seorang entrepreneur untuk mengetahui bagaimana *entrepreneur* tersebut dapat mempengaruhi komunitasnya baik secara ekonomi maupun non-ekonomi. Penelitian ini menyimpulkan bahwa *entrepreneurship* menambah nilai komunitas dan menambah nilai sosial. Sumbangan nilai tersebut belum tentu dapat diukur secara kuantitatif seperti halnya produk, layanan, dan modal keuangan, namun nilai sosial, atau modal sosial, yang diciptakan oleh pengusaha sangat mungkin berkontribusi pada vitalitas ekonomi yang lebih besar. Penelitian menemukan ada hubungan melingkar antara pengusaha, modal sosial dan nilai ekonomi.

Berdasarkan analisis terdahulu, maka dapat disimpulkan perbedaan dan persamaan dari yang peneliti akan teliti. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan diteliti ialah sama-sama menggunakan entrepreneur sebagai subyek dalam sebuah penelitian. Persamaan lain yaitu sama-sama menggunakan metode kualitatif dan dalam pengambilan datanya menggunakan sebuah wawancara. Namun terdapat pula perbedaan dari penelitian terdahulu, yaitu penelitian yang dilakukan oleh Carpenter berfokus terhadap efek yang dimiliki seorang entrepreneur terhadap lingkungan di sekitarnya, sedangkan penelitian yang akan dilakukan berfokus terhadap gaya hidup yang dimiliki oleh *entrepreneur*.

Penelitian yang dilakukan oleh Hytti (2009) dengan judul “Contextualizing Entrepreneurship in the Boundaryless Career”, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis transisi *entrepreneurship* yang dibangun dalam konteks karir tanpa batas. Penelitian ini dilakukan di Finlandia dan menggunakan 3 perempuan yang mempunyai pekerjaan sebagai *entrepreneur* sebagai subyek penelitian. Penelitian ini menyimpulkan bahwa penting untuk mengenali kekuatan narasi karir dan kewirausahaan juga dari perspektif manajemen karir individu. *Entrepreneurship* dianggap sebagai transisi karir yang normal dan dengan demikian menjadikan kewiraswastaan sebagai pilihan karir yang lebih mudah diakses bagi lebih banyak orang. Dalam pelatihan kewirausahaan dan pembinaan naratif dapat diterapkan sebagai alat pemberdayaan bagi wirausahawan perempuan sendiri: melalui narasi mereka sendiri, mereka dapat mengidentifikasi dan memperkuat tema-tema yang penting bagi mereka dalam berwirausaha (keamanan, pencarian sendiri, pekerjaan yang berarti, misalnya).

Berdasarkan analisis terdahulu, maka dapat disimpulkan perbedaan dan persamaan dari yang peneliti akan teliti. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang

akan diteliti ialah sama-sama menggunakan entrepreneur sebagai subyek dalam sebuah penelitian. Persamaan lain yaitu sama-sama menggunakan metode kualitatif dan dalam pengambilan datanya menggunakan sebuah wawancara.. Namun terdapat pula perbedaan dari penelitian terdahulu, yaitu penelitian yang dilakukan oleh Hytti mempunyai fokus terhadap transisi atau perpindahan karir dari pegawai menjadi seorang entrepreneur, sedangkan penelitian yang akan dilakukan berfokus terhadap gaya hidup yang dimiliki oleh *entrepreneur*.

Penelitian yang dilakukan oleh Ruiz, Soriano dan Coduras (2015) dengan judul “Challenges in Measuring Readiness for Entrepreneurship”, penelitian ini mempunyai tujuan untuk membangun kesiapan kerangka teori *entrepreneurship* dan menandai tiga tahap pertama untuk membangun skala guna mengukur kesiapan dalam entrepreneurship. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang bersifat konseptual. Penelitian terdiri dari rumusan proposal dan definisi berdasarkan tinjauan literatur yang ekstensif. Penelitian ini menunjukkan bahwa untuk membangun sebuah alat yang secara efektif mengukur kesiapan orang untuk berwirausaha, menerapkan dan mengikuti proses ilmiah adalah yang terpenting. Membangun alat untuk mengukur kesiapan kewiraswastaan harus mencakup item dari tiga bidang: sosiologi, psikologi, dan manajemen bisnis.

Berdasarkan analisis terdahulu, maka dapat disimpulkan perbedaan dan persamaan dari yang peneliti akan teliti. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan diteliti ialah sama-sama menggunakan *entrepreneur* sebagai subyek dari penelitian. Namun terdapat pula perbedaan dari penelitian terdahulu, yaitu penelitian ini berfokus terhadap kesiapan seorang sebagai entrepreneur, sedangkan penelitian yang akan dilakukan berfokus terhadap gaya hidup yang dimiliki oleh *entrepreneur*.

Penelitian yang dilakukan oleh Morrison (2006) dengan judul “A Contextualisation of Entrepreneurship”, mempunyai tujuan Untuk mengeksplorasi dan menganalisis secara kritis teori dan konsep kewiraswastaan dalam konteks bisnis pariwisata keluarga kecil, dan sejauh mana pemilik-manajer dan perusahaan mereka dapat diklasifikasikan sebagai wirausaha. Penelitian ini dilakukan secara kualitatif yang bersifat konstektual. Penelitian ini menyimpulkan bahwa usaha pariwisata keluarga kecil memang merupakan wujud kewiraswastaan sebagai istilah yang dipahami secara luas, walaupun merupakan interpretasi alternatif dari yang umumnya terkait dengan kewirausahaan. Namun, penciptaan bisnis kecil mereka tidak mungkin mengubah sektor industri dan masyarakat. Meskipun demikian, dikatakan bahwa mereka dapat memberikan kontribusi yang berharga dalam mewujudkan semangat kewirausahaan yang berpotensi memberi kontribusi signifikan terhadap vitalitas tempat dan pengalaman di dalam tujuan wisata.

Berdasarkan analisis terdahulu, maka dapat disimpulkan perbedaan dan persamaan dari yang peneliti akan teliti. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan diteliti ialah sama-sama menggunakan entrepreneur sebagai subyek dari penelitian. Namun terdapat pula perbedaan dari penelitian terdahulu, yaitu penelitian yang dilakukan oleh Alison Morrison membatasi penelitiannya hanya dalam bisnis pariwisata, sedangkan penelitian yang akan dilakukan membebaskan jenis bisnis yang dijadikan sumber penelitian.

Penelitian yang dilakukan oleh Weinstein (2003) dengan judul “Turning a Hobby into Millions”, penelitian ini menggunakan metode kualitatif dimana pengambilan data dilakukan dengan wawancara. Penelitian ini mengisahkan mengenai seorang *entrepreneur* sukses yang bernama Philip King yang berada di Selandia Baru.

Dikisahkan Philip King memulai bisnisnya dari kegiatan yang sering dia lakukan yaitu membaca buku. Bisnis King dimulai dari menjual beberapa buku dan sampai sekarang sukses mempunyai 4 toko buku yang diberi nama Books & More. Salah satu hal yang membuat King sukses mendirikan toko buku adalah King menganggap pekerjaannya menyenangkan karena dia bisa sekaligus melanjutkan hobi yang dimiliki.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan diteliti ialah menggunakan *entrepreneur* sebagai subyek dalam sebuah penelitian. Namun terdapat pula perbedaan dari penelitian terdahulu, yaitu penelitian yang dilakukan oleh Weinstein hanya menggunakan 1 narasumber sedangkan penelitian yang akan dilakukan menggunakan 7 orang *entrepreneur* sebagai narasumber.

Penelitian yang dilakukan oleh Byers dan Slack (2001) dengan judul “Strategic Decision-Making in Small Businesses within the Leisure Industry”, penelitian ini mempunyai tujuan yaitu untuk memeriksa kegiatan pengambilan keputusan yang dilakukan oleh *entrepreneur* di dalam industri hiburan Inggris. Secara khusus, penelitian ini berfokus untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang membatasi kemampuan dan keinginan pemilik ini untuk terlibat dalam pengambilan keputusan strategis. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dimana pengambilan data dilakukan melalui wawancara. Subyek dari penelitian ini adalah 16 *entrepreneur* yang bergerak dalam industri hiburan di Inggris. Hasil penelitian ini memberikan rincian tentang bagaimana keputusan dibuat di perusahaan kecil di industri hiburan dan menunjukkan bahwa ada banyak kontinjensi yang mempengaruhi dan menghambat proses pengambilan keputusan pemilik perusahaan tersebut. Sementara beberapa faktor penghambat kongruen dengan literatur sebelumnya, faktor dan situasi lain, yang mungkin unik bagi perusahaan hiburan kecil, juga terbukti. Pada bagian ini kami

melaporkan temuan yang muncul dari analisis data, dan mendiskusikan pentingnya temuan ini. Semua pemilik yang memulai bisnis mereka sendiri berdasarkan hobi atau kepentingan pribadi dibatasi oleh kecenderungan mereka untuk mempraktekkan pengambilan keputusan strategis karena mereka ingin terus terlibat dalam hobi (kegiatan santai) dan masih menyadari cukup keuntungan untuk menghasilkan kehidupan yang memadai.

Berdasarkan analisis terdahulu, maka dapat disimpulkan perbedaan dan persamaan dari yang peneliti akan teliti. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan diteliti ialah sama-sama menggunakan *entrepreneur* sebagai subyek dari penelitian. Namun terdapat pula perbedaan dari penelitian terdahulu, yaitu penelitian yang dilakukan oleh Byers dan Slack berfokus terhadap keputusan stratejik yang dilakukab oleh entrepreneur, sedangkan penelitian yang akan dilakukan lebih berfokus terhadap gaya hidup yang dimiliki oleh *entrepreneur*.

Penelitian yang dilakukan oleh Velasco dan aleilles (2007) dengan judul “The local embeddedness of lifestyle entrepreneur : an exploratory study”, penelitian ini mempunyai tujuan untuk melakukan studi eksploratif, berdasarkan empat kasus eksplorasi, kewirausahaan dan gaya hidup. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dimana pengambilan data dilakukan melalui wawancara mendalam selama 1-2 jam. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *Lifestyle Entrepreneur* pertama-tama mencari pencapaian diri mereka sendiri, menjaga hubungan spesifik dengan wilayah bisnis mereka. Pengusaha ini menciptakan dan menerapkan perusahaan bersamaan dengan kepentingan pribadi mereka lebih banyak daripada dalam kaitannya dengan sumber daya lokal yang tersedia atau aktivitas yang berorientasi pada ekonomi. *Lifestyle entrepreneur* tidak menghalangi menghasilkan keuntungan tapi justru

sebelum memprioritaskan kekayaan, pengusaha mencari kepuasan sendiri. *Lifestyle entrepreneur* tidak ingin mendapatkan keuntungan maksimal dari suatu wilayah. Sebagai gantinya mereka mengharapkan untuk mendapatkan kualitas hidup yang tinggi di wilayah tersebut dan mereka akan bertindak di dalam wilayah ini untuk mengintegrasikan dan mengembangkan jaringan sebaik bahkan jika ini melibatkan integrasi yang lebih pribadi daripada profesional.

Berdasarkan analisis terdahulu, maka dapat disimpulkan perbedaan dan persamaan dari yang peneliti akan teliti. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan diteliti ialah sama-sama menggunakan *lifestyle* dan *entrepreneur* sebagai subyek penelitian. Persamaan lain yang ditemukan adalah kedua penelitian menggunakan metode kualitatif. Namun terdapat pula perbedaan dari penelitian terdahulu, yaitu penelitian yang dilakukan oleh Velasco dan Saleilles berfokus terhadap *lifestyle entrepreneur* dan kaitannya dengan kualitas hidup yang dimiliki *entrepreneur*. Sedangkan penelitian yang akan dilakukan lebih berfokus terhadap gaya hidup yang dimiliki oleh *entrepreneur*.

Penelitian yang dilakukan oleh Dawson Fountain, Cohen (2011) berjudul “Seasonality and the Lifestyle “Conudrum”: An Analysis of Lifestyle Entrepreneurship in Wine Tourism” mempunyai tujuan yaitu pentingnya tujuan gaya hidup non-ekonomi, pribadi dan keluarga dalam pembentukan bisnis pariwisata anggur pedesaan dan bagaimana tujuan gaya hidup ini mempengaruhi keputusan dan tindakan pemilik karena berkaitan dengan pengelolaan musiman, terutama seputar keterlibatan pariwisata anggur. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dimana pengambilan data dilakukan melalui proses wawancara yang mendalam terhadap pemilik bisnis. Penelitian ini menemukan bahwa musim anggur dapat digunakan sebagai domain yang

berguna untuk mengeksplorasi kewiraswastaan gaya hidup. Meskipun musiman memang menimbulkan tantangan, banyak pemilik anggur yang berorientasi pada usaha, berorientasi pada gaya hidup menghargai *downtime* yang terkait dengan musiman karena memberi mereka waktu istirahat dan dengan demikian waktu untuk mengejar aspek bisnis lainnya.

Berdasarkan analisis terdahulu, maka dapat disimpulkan perbedaan dan persamaan dari yang peneliti akan teliti. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan diteliti ialah sama-sama menggunakan *lifestyle entrepreneurship* sebagai subyek penelitian dan juga sama-sama menggunakan metode kualitatif. Namun terdapat pula perbedaan dari penelitian terdahulu, yaitu penelitian yang dilakukan oleh Dawson Fountain, Cohen berfokus terhadap bisnis pengolahan anggur sedangkan penelitian yang akan dilakukan akan berfokus terhadap bisnis *sneaker*.

Penelitian yang dilakukan oleh Boluk dan Mottiar (2014) yang berjudul “Motivations of social entrepreneurs “, Tujuan dari penelitian ini adalah untuk secara empiris menyelidiki motif tambahan, selain dari kepentingan sosial yang memotivasi wirausahawan sosial. Penelitian ini menggunakan analisis isi kualitatif berfokus pada karakteristik bahasa, pembicaraan dan percakapan dengan memperhatikan isi atau makna kontekstual dari teks. Penelitian ini menemukan bahwa motivasi tambahan ini dapat berkontribusi pada wujud wirausaha sosial yang lebih berkelanjutan berdasarkan minat mereka untuk mencapai keseimbangan di berbagai bidang kehidupan mereka. Motivasi yang ditemukan dalam penelitian menggambarkan individu-individu yang saling peduli dengan komunitas mereka, lingkungan di mana mereka tinggal, kepentingan gaya hidup, pengakuan dan keuntungan yang mungkin menunjukkan bahwa kontribusi masyarakat semacam itu dapat dipertahankan dari waktu ke waktu.

Berdasarkan analisis terdahulu, maka dapat disimpulkan perbedaan dan persamaan dari yang peneliti akan teliti. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan diteliti ialah sama-sama berusaha meneliti mengenai aspek lain yang mempengaruhi *entrepreneur* dalam menjalankan bisnisnya. Namun perbedaan yang ditemukan adalah dalam penelitian ini berfokus terhadap *social entrepreneurship* sedangkan penelitian yang akan diteliti lebih berfokus terhadap gaya hidup yang dimiliki *entrepreneur*.

Penelitian yang dilakukan oleh Ateljevic dan Doome (2010) berjudul “Staying within the fence : lifestyle entrepreneurship in tourism”. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. penelitian ini berpendapat bahwa semakin banyak pemilik perusahaan kecil memilih 'tetap berada di dalam pagar' untuk melestarikan kualitas kehidupan mereka dalam konteks sosial-lingkungan mereka dan posisi pasar 'ceruk' mereka yang melayani pelancong yang sama-sama mencari paradigma alternatif dan nilai ideologis. Argumen utama dari penelitian ini adalah untuk membangun konseptualisasi kewiraswastaan pariwisata yang dikembangkan oleh Shaw dan Williams untuk memasukkan integrasi istilah ekonomi dan non-ekonomi. Memperkenalkan fokus mereka pada kewirausahaan di Inggris, konsep *lifestyle entrepreneurship* menggambarkan sejauh mana konteks budaya merupakan elemen penting dalam dinamika aktivitas usaha kecil.

Berdasarkan analisis terdahulu, maka dapat disimpulkan perbedaan dan persamaan dari yang peneliti akan teliti. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan diteliti ialah sama-sama menggunakan *lifestyle* dan *entrepreneurship* sebagai subyek penelitian. Sedangkan perbedaan yang ditemukan adalah penelitian yang dilakukan oleh Ateljevic dan Doome berfokus terhadap industri pariwisata yang ada di

Inggrissedangkan penelitian yang akan dilakukan berfokus terhadap industri *sneaker* di Yogyakarta.

Penelitian yang dilakukan oleh Marcketti , Niehm, dan Fuloria (2006) berjudul “An Exploratory Study of Lifestyle Entrepreneurship and Its Relationship to Life Quality”, Tujuan dari studi eksploratori ini adalah untuk mengetahui apakah usaha bisnis pengusaha gaya hidup meningkatkan kualitas hidup pribadi untuk diri mereka sendiri keluarga, pelanggan, dan masyarakat luas. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif eksploratori dan studi kasus. Hasil dari studi kasus menerangi fakta bahwa kewiraswastaan bukan hanya tentang usaha bisnis dengan pertumbuhan tinggi, berteknologi tinggi, dan berisiko tinggi.

Studi eksploratori ini menyoroti hubungan antara kewiraswastaan gaya hidup dan kualitas hidup keluarga dan masyarakat. Pengusaha dalam studi *multicase* ini memberikan wawasan mengenai saling ketergantungan antara keluarga, bisnis keluarga, dan masyarakat.

Berdasarkan analisis terdahulu, maka dapat disimpulkan perbedaan dan persamaan dari yang peneliti akan teliti. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan diteliti ialah sama-sama menggunakan *lifestyle* dan *entrepreneurship* sebagai subyek penelitian. Persamaan lain yang ditemukan adalah baik penelitian yang sudah dilakukan dan akan dilakukan berusaha mencari hubungan antara gaya hidup yang dimiliki dengan kewiraswastaan. Sedangkan perbedaan yang ditemukan adalah penelitian yang dilakukan oleh Marcketti , Niehm dan Fuloria tidak berfokus pada satu jenis bisnis sedangkan penelitian yang akan dilakukan hanya berfokus terhadap bisnis *sneaker*.

Dari 17 jurnal yang dirujuk ditemukan ada 3 kelompok jurnal. Kelompok jurnal pertama yang terdiri dari 11 jurnal membahas dan menjelaskan mengenai pengertian dan asas-asas dasar *entrepreneur* dan *entrepreneurship*. Dalam kelompok jurnal ini ditemukan bahwa *entrepreneur* dan *entrepreneurship* mempunyai pengertian yang beragam dari para peneliti. Sehingga tidak memungkinkan memahami *entrepreneur* dan *entrepreneurship* hanya dari satu sudut pandang. Disebutkan dalam salah satu penelitian bahwa *entrepreneurship* berupa kegiatan yang mengarah pada penciptaan dan pengelolaan sebuah organisasi baru yang dirancang untuk mengejar kesempatan yang unik dan inovatif (Hindle dan Rushworth, 2000) dalam (Kobia dan Sikaleh, 2010). Peneliti lain menjelaskan *entrepreneurship* sebagai proses tentang menciptakan dan membangun sesuatu yang bernilai dari sesuatu yang tidak berarti (Timmons 1994) dalam (Morrison 2006). Tak jauh beda dengan *entrepreneurship*, *entrepreneur* juga diartikan berbeda oleh para peneliti. *Entrepreneur* oleh (Carpenter, 2010) didefinisikan sebagai seseorang yang mengalihkan sumber daya ekonomi dari daerah yang lebih rendah dan memasuki area produktivitas yang lebih tinggi dan hasil yang lebih tinggi. Sedangkan menurut Pearce (1980) dalam Morrison (2006) seorang *entrepreneur* merupakan manusia biasa yang berusaha berbuat baik untuk diri mereka sendiri dalam hal keuntungan material dan status sosial. Walaupun ditemukan berbagai definisi oleh para ahli mengenai *entrepreneurship* dan *entrepreneur* namun secara garis besar ditemukan bahwa pengertian-pengertian yang dikemukakan mempunyai sebuah garis besar yang dapat diambil. *Entrepreneurship* dapat diartikan sebagai kegiatan dalam menciptakan sebuah usaha dan *entrepreneur* sebagai orang/individu yang melakukan kegiatan tersebut. *Entrepreneurship* lebih menekankan pada penciptaan sebuah kegiatan

yang menghasilkan keuntungan, sedangkan *entrepreneur* menekankan pada usaha yang timbul dari seseorang dengan tujuan untuk meraih keuntungan.

Kelompok jurnal kedua terdiri dari 1 jurnal membahas mengenai pengertian gaya hidup dan segala aspek yang mempengaruhi gaya hidup. pada jurnal ini menemukan bahwa Gaya hidup adalah pola tindakan berulang yang dinamis dan sampai tingkat tertentu tersembunyi untuk individu, dan melibatkan penggunaan artefak (barang-barang peninggalan). Gaya hidup ini didasarkan pada kepercayaan tentang dunia, dan keteguhannya seiring berjalannya waktu dipimpin oleh niat untuk mencapai tujuan atau sub-tujuan yang diinginkan. Dengan kata lain, gaya hidup adalah seperangkat kebiasaan yang ada yang diarahkan oleh sebuah tujuan utama yang sama (Mikael Jensen, 2007). Ada beberapa pertimbangan utama dalam menciptakan dan merubah gaya hidup, aspek tersebut berupa keyakinan, keinginan, niat dan artefak (barang peninggalan). Sedangkan aspek-aspek yang dapat mempegaruhi gaya hidup berupa kekonkretan, kedekatan, kebiasaan, daya tarik, resiko yang dirasakan dan resiko abstrak.

Kelompok jurnal ketiga terdiri dari 5 jurnal membahas mengenai *lifestyle entrepreneur*. Pada kelompok jurnal ini ditemukan beberapa definisi mengenai *lifestyle entrepreneur*. Disebutkan *lifestyle entrepreneur* adalah seseorang yang mempunyai bisnis yang mempunyai tujuan pencapaian pribadi dan tidak berorientasi pada pertumbuhan (Tregear,2005) dalam Velasco dan Saleilles (2007). Dalam penelitian lainnya *lifestyle entrepreneur* diartikan sebagai individu yang memiliki dan mengoperasikan bisnis yang sesuai dengan nilai pribadi, minat dan hasrat yang dimiliki (Marcketti,2006). Dalam jurnal-jurnal yang sudah dikaji menemukan bahwa *lifestyle entrepreneur* menekankan pada seseorang yang mempunyai bisnis dimana kegiatan bisnisnya dipengaruhi oleh

gaya hidup yang dimiliki dan lebih mementingkan kebutuhan pribadinya daripada pertumbuhan bisnisnya.

Secara keseluruhan, sumbangan penelitian yang akan dilakukan adalah penelitian ini dilakukan pada *7entrepreneur* yang ada di Yogyakarta. Adalah hal menarik untuk meneliti mengenai *entrpeneur* berlatang belakang gaya hidup dikarenakan adanya kemungkinan keterkaitan antara gaya hidup yang dimiliki dengan kegiatan bisnis yang dimiliki. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui alasan yang dimiliki oleh seorang *entrepreneur* yang menggunakan gaya hidup sebagai latar belakang bisnisnya, mengetahui peran gaya hidup terhadap proses pengambilan keputusan seorang *entrepreneur* dan mengidentifikasi kelebihan dan kelemahan *entrepreneur* yang menggunakan gaya hidup sebagai latar belakang bisnisnya.

2.2 Kerangka Teoritis

2.2.1. *Entrepreneurship dan Entrepreneur*

2.2.1.1. *Pengertian Kewirausahaan/entrepreneurship*

Kewirausahaan lebih merujuk pada sifat, eatak, dan ciri-ciri yang melekat pada seseorang yang mempunyai kemauan keras untuk mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia usaha yang nyata dan dapat mengembangkannya dengan tanggung Drucker (1994:28) dalam Suryana dan Bayu (2015:24).

Menurut Timmons (1994) dalam Morrison (2006) kewiraswastaan adalah tentang menciptakan dan membangun sesuatu yang bernilai dari sesuatu yang tidak berarti.

Kewirausahaan adalah proses dimana individu atau sekelompok individu menggunakan usaha dan sarana yang terorganisir untuk mengejar kesempatan dengan menciptakan nilai dan tumbuh dengan memenuhi keinginan dan kebutuhan

melalui inovasi dan keunikan, tidak peduli sumber daya apa yang saat ini dikendalikan " (Coulter, 2001) dalam Kobia dan Sikaleh (2010).

Kewirausahaan adalah proses penglihatan yang dinamis, perubahan dan penciptaan (Kuratko dan Hodgetts, 2004); dalam Kobia dan Sikaleh (2010).

Kewirausahaan adalah kegiatan yang mengarah pada penciptaan dan pengelolaan sebuah organisasi baru yang dirancang untuk mengejar kesempatan yang unik dan inovatif (Hindle dan Rushworth, 2000) dalam (Kobia dan Sikaleh, 2010).

Menurut (McDougall dan Oviatt, 2000: 903) dalam (Ruiz dkk, 2016) menunjukkan bahwa kewirausahaan adalah aktivitas dan atribut yang membentuk jenis aktivitas ini.

2.2.1.2. Pengertian *Entrepreneur*

Wirasahawan adalah mereka yang menanggung risiko kepemilikan bisnis dengan pertumbuhan dan ekspansi sebagai tujuan utama (Griffin dan Ebert, 1995:95)

Seorang *entrepreneur* adalah individu yang mengambil risiko dengan bertindak untuk mendapatkan kesempatan dalam situasi di mana orang lain tidak menyadarinya atau bahkan memandangnya sebagai masalah dan ancaman (Schemerhorn, 1998:190).

Entrepreneurs dapat didefinisikan sebagai orang yang kreatif dalam menemukan cara untuk menambahkan sendiri kekayaan, kekuasaan, dan prestise (Margaret Kobia, Damary Sikalieh 2010).

Wirasahawan adalah individu yang menetapkan dan mengelola bisnis yang bertujuan untuk meraih keuntungan dan pertumbuhan, dan ditandai terutama oleh

perilaku inovatif dan menggunakan praktik manajemen strategis "(Carland et al., 1984) dalam Margaret Kobia, Damary Sikalieh (2010).

2.2.1.3. Karakteristik *Entrepreneur*

Karakteristik khusus yang berhubungan dengan pengusaha menurut (Schemerhorn,1998:190) meliputi:

- a. Pengendalian tempat internal (internal locus of control): pengusaha percaya bahwa mereka mengendalikan nasib mereka
- b. Tingkat energi yang tinggi (high energy level): para pengusaha sangat tekun, bekerja keras dan mempunyai keinginan untuk sukses yang luar biasa.
- c. Kebutuhan akan prestasi yang tinggi (high need for achievement): para pengusaha termotivasi untuk bertindak secara individual untuk mencapai tujuan yang matang.
- d. Toleransi terhadap ambiguitas (tolerance for ambiguity): para pengusaha dapat bertoleransi erhadap situasi yng tidak pasti
- e. Percaya diri (Self-confedence): para pengusaha merasa berkopenten, percaya pada diri ereka sendiri dan berkeinginan untuk membuat keputusan.
- f. Orientasi kegiatan (action oriented): para pengusaha ingin barang dikerjakan dengan cepat dan tidak ingin membuang waktu yang sangat berharga.

Banyak wirausahawan sukses mempunyai serangkaian karakteristik yang membedakan mereka dari lainnya, menurut (Griffin dan Ebert,1995:96) beberapa karakterisitik yang dipunyai seorang entrepreneur berupa mempunyai sifat banyak akal dan kepedulian terhada hubungan pelanggan yang baik, bahkan sering bersifat pribadi. Banyak entrepreneur sukses juga memiliki hasrat kuat untuk menjadi bos bagi diri sendiri, banyak yang meng ekspresikan kenginan “mengontrol

hidupnyasendiri” atau “membangun usaha untuk keluarga” dan yakin bahwa membangun bisnis yang berhasil akan membantu mereka meraih keinginannya. Entrepreneur juga harus mampu berhadapan dengan ketidakpastian dan risiko.

Salah satu karakteristik yang penting dalam berwirausaha adalah dengan memimpin, baik memimpin diri sendiri atau orang lain. Robert S. D’Intino dkk (2007) mengemukakan beberapa aspek yang dapat mempengaruhi seorang entrepreneur dalam memimpin, yaitu

a. Personality/kepribadian

Kepribadian dapat digambarkan sebagai pola ciri dan karakteristik yang relatif stabil yang membantu membentuk tingkah laku seseorang dan membuat orang itu unik. Kepribadian juga dapat mempengaruhi pilihan hidup dan karir, kinerja kerja, dan perilaku kewirausahaan

Pengusaha-didefinisikan sebagai 'pendiri, pemilik, dan manajer bisnis kecil dan tujuan utamanya adalah pertumbuhan "(Zhao dan Seibert, 2006: 263). Hubungan antara kepemimpinan diri dan beberapa karakteristik kepribadian kunci saat mereka berhubungan dengan kewirausahaan dan proses penciptaan Usaha baru. Ada 3 aspek yang penting yaitu *Locus of Control*, *Self Monitoring* dan *Need for Autonomy*

1) *Locus of Control*

Locus of control mengacu pada sejauh mana orang percaya bahwa mereka dapat mengendalikan kejadian dan hasil yang mereka alami dalam kehidupan mereka. Orang-orang dengan locus kontrol internal percaya bahwa mereka memiliki kontrol langsung atas hasil pribadi mereka dan bahwa kendali ini berasal dari dalam. Orang-orang dengan lokus kontrol eksternal, di sisi lain, percaya bahwa mereka memiliki sedikit kontrol atas hasil mereka dan kontrol itu

terutama berasal dari faktor-faktor di lingkungan eksternal mereka. Tidak mengherankan, penelitian telah menunjukkan bahwa kepemimpinan diri terkait dengan lokus kontrol internal (Kazan & Earnest, 2000a; Williams, 1997).

Pengusaha cenderung memiliki lokus kontrol internal. Sejauh seorang pengusaha percaya bahwa pilihan dan perilaku mereka dapat secara langsung membentuk bisnis mereka, mereka akan lebih cenderung mempraktikkan kepemimpinan diri. Sebaliknya, jika ada harapan bahwa pilihan dan perilaku sebagian besar berbentuk dan dibatasi oleh pasar dan persaingan, pengusaha cenderung tidak akan secara alami terlibat dalam kepemimpinan diri.

2) *Self Monitoring*

Pemantauan diri adalah karakteristik kepribadian lain yang mungkin terkait dengan kepemilikan diri. Pemantauan diri yang tinggi dan rendah adalah istilah untuk menggambarkan dua jenis perilaku individu. Pemantauan diri yang tinggi menggambarkan sejauh mana orang berhasil menilai situasi sosial dan perilaku orang lain dalam situasi tersebut sebelum menyesuaikan perilaku mereka sendiri sehingga mereka dapat efektif dalam situasi ini. Monitor Mandiri yang kuat mengendalikan Citra Diri yang ada dalam situasi sosial, Sementara pemantau diri yang rendah mengikuti irama drummer mereka sendiri dan lebih memperhatikan dengan hanya "menjadi diri sendiri terlepas dari situasinya. Monitor mandiri tinggi cenderung alami. Para selfleader karena mereka melihat strategi kepemimpinan diri sebagai cara efektif untuk mengelola presentasi diri mereka (Williams, 1997).

Pengusaha dapat memanfaatkan Strategi yang membantu mereka menjaga kesesuaian antara Nilai, karakteristik, dan tindakan mereka, mereka

mungkin dapat mengarahkan perusahaan ke arah yang lebih baru yang lebih sesuai dengan kekuatan dan visi asli mereka.

3) *Need for Autonomy*

Kebutuhan untuk otonomi adalah karakteristik kepribadian penutup Kami akan memeriksa yang mungkin memiliki hubungan penting Dengan kepemilikan diri dan kewiraswastaan. Kebutuhan akan otonomi adalah sejauh mana seseorang membutuhkan atau ingin mengungkapkan inisiatif individu di Banyak pekerjaan. Satu studi menunjukkan bahwa orang dengan kebutuhan otonomi yang tinggi lebih cenderung terlibat dalam kepemimpinan diri daripada orang-orang dengan kebutuhan otonomi yang rendah (Yun, Cox, & Sims, 2006).

Individu yang tinggi dalam ciri kepribadian lokus kontrol internal, selfmonitoring, dan kebutuhan akan otonomi lebih cenderung secara alami terlibat dalam perilaku kewirausahaan daripada orang-orang yang rendah dalam sifat-sifat ini. Ini tidak menunjukkan bahwa orang-orang yang rendah dalam ciri-ciri ini tidak bisa menjadi pengusaha sukses. Strategi kepemimpinan diri dapat dipelajari dan digunakan secara efektif, bahkan oleh orang-orang yang bukan pemimpin spiritual alami.

b. *Diversity Issues/keragaman dan kepemimpinan diri*

Kepemimpinan diri dan kewiraswastaan dapat berinteraksi dengan sejumlah faktor pribadi lainnya termasuk perbedaan usia, jenis kelamin dan budaya. Seseorang yang lebih muda mungkin cenderung terlibat dalam kepemimpinan diri lebih dari orang tua. Satu penjelasan bisa jadi karena orang muda, yang masih dalam proses menciptakan identitas untuk diri mereka sendiri dalam karir dan kehidupan pribadi mereka, pada umumnya lebih berorientasi pada tujuan daripada orang yang lebih tua

dan stabil, yang mungkin telah mencapai banyak dari mereka. karir penting dan tujuan pribadi. Pemuda bisa menjadi waktu yang ideal untuk memulai bisnis. Selain itu, orang muda mungkin lebih Bersedia mengambil risiko memulai usaha baru karena mereka secara harfiah kurang kehilangan dalam hal investasi karir dan Kekayaan pribadi.

c. Happiness and Flow

Kebahagiaan adalah bidang lain di mana para pengusaha perorangan mungkin sangat berbeda satu sama lain. Beberapa orang tampak bahagia dan puas sepanjang waktu saat berhubungan dengan karyawan dan pelanggan, sementara yang lain tampaknya mengalami depresi, ketidakpuasan, dan kelebihan.

Kemajuan terkini di bidang psikologi menunjukkan bahwa kebahagiaan mungkin lebih berkaitan dengan jalan berinteraksi dengan dunia di sekitar daripada dengan keadaan sebenarnya, di mana dapat menemukan diri kita sendiri.

Pengusaha menjadi lebih siap untuk menangani dan secara proaktif bereaksi terhadap hal-hal negatif yang dapat terjadi dalam urusan bisnis, sehingga mengurangi pengalaman emosi negatif dan meningkatkan kebahagiaan dengan pilihan karir mereka.

Kesuksesan wirausaha akan dibantu dengan memusatkan perhatian pada gagasan bisnis yang menarik dan memuaskan. Akhirnya, terlibat dalam self-talk positif, mengidentifikasi dan mengganti keyakinan irasional dan disfungsional, dan terlibat dalam latihan mental dapat menyebabkan pemikiran optimis dan oportunistis dalam membangun bisnis.

d. Emotional intelligence

Kecerdasan emosional adalah perbedaan penting individu penting yang mungkin terkait dengan kepemilikan diri dan kewiraswastaan. *Emotional Intelligence* (EI) adalah kemampuan untuk memahami, memahami dan mengatur emosi kita sendiri atau orang lain (Mayer, Salo Vey, & Caruso, 2000).

Meskipun. EI dan kepemimpinan diri berfokus pada proses penguasaan diri yang serupa. EI terutama berkaitan dengan kemampuan untuk mengatur emosi secara mandiri sementara kepemimpinan diri berfokus pada pengaturan diri terhadap proses dan perilaku berpikir. Namun, karena emosi memiliki potensi kuat untuk mempengaruhi proses kognitif dan perilaku, kecerdasan emosional dan konsep kepemimpinan diri hampir pasti saling berinteraksi satu sama lain. Orang yang menilai EI tinggi yang bisa mengendalikan emosinya kemungkinan besar akan lebih efektif dalam memimpin diri mereka sendiri.

Nampaknya EI dan kepemimpinan diri berhubungan secara timbal balik, atau dengan kata lain, memiliki EI dapat membuat orang menjadi pemimpin diri dan teknik kepemimpinan diri yang lebih baik dapat membantu orang memperbaiki EI mereka. Penting bagi pengusaha berpengalaman dan berpengalaman untuk berfokus pada keadaan emosional positif untuk diri mereka sendiri dan orang lain dan mengandung hal negatif dalam interaksi bisnis bila memungkinkan.

e. Optimisme

Pengusaha harus bertahan melalui banyak masa sulit saat dia menghadapi sejumlah kontingensi dan rintangan. Ini membantu jika pengusaha dapat mempertahankan pandangan harapan dan semangat untuk ide bisnis mereka, agar tetap berkomitmen terhadap penglihatan mereka.

Orang dengan gaya penjelasan optimis cenderung melihat kejadian buruk dalam hidup mereka secara impersonal, sementara dan spesifik. Selanjutnya mereka cenderung melihat hal-hal buruk tidak berhubungan dengan mereka secara pribadi atau setidaknya sama sekali bukan kesalahan mereka. Dengan demikian kejadian buruk ini bisa diatasi dan hanya berhubungan dengan satu aspek tertentu dalam kehidupan mereka. Selain itu, Seligman menemukan dalam penelitiannya bahwa orang yang mengucapkan terima kasih setiap hari dan menikmati pengalaman sehari-hari mereka cenderung lebih puas dengan kehidupan mereka. Kesimpulan Seligman tentang topik ini menyarankan sebuah penelitian menarik yang melibatkan wirausaha berpengalaman dan berpengalaman.

Perbedaan individual dalam gaya penjas dapat memiliki kaitan langsung dengan Kesuksesan di bidang kehidupan termasuk pekerjaan, sekolah, dan olahraga pengusaha harus mengembangkan pola pikir optimis yang membantu mereka bertahan selama masa sulit membangun bisnis.

Keadaan ini serupa dengan tantangan yang dihadapi pengusaha saat mencoba meraih pelanggan baru. Orang yang optimis tidak mudah berkecil hati dengan jenis kemunduran ini dan akan bertahan dan terus mencoba tidak peduli berapa kali mereka diberi tahu tidak. Sebaliknya; Pengusaha pesimis cenderung berkecil hati dengan kemunduran mereka. Mereka tidak bertahan dalam menghadapi kesulitan semacam itu dan mereka cenderung menyerah dan berhenti mencoba (orang kaya dan Peters, 2001; Shepherd, 2004).

Gambar dibawah ini adalah aspek-aspek yang mempengaruhi *entrepreneur* dalam memimpin menurut (Robert S. D'Intino dkk,2007).

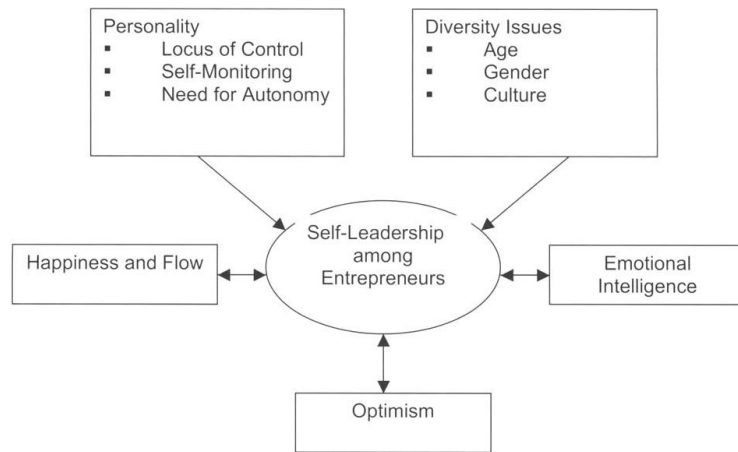


FIGURE 1: Self-Leadership and Individual Differences among Entrepreneurs

Gambar 1 Aspek-aspek yang mempengaruhi *entrepreneur* dalam memimpin

Sumber : Robert S. D'Intino dkk (2007)

Menurut Rye (1996) dalam Saiman (2009:53), menyatakan ada sembilan karakteristik wirausahawan, yaitu:

- a. Pengendalian diri. Mereka ingin dapat mengendalikan semua usaha yang mereka lakukan
- b. Mengusahakan terselesaikannya urusan. Mereka menyukai aktivitas yang menunjukkan kemajuan yang berorientasi pada tujuan.
- c. Mereka memotivasi diri sendiri. Mereka memotivasi diri sendiri dengan suatu hasrat yang tinggi untuk berhasil.
- d. Mengelola dengan sasaran. Mereka cepat memahami rincian tugas yang harus diselesaikan untuk mencapai sasaran.

- e. Penganalisis kesempatan. Mereka akan menganalisis semua pilihan untuk memastikan kesuksesannya dan meminimalkan resiko.
- f. Pengendali pribadi. Mereka mengenali pentingnya kehidupan pribadi terhadap hidup bisnisnya.
- g. Pemikir kreatif. Mereka akan selalu mencari cara yang lebih baik dalam melakukan suatu usaha.
- h. Pemecah masalah. Mereka akan selalu melihat pilihan-pilihan untuk memecahkan setiap masalah yang menghadang.
- i. Pemikir objektif. Mereka tidak takut untuk mengakui jika melakukan kekeliruan.

2.2.1.4. Fungsi Entrepreneur

Dalam bukunya Saiman (2009:45-46) setiap wirausaha mempunyai fungsi pokok dan fungsi tambahan sebagai berikut:

- a. Fungsi pokok wirausaha, yaitu:
 - 1) Membuat keputusan-keputusan penting dan mengambil risiko tentang tujuan dan sasaran perusahaan.
 - 2) Memutuskan tujuan dan sasaran perusahaan.
 - 3) Menetapkan bidang usaha dan pasar yang akan dilayani.
 - 4) Menghitung skala usaha yang diinginkannya.
 - 5) Menentukan permodalan yang diinginkannya (modal sendiri dan modal dari luar) dengan komposisi yang menguntungkan.
 - 6) Memilih dan menetapkan kriteria pegawai/karyawan dan memotivasinya.
 - 7) Mengendalikan secara efektif dan efisien.

- 8) Mencari dan menciptakan berbagai cara baru.
- 9) Mencari terobosan baru dalam mendapatkan masukan atau input, serta mengolahnya menjadi barang dan jasa yang menarik.
- 10) Memasarkan dan atau jasa tersebut untuk memuaskan pelanggan dan sekaligus dapat memperoleh dan mempertahankan keuntungan maksimal.

b. Fungsi tambahan wirausaha, yaitu:

- 1) Mengenal lingkungan perusahaan dalam rangka mencari dan menciptakan peluang usaha.
- 2) Mengendalikan lingkungan ke arah yang menguntungkan bagi perusahaan.
- 3) Menjaga lingkungan perusahaan agar tidak merugikan masyarakat maupun merusak lingkungan akibat dari limbah usaha yang mungkin dihasilkannya.
- 4) Meluangkan dan peduli atas CSE. Setiap pengusaha harus peduli dan turut serta bertanggung jawab terhadap lingkungan sosial sekitarnya.

2.2.1.5. Manfaat Entrepreneur

Thomas W. Zimmerer et al. (2005) dalam Saiman (2009:44-45) merumuskan manfaat berkewirausahaan adalah sebagai berikut:

a. Memberi peluang dan kebebasan untuk mengendalikan nasib sendiri

Memiliki usaha sendiri akan memberikan kebebasan dan peluang bagi pebisnis untuk mencapai tujuan hidupnya. Pebisnis akan berusaha memenangkan hidup mereka dan memungkinkan mereka untuk memanfaatkan bisnisnya guna mewujudkan cita-citanya.

b. Memberi peluang melakukan perubahan

Semakin banyak pebisnis yang memulai usahanya karena mereka dapat menangkap peluang untuk melakukan berbagai perubahan yang menurut mereka sangat penting. Mungkin berupa penyediaan perumahan sederhana yang sehat dan layak pakai untuk keluarga atau mendirikan program daur ulang limbah untuk melestarikan sumber daya alam yang terbatas, Pebisnis menemukan cara bagaimana mengombinasikan wujud kepedulian mereka terhadap berbagai masalah sosial dan masalah ekonomi dengan harapan akan menjalani kehidupan yang lebih baik.

c. Memberi peluang untuk mencapai potensi diri sepenuhnya

Banyak sekali yang menyadari bahwa bekerja di suatu perusahaan kadang membosankan, kurang menantang dan tidak ada daya tarik. Hal ini tentu tidak berlaku bagi seorang wirausahawan. Bagi mereka tidak banyak perbedaan antara bekerja dan menyalurkan hobi atau bermain, baik keduanya sama saja. Bisnis-bisnis yang mereka miliki merupakan alat aktualisasi diri. Keberhasilan yang mereka dapat merupakan sesuatu yang ditentukan oleh kreativitas, inovasi, sikap antusias dan visi mereka sendiri. Seseorang yang memiliki usaha atau perusahaan sendiri pada dasarnya memberikan kekuasaan kepadanya, kebangkitan spiritual dan membuat dia mampu mengikuti minat atau hobinya sendiri.

d. Memiliki peluang untuk meraih keuntungan seoptimal mungkin

Walaupun pada tahap awal uang bukan daya tarik utama bagi wirausahawan, namun keuntungan yang didapat dari berwirausaha merupakan sumber motivasi yang penting bagi seseorang untuk mendirikan usaha sendiri. Kebanyakan dari

para pebisnis tidak memiliki keinginan untuk menjadi kaya raya, tetapi banyak diantara mereka yang memang menjadi berkecukupan. Hampir 75 persen yang termasuk dalam daftar orang terkaya (majalah *Forbes*) merupakan wirausaha generasi yang pertama. Menurut hasil penelitian yang dilakukan oleh Thomas Stanley dan William Danko, orang yang memiliki perusahaan sendiri dapat mencapai dua pertiga dari jutawan Amerika Serikat. Lebih lanjut Thomas dan William mengatakan bahwa orang-orang yang memiliki usaha sendiri empat kali lebih besar peluangnya untuk menjadi jutawan daripada orang-orang yang bekerja untuk orang lain atau menjadi karyawan perusahaan lain.

- e. Memiliki peluang untuk berprestasi aktif dalam masyarakat dan mendapatkan pengakuan atas usahanya

Pengusaha kecil atau pemilik usaha kecil seringkali merupakan warga masyarakat yang paling dihormati dan paling dipercaya. Ciri dari pengusaha kecil ialah kesepakatan bisnis berdasarkan kepercayaan dan saling menghormati. Pemilik usaha menyukai kepercayaan dan pengakuan yang diterima dari pelanggan yang telah mereka layani dengan setia selama bertahun-tahun. Peran yang dimainkan dalam sistem bisnis di lingkungan setempat serta kesadaran bahwa kerja memiliki dampak nyata dalam melancarkan fungsi sosial dan ekonomi nasional merupakan imbalan bagi manajer perusahaan kecil.

- f. Memiliki peluang untuk melakukan sesuatu yang disukai dan menumbuhkan rasa senang dalam mengerjakannya.

Hal yang dirasakan oleh pengusaha kecil atau pemilik perusahaan kecil, bahwa kegiatan usaha mereka sesungguhnya bagi mereka bukanlah kerja. Kebanyakan dari para wirausahawan yang berhasil memilih untuk masuk dalam bisnis

tertentu karena mereka tertarik dan menyukai bisnis tersebut. Jadi pada intinya mereka menyalurkan hobi atau kegemaran mereka menjadi pekerjaan, sehingga mereka senang melakukannya. Wirausaha seharusnya mengikuti nasihat Harvey McKey. Menurut Harvey carilah dan dirikan usaha yang anda sukai dan anda tidak akan pernah merasa terpaksa harus bekerja sehari saja dalam kehidupan anda. Hal yang menjadi penghargaan terbesar bagi pebisnis/wirausahawan bukanlah tujuannya, melainkan lebih pada proses dan atau perjalanannya.

2.2.1.6. Hambatan entrepreneur

Menurut David E. Rye dalam Saiman (2009:54), ada beberapa alasan mengapa wirausahawan gagal. Berikut beberapa hambatan tersebut:

a. Pengalaman manajemen

Pemahaman umum mereka terhadap disiplin-disiplin manajemen yang utama rata-rata kurang.

b. Perencanaan keuangan

Meremehkan kebutuhan modal bisnis.

c. Lokasi usaha

Memilih lokasi awal yang buruk untuk perusahaan yang akan didirikannya.

d. Pengendalian bisnis

Gagal mengendalikan aspek-aspek utama dalam bisnisnya.

e. Pembelanja besar

Menghabiskan pengeluaran awal yang tinggi yang sebenarnya dapat ditunda/tidak diperlukan.

f. Manajemen piutang

Menimbulkan masalah arus kas yang buruk karena kurangnya perhatian akan piutang.

g. Dedikasi

Meremehkan waktu dan dedikasi pribadi yang diperlukan untuk memulai bisnis.

h. Memperluas berlebihan

Memulai suatu program perluasan sebelum mereka siap.

2.2.1.7. Keuntungan dan Kelemahan entrepreneurship

Menurut Buchari Alma (2000) dalam Saiman (2009:28) berwirausaha juga mempunyai keuntungan dan kelemahan, berikut keuntungan dan kelemahan dalam berwirausaha:

a. Keuntungan

- 1) Tercapai peluang-peluang untuk mencapai tujuan yang dikehendaki sendiri.
- 2) Terbuka peluang untuk mendemonstrasikan potensi seseorang secara penuh.
- 3) Terbuka peluang untuk memperoleh manfaat dan keuntungan secara maksimal.
- 4) Terbuka peluang untuk membantu masyarakat dengan usaha-usaha konkret.
- 5) Terbuka peluang untuk menjadi bos minimal bagi dirinya sendiri.

b. Kelemahan

- 1) Memperoleh pendapatan yang tidak pasti dan memikul berbagai resiko. Jika risiko ini telah diantisipasi secara baik, wirausahawan telah mampu menggeser risiko tersebut.

- 2) Bekerja keras dan atau jam kerja yang mungkin lebih panjang.
- 3) Kualitas hidup mungkin masih rendah sampai usahanya berhasil, sebab pada tahap-tahap awal seseorang wirausahawan harus bersedia untuk berhemat.
- 4) Memiliki tanggung jawab sangat besar, banyak keputusan yang harus dibuat walaupun mungkin kurang menguasai permasalahan yang dihadapi.

2.2.2. Gaya Hidup/*Lifestyle*

2.2.2.1. Pengertian Gaya Hidup/*Lifestyle*

Gaya hidup adalah pola tindakan berulang yang dinamis dan sampai tingkat tertentu tersembunyi untuk individu, dan melibatkan penggunaan artefak (barang-barang peninggalan). Gaya hidup ini didasarkan pada kepercayaan tentang dunia, dan keteguhannya seiring berjalannya waktu dipimpin oleh niat untuk mencapai tujuan atau sub-tujuan yang diinginkan. Dengan kata lain, gaya hidup adalah seperangkat kebiasaan yang ada yang diarahkan oleh sebuah tujuan utama yang sama (Mikael Jensen, 2007).

2.2.2.2. Pertimbangan Utama Dalam Gaya Hidup

Penelitian oleh (Mikael Jensen, 2007) menegemukakan ada tiga konsep yang dapat digunakan untuk memahami dari mana gaya hidup muncul baik secara eksplisit maupun implisit. Tiga konsep tersebut adalah keyakinan, keinginan dan niat yang telah diakui dan digunakan oleh beberapa peneliti (misalnya Wellman 1990; Perner 1991; Lang dan Perner 2002; Meltzoff 1999; Bloom 1997; Fasli 2003; Jonker dkk., 2003; Baldwin dan Baird 2001). Selanjutnya, penggunaan artefak terjalin dalam tindakan rutin. Artefak mempengaruhi kognisi kita. Itulah sebabnya artefak

dalam konteks ini disertakan sebagai konsep yang berkaitan dengan gaya hidup dan mekanisme dasarnya.

a. Keyakinan, Keinginan dan Niat

Charles Sanders Peirce (1839-1914), pendiri pragmatisme, mendefinisikan keyakinan sebagai prinsip yang dengannya Anda bersedia bertindak (Peirce 1998; dia dipengaruhi oleh Alexander Bain (lihat Fisch 1954)). Selanjutnya, cara seseorang untuk memandang dan bertindak di dunia akan menentukan keyakinannya tentang sifatnya, dan kepercayaan tentang dunia macam apa yang akan menentukan bagaimana dia melihatnya dan bertindak di dalamnya (Bateson 1972/2000; Ingold 1992).

Keyakinan, seperti yang digunakan di sini, harus dipahami sebagai jenis pengetahuan yang berbeda. Pertama, bentuk pengetahuan yang berasal dari persepsi yang digunakan untuk bertindak di lingkungan (Jonker et al 2003; Fasli 2003; Ingold 1992; Gibson 1979). Kedua, bentuk pengetahuan berasal dari persepsi yang tidak lengkap. Untuk mengisi kesenjangan, anda harus membuat sebuah teori (Gopnik dan Meltzoff 2002; Gardner 1991).

Keinginan adalah kemauan untuk merubah keadaan (Perner 1991; Jonker et al 2003; Fasli 2003). Ini hanya mungkin jika memiliki keyakinan tentang setidaknya dua status. Misalnya, pada dasarnya, keadaan lapar dan keadaan puas, atau keadaan posisi A dan keadaan posisi B. Anda lapar (misalnya kepercayaan) dan anda memiliki kepercayaan akan kepuasan (anda sudah puas sebelumnya), sehingga anda mungkin ingin puas. Anda berada pada posisi A (misalnya di rumah) dan anda memiliki kepercayaan pada posisi B (misal: aula konser), sehingga anda mungkin ingin berada di posisi B.

Niat adalah tujuan yang diyakini dan diinginkan bahwa Anda dapat mencapai tujuan ini dengan beberapa cara yang masuk akal (Tomasello 2003; Tomasello et al 2005; Jonker et al 2003; Baldwin dan Baird 2001). Tujuan adalah status yang diinginkan (Newell 1994; Fasli 2003). Tidak semua keinginan menjadi tujuan. Agar anda memiliki niat anda harus menginginkan sesuatu yang bisa dicapai. Agar hal ini terjadi, anda harus percaya bahwa hal itu dapat dicapai (Baldwin dan Baird 2001; Fasli 2003; Jonker et al., 2003). Tujuannya adalah tentang tindakan yang diarahkan pada tujuan (Perner 1991; Fasli 2003). Mereka menentukan tindakan eksternal apa yang harus diambil; Ini adalah pilihan rencana. Pilihannya adalah pengambilan keputusan (Newell 1994; Tomasello et al. 2005).

Keyakinan lebih atau kurang independen satu sama lain (Burr dan Hofer 2002). Kemauan dalam individu bisa saling bertentangan satu sama lain. Keinginan seseorang bisa saling bertentangan satu sama lain. Niat dalam individu tidak dapat saling bertentangan (Jonker et al., 2003). Jika anda memiliki beberapa tujuan, satu tujuan harus menjadi tujuan utama (atau sasaran tingkat yang lebih tinggi) dan tujuan lainnya adalah sub-tujuan (Tomasello et al 2005; juga Newell 1994). Bagian ini dapat dirangkum dalam pernyataan berikut :

- 1) Agar mempunyai kepercayaan yang dibutuhkan adalah memahami dunia dan berinteraksi di dalamnya.
- 2) Untuk menginginkan seseorang membutuhkan kepercayaan tentang status yang berbeda.
- 3) Untuk memenuhi keinginan anda membutuhkan kemauan yang dapat diubah menjadi tujuan dan anda memerlukan keyakinan tentang bagaimana mencapai tujuan itu.

b. Artefak

Ada dua jenis artefak: yaoti artefak mental dan fisik (Norman 1993). Artefak mental adalah simbol (yang juga bisa bersifat fisik) seperti kata dan angka yang bisa digunakan dalam proses mental. Artefak fisik umumnya dikenal sebagai teknologi. Kehidupan sehari-hari sangat terkait dengan teknologi (Michaelis 2003).

Ketika mempertimbangkan sebuah sistem, harus menambahkan semua bagian yang relevan untuk memahami bagaimana sistem berpikir, yaitu artefak dengan manusia ditambah lingkungan; unit pemikiran (Bateson 1972/2000). Artefak mempengaruhi kognisi kita, tidak hanya artefak seperti lensa, kalkulator, telepon seluler atau komputer. Sejarah budaya manusia penuh dengan bukti penggunaan artefak dan artefak ini telah membawa perkembangan budaya (Norman 1993; Tomasello 2001; Harris and Want 2005).

1) Kelayakan

Dalam merancang sebuah artefak, isu kritis menyangkut *perceived affordances*: apa yang orang anggap objek dapat digunakan atau digunakan (Norman 1993; Gibson 1979). Sebuah pensil membantu mengangkat, menggenggam, memutar, menusuk, mendukung, mengetuk, menggigit, dan menulis. Perangkat elektronik di sisi lain mungkin memiliki fitur canggih yang bahkan tidak di sadari. Semakin majum sebuah artefak adalah semakin terspesialisasi penggunaannya dan semakin individual minatnya (Bouwuis 2000). kelayakan memberitahu pengguna bahwa artefak tersebut mungkin merupakan cara yang baik untuk mencapai tujuan. Artefak ini juga merupakan bagian dari rantai sebab-akibat yang tidak jelas dan dapat menyebabkan banyak masalah yang dapat ditelusuri ke tingkat global.

2) Sejarah dan Masa Depan yang tertanam

Artefak (produk) memiliki garis waktu tertanam. Membelinya di toko hanya akan mengalami beberapa bagian dari garis waktu. Ini memiliki sejarah sebelum membeli dan akan memiliki masa depan setelah membuangnya. Sejarah dan masa depan ini tidak hanya temporal tapi juga di ruang angkasa. Telah dipindahkan melalui beberapa tempat.

Kebanyakan orang tidak menyadari rantai sebab akibat langsung yang menyebabkan pemanasan global (Stoll-Kleemann et al., 2001). Masalahnya mungkin lebih besar bila menyangkut rantai sebab akibat tidak langsung (Jensen 2007). Produksi gas rumah kaca, terkait dengan tindakan kita sehari-hari, adalah untuk tingkat yang besar, tidak langsung (Michaelis 2003; Jensen 2007). Dengan pemikiran ini, inilah saat yang tepat untuk melihat dasar kebiasaan dan pilihan kita sehari-hari.

2.2.2.3. Aspek-aspek yang Mempengaruhi Gaya Hidup

Untuk membuat keputusan secara ekologis, manusia menggunakan informasi sesedikit mungkin dan menyesuaikan informasi dan pilihan mereka dengan struktur yang ada di lingkungan (Todd and Gigerenzer 2003). Untuk membuat keputusan dalam kehidupan kita sehari-hari kita harus mempertimbangkan lebih banyak informasi. Karena kita memiliki akses yang buruk terhadap informasi dalam sistem pakar, kita dapat membuat keputusan yang buruk (Hogarth 1994).

Pada dasarnya kita memilih informasi untuk membantu kita membuat keputusan yang diperlukan (Todd dan Gigerenzer 2003). Damasio (1994, 1998, 1999) berpendapat bahwa keputusan rasional kita dibuat melalui bimbingan emosi kita. Itu mungkin begitu tapi karena emosi kita beberapa keputusan kita menjadi tidak masuk akal (Sripada dan Stich 2005).

Berikut ini adalah seperangkat faktor yang dapat mempengaruhi penciptaan dan perubahan gaya hidup. Tidak ada keteraturan khusus selain faktor pertama, konkret, yang merupakan faktor utama.

a. Kekonkretan

Ada dua aspek konkret: (1) Benda dan kejadian yang benar-benar dapat dirasakan. Sistem perseptual manusia " disesuaikan dengan 'objek berukuran menengah' yang berada di antara planet dan atom " (Meltzoff dan Moore 2001, 221) yang tidak termasuk banyak hal. Mengandalkan informasi yang di miliki (sesedikit mungkin), yaitu, terutama informasi yang dapat di saksikan. (2) Informasi tentang kejadian tertentu atau benda tertentu yang diberikan kepada anda oleh orang yang dapat dipercaya (seseorang yang di kenal atau seseorang yang di anggap dapat diandalkan).

b. Kedekatan

Kita akan mempertimbangkan di sini tiga aspek kedekatan: (1) Kedekatan dalam waktu. Ketika sesuatu terjadi, seseorang lebih cenderung mengharapkan kejadian serupa (Hogarth 1994). Jika seratus situasi menghasilkan satu hasil dan dua situasi terakhir menghasilkan yang lain, akan lebih cenderung mengharapkan hasil akhir (ibid.). Bila menginginkan sesuatu yang diinginkan terjadi lebih cepat daripada nanti. Bahkan jika bisa menerimanya nanti anda akan lebih suka memilikinya lebih cepat. (2) kedekatan ruang. Bila menginginkan barang dan jasa, anda ingin mereka dekat dengan anda. Bila anda tidak menyukai sesuatu yang anda inginkan sejauh ini, tidak terlihat. (3) Kedekatan dalam hubungan sosial (lihat Jensen 2007). Jika seseorang dekat dengan anda, atau seseorang yang anda inginkan untuk dekat dengan (misalnya idola, panutan atau otoritas), memberi tahu anda sesuatu kemungkinan

anda akan memberikan kepercayaan kepadanya daripada jika orang asing memberi tahu anda sesuatu.

c. Kebiasaan

Kebiasaan (atau otomatisitas) adalah cara untuk membuat kehidupan kita sehari-hari lebih efisien (Biel 1999; Wheatley dan Wegner 2001; Chen et al., 2004). Kebiasaan dimulai dengan sebuah niat dan dibentuk oleh pengulangan tindakan (Chen et al., 2004).

Kebiasaan tidak terkendali, namun sampai batas tertentu bisa dikendalikan. Dengan pemikiran dan perencanaan yang disengaja, kita mampu memecahkan banyak kebiasaan buruk (misalnya merokok, mengonsumsi makanan berlemak). Kurangnya kesadaran adalah ciri khas kebiasaan lainnya. Bila kita membuat pilihan kebiasaan (misalnya mengemudi), kita tidak mengetahui pilihan yang mungkin tersedia bagi kita. Terakhir, walaupun kita kurang memiliki kesadaran saat melakukan perilaku kebiasaan, sebenarnya kita adalah pemain yang efisien (Chen et al, 2004, 356).

Mengubah kebiasaan membutuhkan usaha. Jika usaha yang dibutuhkan untuk perubahan kebiasaan tinggi maka kemungkinan perubahannya rendah. Pertama dibutuhkan keyakinan baru (Biel 1999). Maka harus menginginkan keyakinan baru ini. Jika merasa lebih diinginkan daripada hasrat sebelumnya (atau sekarang), yang baru mungkin merupakan tujuan yang disengaja. Untuk membentuk kebiasaan baru, kemudian harus mengulangi hal tersebut.

Menurut Meltzoff (2005) mudah untuk menyalin tindakan manusia lain, melalui tindakan imitasi, manusia meniru makhluk dengan cara yang lebih kompleks daripada organisme lainnya. Pertama, kita *pre-wired* di otak untuk jenis tindakan ini

(Rizzolatti 2005) dan kedua, kita memahami niat pada orang lain (Tomasello 2003; Meltzoff 2005). Imitasi mungkin cara yang paling efisien untuk mengubah kebiasaan atau menciptakan kebiasaan baru.

d. Daya tarik

Seseorang melakukan sesuatu karena seseorang itu bisa (tujuan mudah dicapai). Orang menginginkan sesuatu karena orang itu yakin orang lain dapat melakukannya. Seseorang menginginkan sesuatu karena sesuatu tersebut dalam jangkauan. Jika seseorang memiliki keyakinan positif tentang sesuatu yang menarik, maka seseorang tersebut akan menginginkannya. Mungkin yang lebih penting adalah skala kesenangan dan rasa sakit. Jika anda ingin mengulangi sebuah tindakan (seperti kebiasaan), sebaiknya lebih menyenangkan daripada menyakitkan (Chen et al., 2004). Juga diketahui bahwa kita lebih memilih hal-hal atau kejadian yang sudah kita kenal. Prosedur habituasi atau pembelajaran kebiasaan menyebabkannya. Dengan demikian, kita tertarik oleh keakraban (Hall 1991; Newell 1994; juga Murphy 2004; Gopnik dan Meltzoff 2002).

e. Resiko yang dirasakan

Penilaian kognitif terhadap risiko yang dirasakan dipengaruhi oleh petunjuk di lingkungan sekitar (Mesch 2000). Risiko yang dirasakan dalam bentuk akutnya adalah bahaya nyata (seperti mobil yang melaju dengan kecepatan tinggi). Orang mengatakan ya untuk penggunaan mobil dan truk (dll.) Tapi tidak di luar rumah anda, terutama bila memiliki anak, akibat NIMBY (*not in my backyard*) dan risiko lalu lintas yang dirasakan di dekatnya.

Jika tidak ada perbedaan atau terlalu kecil maka tidak akan ada perubahan dalam sistem kognitif. Inilah risiko yang dirasakan berbahaya (dan juga risiko

abstrak yang berbahaya) adalah tentang sekalipun ada perbedaan yang terlihat itu terlalu kecil atau terlalu lambat bagi anda untuk mengambil tindakan.

f. Risiko abstrak

Risiko abstrak akut dapat mempengaruhi penciptaan dan perubahan gaya hidup, risiko abstrak yang berbahaya mungkin tidak mempengaruhi. Risiko yang dirasakan akan dinilai lebih tinggi daripada risiko abstrak asalkan risikonya tidak akut atau jika seseorang yang dianggap dapat memberikan contoh risiko abstrak tertentu yang membuat seseorang terlibat.

2.2.3. *Lifestyle Entrepreneurship*

Lifestyle dan Entrepreneurship hanya mendapat sedikit perhatian dari literatur kewiraswastaan (Buttner dan Moore, 1997, Ateljevic dan Doorne 2000, Burns, 2001, Henderson 2002, Johannisson 2003, Tregear 2005, Marcketti, 2006) dalam Velasco dan Saleilles (2007).

Pada tahun 1995, Cooper dan Artz termasuk di antara pelopor menggunakan kata *lifestyle* ketika mereka mengidentifikasi perbedaan antara "pebisnis" yang berorientasi pada pertumbuhan dan "tidak berorientasi pada pertumbuhan". Cooper dan Artz dalam Velasco dan Saleilles (2007) mendefinisikan wirausahawan gaya hidup sebagai "makhluk eksistensial dengan kebutuhan pribadi yang tidak rasional, seperti kesadaran diri dan menikmati hidup, membuka pandangan kewirausahaan baru sehubungan dengan pengorganisasian dan lokasi."

Lifestyle entrepreneur diidentifikasi sebagai individu yang memiliki bisnis yang dioperasikan selaras dengan nilai-nilai pribadi, kepercayaan, minat, dan nafsu (Ewing Marion Kauffman Foundation, 2004; Henricks, 2002). Definisi ini mencakup individu, usaha, dan motivasi untuk memulai bisnis.

Beberapa orientasi gaya hidup: misalnya, tinggal di daerah resor, menggabungkan hobi dengan pekerjaan, untuk bekerja di rumah dan menghabiskan lebih banyak waktu dengan keluarga. Banyak pengusaha mendirikan bisnis terutama untuk menunjang gaya hidupnya sementara keuntungan ekonomi tetap pada tingkat kebutuhan sekunder (Velasco dan Saleilles,2007).

Konsep *entrepreneur* dan *lifestyle* menggambarkan kondisi dimana *entrepreneur* menyeimbangkan tujuan ekonomi dan non-ekonominya atau terutama termotivasi oleh seperangkat aspirasi gaya hidup yang diberi prioritas lebih tinggi daripada tujuan ekonomi (Lynch, 1998; Morrison, 2002; Morrison & Teixeira, 2003; Thomas, 2000; Williams, Shaw, & Greenwood, 1989) dalam Dawson, Fountain, dan Cohen (2011).

Dalam Velasco dan Saleilles (2007) ada beberapa definisi yang dikemukakan oleh para ahli mengenai *Lifestyle Entrepreneurship*, adalah sebagai berikut:

Penulis	Arti	karakteristik
Buttner & Moore 1997	<i>Lifestyle Entrepreneur</i> menganggap usaha penciptaan baru lebih sebagai strategi hidup daripada sebagai karir untuk mencapai "pemuhan diri"	butuh prestasi sebelum mendapatkan proyek kehidupan ekonomi
Ateljevic & Doorne 2000	Motivasi Gaya hidup, bukan motivasi ekonomi	Strategi hidup bukan berorientasi pada pertumbuhan
Burns 2001	"Perusahaan gaya hidup"	menggabungkan

	adalah bisnis yang didirikan terutama untuk melakukan aktivitas yang manajer/pemilik nikmati atau mencapai tingkat aktivitas yang memberikan pendapatan yang memadai"	pekerjaan dan passion untuk mengumpulkan pendapatan yang memadai untuk mempertahankan proyek gaya hidupnya
Henricks 2002	Mereka adalah individu (pria / wanita) yang mencari kesenangan dalam hidup mereka lebih dari sekedar mencari uang. Mereka menerapkan bisnis mereka di tempat yang mereka sukai untuk mengelola pribadi mereka (berbagi waktu dengan keluarga) dan waktu profesional dan untuk menggabungkan pekerjaan dan hobi.	mencari prestasi sebelum mendapatkan lokasi ekonomi mengenai fasilitas keluarga dan kualitas hidupnya. Gabungkan pekerjaan dan gairah
Henderson 2002	Pengusaha gaya hidup mencari "independensi dan kontrol", terkadang mereka "Mengorbankan pertumbuhan mereka untuk pilihan gaya hidup".	pendapatan yang memadai atau terhormat mencari prestasi melalui waktu karirnya sendiri bersama dengan keluarga dan teman-teman yang merdeka
Johanisson 2004	"Makhluk eksistensial	mencari prestasi

	dengan kebutuhan pribadi irasional, seperti realisasi diri dan menikmati hidup, membuka citra baru kewirausahaan sehubungan dengan pengorganisasian dan lokasi. "	sebelum ekonomi mendapatkan perilaku baru: organisasi dan lokasi
Tregear 2005	Tujuan pencapaian pribadi, tidak berorientasi pada pertumbuhan	Kepuasan pribadi Tidak berorientasi pada pertumbuhan
Marcketti 2006	"Individu yang memiliki dan mengoperasikan bisnis yang sesuai dengan nilai pribadi, minat dan hasrat mereka"	Gabungan pekerjaan dan gairah

Ciri utama pembeda dari wirausahawan biasa dengan yang berorientasi dengan gaya hidup adalah bahwa mereka termotivasi oleh gaya hidup daripada keuntungan. Oleh karena itu, mereka telah diidentifikasi di berbagai sektor termasuk akomodasi, operator petualangan, seni dan kerajinan tangan dan selancar (Getz and Petersen, 2005, Hall dan Rusher, 2004, Shaw and Williams, 2004, Ateljevic and Doorne, 2001) dalam Boluk dan Mottiar (2014).

Lifestyle Entrepreneur didorong oleh keinginan untuk mendapatkan kehidupan yang terhormat, menemukan kepuasan dalam pencapaian karir dan pencapaian, dan menghabiskan waktu berkualitas bersama keluarga dan teman-teman (Henderson, 2002) Marcketti , linda Niehm, dan Fuloria (2006).

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Dalam melakukan penelitian peneliti memerlukan suatu metode atau pendekatan untuk meneliti mengenai suatu bahasan atau permasalahan yang terjadi. Prosedur dan tata cara penelitian harus di dasari dengan suatu metode penelitian yang ilmiah agar hasil yang diperoleh dapat dipertanggungjawabkan dan diuji kebenarannya. Dalam bukunya (Sekaran dan Bougie,2017:2) menegaskan bahwa penelitian adalah proses menemukan solusi untuk suatu masalah setelah melakukan studi yang menyeluruh dan menganalisis faktor situasi.

Penelitian kualitatif adalah adalah cara untuk menjelajahi dan memahami arti dari individu atau kelompok yang menganggap hal tersebut berasal dari masalah sosial atau masalah manusia. Proses penelitian melibatkan pertanyaan dan prosedur yang muncul, data biasanya diambil dari peserta. Analisis data secara induktif dibangun dari analisis yang bersifat khusus ke umum, dan peneliti membuat interpretasi dari makna data. Laporan akhir memiliki struktur yang fleksibel.Mereka yang terlibat dalam bentuk penyelidikan ini mendukung cara yang memandang penelitian yang menghormati gaya induktif, fokus pada arti individu dan pentingnya sumbangan dari kompleksitas situasi (Diadaptasi dari Creswell,2007) dalam (Creswel,2009:4).

Dalam bukunya (Yin,2013:1) menjelaskan secara umum, studi kasus merupakan strategi yang cocok bila pokok pertanyaan suatu penelitian berkenan dengan *how* atau *why*, bila peneliti hanya memiliki sedikit peluang untuk mengontrol peristiwa-peristiwa yang akan diselidiki, dan bilamana fokus penelitiannya terletak pada fenomena kontemporer (masa kini) di dalam konteks kehidupan nyata. Dalam penelitian ini akan diteliti mengenai alasan seorang entrepreneur mengapa mendirikan dan menjalankan bisnis yang erat kaitannya dengan gaya hidup, peran dari gaya hidup terhadap proses pengambilan keputusan dan kelebihan dan kelemahan *entrepreneur* yang berlatar

belakang gaya hidup. Yang akan menjadi obyek penelitian ini adalah tujuh orang *entrepreneur* yang memiliki bisnis sneaker di Yogyakarta.

3.2 Narasumber Penelitian

Penelitian secara kualitatif tidak menggunakan kuisisioner, karena penelitian kualitatif berangkat dari kasus tertentu yang ada pada situasi sosial tertentu. Menurut Creswell (2009:4) Proses penelitian melibatkan pertanyaan dan prosedur yang muncul, data biasanya diambil dari peserta. analisis data secara induktif dibangun dari analisis yang bersifat khusus ke umum, dan peneliti membuat interpretasi dari makna data. Kriteria narasumber yang akan digunakan dalam penelitian adalah 7 orang *entrepreneur* yang berdomisili di Yogyakarta. Narasumber akan menggunakan *entrepreneur* dengan latar belakang bisnis yang sama yaitu bisnis sneaker.

Narasumber penelitian merupakan pemilik bisnis sneaker di Yogyakarta yang menjalankan bisnisnya secara *online* maupun *offline*. Berikut merupakan ketujuh narasumber penelitian:

- a. Nama : Masagus Muhammad Arief
- TTL : Baturaja, 17 November 1987
- Alamat : Jalan Lele 4 Minomartani. Ngaglik, Sleman, Yogyakarta
- Waktu wawancara : Minggu, 25 Maret 2018 jam 15.25 – 16.25 WIB
- Lokasi : Toko Mino Sport, Taman Kuliner, Condong Catur, Sleman, Yogyakarta

Masagus mendirikan bisnis sneaker pada tahun 2014 di Yogyakarta. Ia menjalankan bisnisnya secara online untuk pertama kali sebelum memutuskan membuka toko. Mino Sport adalah nama yang dipilih masagus untuk bisnis sneakernya. Nama tersebut dipilih karena merujuk pada tempat

tinggal masagus di Yogyakarta yaitu Minomartani. Sampai sekarang Mino Sport masih beroperasi baik secara online maupun offline.

b. Nama : Achmad Fadel
TTL : Jakarta, 24 Juni 1994
Alamat : Notoyudan Gt 2/13023 RT/RW 83/23, Gedong Tengen,
Yogyakarta

Waktu wawancara : Senin, 26 Maret 2018 jam 19.10 – 20.30 WIB

Lokasi : Taman Kuliner, Condong Catur, Sleman, Yogyakarta

Fadel mulai menjual sneaker pada tahun 2008. Namun ia baru serius dalam bisnisnya pada tahun 2012. Ia pertama kali berbisnis sneaker di Jakarta. Setelah ia kuliah dan tinggal di Yogyakarta, ia memutuskan membawa bisnis sneakernya tersebut ke Yogyakarta. Dalam berbisnis sneaker ia masih menggunakan nama aslinya yaitu achmad fadel. Saat ini ia berjualan secara online dan baru memikirkan untuk membuka toko agar bisa berjualan secara offline juga.

c. Nama : Daru Firmanjaya
TTL : Yogyakarta, 23 Febuari 1991
Alamat : Villa Taman Anggrek No. A 11, Jongke Sendangadi,
Mlati, Sleman, Yogyakarta

Waktu wawancara : Selasa, 3 April 2018 jam 11.28 – 13.10 WIB

Lokasi : Rumah narasumber di Jonke, Sendangadi, Mlati,
Sleman, Yogyakarta

Daru mulai berjualan sneaker pada tahun 2009. Pada saat itu ia masih belum serius dalam bisnisnya. Baru pada tahun 2012 ia mulai serius untuk menekuni

bisnis snekaernya. Nama Raccoon diberikan oleh dari pada bisnis sneakermya karena pada saat itu ia sedang menyukai lagu Rocky Raccoon dari The Beatles. Pada awal bisnisnya ia masih berjualan secara online. Baru pada tahun 2014 ia memutuskan membuka toko bagi bisnis sneakernya.

- d. Nama : Nicko Chandra
TTL : Bantul, 4 Juni 1996
Alamat : Dadapan, Sidoluhur, Godean, Sleman, Yogyakarta
Waktu wawancara : Rabu, 4 April 2018 jam 23.14 – 00.24 WIB
Lokasi : Toko Dart Sneaker di Jalan Ringroad Barat Gatak
Tamantirta, Kasihan, Bantul, Yogyakarta

Nicko memulai berjualan sneaker pada awal tahun 2015 dan mulai serius pada tahun 2015 akhir. Ia memulai bisnisnya secara online dengan menjualkan sneaker orang lain. Setelah satu tahun bisnisya berjalan ia membuka toko sendiri pada bulan januari tahun 2016. Ia menamai bisnisnya dengan nama Dart sneaker yang mengacu pada permainan dart. Ia melihat permaian dart memilihi arah dan sasaran yang bisa ia terapkan pada bisnis sneakernya.

- e. Nama : Seta Wikandaru
TTL : Yogyakarta, 9 Juli 1990
Alamat : Jomegatan DK VII RT 11, Ngestiharjo, Kasihan, Bantul,
Yogyakarta
Waktu wawancara : Kamis, 5 April 2018 jam 13.22 – 15.00 WIB
Lokasi : Cafe Semesta (Jl. Abu Bakar Ali No.2, Kotabaru,
Gondokusuman, Kota Yogyakarta, Yogyakarta)

Pada awalnya seta memulai bisnis sneaker dikarenakan kesukaannya pada sneaker. Ia mulai mengkoleksi sneaker pada januari 2013 sedangkan ia memulai bisnisnya pada bulan oktober 2013. Awalnya ia diajak temannya berbisnis sneaker, namun pada bulan februari 2014 ia memutuskan untuk membuka sendiri bisnis sneakernya dan memberi nama originkicks pada bisnis sneakernya. ia memutuskan memberi nama tersebut karena sneaker yang ia jual adalah sneaker original.

- f. Nama : Eka Adithia
TTL : Yogyakarta, 21 Maret 1992
Alamat : Jalan Tegal Panggung, Juminahan, Dn 2 1003 RT/RW
56/14 Yogyakarta
Waktu wawancara : Jumat, 6 April 2018 jam 23.02 – 00.40 WIB
Lokasi : Eastation Store (Jl. Tegal Panggung, Juminahan, Dn 2
No.1003 RT/RW 56/14, Yogyakarta)

Pada mulanya eka menjual sneaker pada tahun 2012 yang masih berstatus sebagai pekerjaan sambilan. Pada saat itu ia menjadi karyawan Eiger. Akhirnya pda tahun 2016 ia memutuskan untuk keluar dari pekerjaannya dan lebih serius dalam bisnis sneakeranya. Ia memberikan nama Eastation Store pada bisnis sneakernya. untuk sekarang ia menjalankan bisnisnya secara online maupun offline.

- g. Nama : Ammarul Fajar Usman Ibnu Saputra
TTL : 29 Maret 1998
Alamat :Jalan Taman Tirto RT 01 , Brajan, Kasihan, Bantul,
Yogyakarta

Waktu wawancara : Senin, 9 April 2018 jam 19.42 – 21.00 WIB

Lokasi : Marko Cafe Jalan Wates KM.3 No.68, Bantul,
Yogyakarta

Fajar memulai berbisnis sneaker pada awal tahun 2015 dan mulai serius pada bisnisnya pada tahun 2016. Pertama ia berjualan sneaker karena ia ingin membeli sneaker yang ia sukai namun tidak mempunyai uang. Ia memberikan nama bisnisnya 7 Supply. Pada awalnya bisnisnya berada di Kebumen, namun setelah fajar pindah untuk berkuliah di Yogyakarta ia membawa serta bisnisnya di Yogyakarta. Sampai sekarang ia masih menjalankan bisnisnya secara online dan belum ada rencana untuk membuka toko.

3.3 Jenis Data Penelitian

Berdasarkan sumber, data penelitian dapat dikelompokkan dalam dua jenis, yaitu Data Primer dan Data sekunder (Sekaran,2003:58).

a. Data primer

Jenis informasi tertentu lainnya seperti persepsi dan sikap karyawan paling baik diperoleh dengan berbicara kepada mereka; dengan mengamati kejadian, manusia, dan benda; atau dengan memberikan kuesioner kepada individu. Data tersebut dikumpulkan untuk penelitian dari situs kejadian kejadian aktual yang disebut data primer. Dalam penelitian ini peneliti memperoleh data primer dengan cara berbicara dan bertanya langsung kepada ketujuh narasumber dengan menggunakan metode wawancara.

b. Data sekunder

Beberapa jenis informasi seperti rincian latar belakang perusahaan dapat diperoleh dari catatan yang dipublikasikan, situs web perusahaan, arsipnya, dan sumber

lainnya. Jenis informasi tertulis lainnya seperti kebijakan, prosedur, dan peraturan perusahaan dapat diperoleh dari catatan dan dokumen organisasi. Data yang dikumpulkan melalui sumber yang ada tersebut disebut data sekunder. Beberapa sumber data sekunder adalah buletin statistik, publikasi pemerintah, informasi yang dipublikasikan atau tidak diterbitkan dan tersedia baik dari dalam atau di luar organisasi, data tersedia dari penelitian sebelumnya, studi kasus dan catatan perpustakaan, data online, situs web, dan Internet. Dalam penelitian ini peneliti memperoleh data sekunder dengan cara mengakses informasi mengenai narasumber melalui internet dengan memanfaatkan media sosial seperti instagram dan twitter. Peneliti juga menggunakan buku sebagai referensi dan jurnal atau penelitian yang berkaitan dengan topik penelitian *entrepreneur* dengan latar belakang gaya hidup.

3.4 Sumber Data Penelitian

3.4.1. Instrumen Penelitian

Menurut Creswell (2009:175) Penelitian kualitatif menggunakan peneliti sebagai instrumen kunci (*researcher as key instrument*); para peneliti kualitatif mengumpulkan sendiri data melalui pemeriksaan dokumen, observasi perilaku, atau wawancara dengan para narasumber. Para peneliti kualitatif menggunakan protokol-instrumen untuk mengumpulkan data - namun peneliti secara kualitatif benar-benar mengumpulkan informasi dari berbagai instrumen. Dalam penelitian kualitatif cenderung tidak menggunakan atau mengandalkan kuesioner atau instrumen yang dikembangkan oleh peneliti lain. Transkrip data peneliti dapat dilihat pada lampiran B.

3.5 Metode Pengumpulan Data

Bukti atau data untuk keperluan studi kasus bisa berasal dari enam sumber, yaitu: dokumen, rekaman arsip, wawancara, pengamatan langsung, observasi partisipan, dan perangkat-perangkat fisik (Yin,2013:101).

a. Dokumentasi

Penggunaan dokumen yang paling penting adalah mendukung dan menambah bukti dari sumber-sumber lain. Dokumen membantu peverifikasian ejaan dan judul atau nama yang benar dari organisasi-organisasi yang telah disinggung dalam wawancara. Dokumen dapat menambah rincian spesifik lainnya guna mendukung informasi dari sumber-sumber lain. Dalam penelitian ini peneliti mengumpulkan data secara dokumentasi dengan cara mencari informasi mengenai latar belakang para narasumber dan kegiatan apa saja yang pernah mereka lakukan. Selain itu peneliti juga melakukan dokumentasi berupa foto bersama dengan semua narasumber dan merekan percakapan saat melakukan wawancara.

b. Wawancara

Wawancara merupakan sumber bukti yang esensial bagi studi kasus, karena studi kasus umumnya berkenaan dengan urusan kemanusiaan. Urusan kemanusiaan ini harus dilaporkan dan diinterpretasikan melalui penglihatan pihak yang diwawancarai, dan para responden yang mempunyai informasi dapat memberikan keterangan-keterangan penting dengan baik ke dalam situasi yang berkaitan. Para responden tersebut juga dapat memberi bagian-bagian bukti bagi sejarah situasi yang bersangkutan, agar peneliti yang bersangkutan memiliki kesiapan untuk mengidentifikasi sumber-sumber bukti relevan lainnya. Dalam penelitian ini peneliti melakukan wawancara secara langsung kepada semua narasumber. Wawancara dilakukan secara mendalam dengan total waktu 6 jam 31 menit 24

detik kepada ketujuh narasumber. Untuk memperlancar dalam proses wawancara maka terdapat pedoman wawancara yang berbasis pertanyaan yang akan diajukan kepada narasumber penelitian. Pedoman pertanyaan dapat dilihat pada bagian lampiran A.

c. Pengamatan langsung

Bukti observasi sering kali bermanfaat untuk memberikan informasi tambahan tentang topik yang akan diteliti. Jika suatu studi kasus berkenaan dengan suatu teknologi baru, misalnya, observasi teknologi pada pekerjaan merupakan peralatan yang tak berharga untuk pemahaman lebih lanjut tentang batas-batas atau persoalan-persoalan teknologi yang dimaksud. Dalam penelitian ini pengamatan langsung yang dilakukan oleh peneliti adalah dengan melihat beberapa aktivitas yang dilakukan narasumber baik dalam berbisnis atau dalam menjalankan gaya hidupnya.

d. Observasi partisipan

Observasi partisipan adalah suatu bentuk observasi khusus di mana peneliti tidak hanya menjadi pengamat yang pasif, melainkan juga mengambil berbagai peran dalam situasi tertentu dan berpartisipasi dalam peristiwa-peristiwa yang akan diteliti. Di lingkungan perkotaan misalnya, peran-peran ini bisa terbentang mulai dari interaksi sosial umum dengan berbagai lapisan penduduk hingga menyelenggarakan kegiatan-kegiatan fungsional khusus dalam lingkungan sosial yang bersangkutan. Dalam penelitian ini observasi partisipan yang dilakukan peneliti adalah peneliti pernah bekerja sebagai karyawan dari salah satu narasumber. Sehingga peneliti dapat melihat dan ikut dalam kegiatan dari narasumber dalam melakukan bisnisnya.

3.6 Proses Analisis Data

Proses analisis data secara keseluruhan melibatkan usaha memaknai data yang berupa teks atau gambar sehingga dapat membentuk jawaban pertanyaan dalam penelitian. Untuk itu, peneliti mempersiapkan data tersebut untuk dianalisis, melakukan analisis-analisis yang berbeda, memperdalam pemahaman akan data tersebut, menyajikan data, dan membuat interpretasi makna yang lebih luas akan data tersebut. Dalam penelitian kualitatif, analisis data dilakukan ketika melakukan pengumpulan data di lapangan, maupun setelah pengumpulan data. Analisis data terdiri atas tiga tindakan yaitu *data reduction*, *data display* dan *conclusion drawing/verification* (Miles dan hubberman, 1994:10-12).

a. *Data Reduction* (reduksi data)

Reduksi data mengacu pada proses memilih, memfokuskan, menyederhanakan, mengabstraksikan, dan mengubah data yang muncul dalam catatan atau transkripsi di lapangan. Reduksi data bukanlah sesuatu yang terpisah dari analisis. Ini adalah bagian dari analisis. Keputusan peneliti mengenai data mana yang dikompilasi dan dicabut, cerita mana yang dipilih untuk diceritakan merupakan pilihan analitik. Reduksi data adalah suatu bentuk analisis yang menajamkan, menyortir, memfokuskan, membuang, dan mengatur data.

Dari wawancara yang dilakukan dengan tujuh narasumber. Peneliti membuat transkrip wawancara. Melalui transkrip tersebut data dipilih, di fokuskan dan disederhankan dengan yang sesuai dengan topik penelitian. Peneliti melakukan hal tersebut agar data yang sudah didapat dengan mudah diolah dan agar peneliti mengetahui persamaan dan perbedaan dari tiap narasumber.

b. *Data Display*

Tahap kedua dari aktivitas analisis adalah display data. Secara umum, display data adalah kumpulan informasi yang teratur dan telah dipadatkan sesuai dengan tema penelitian yang memungkinkan penarikan kesimpulan dan tindakan.

Dalam penelitian ini peneliti menyajikan uraian singkat berupa bagan dari keseluruhan data yang diperoleh. Uraian tersebut menggambarkan secara singkat mengenai temuan yang sesuai dengan topik penelitian. Peneliti menggunakan bagan untuk menjelaskan temuan agar data yang telah ditemukan mudah untuk dipahami

c. *Conclusion Drawing/Verification*

Langkah terakhir dalam analisa data kualitatif menurut Miles dan Huberman adalah menarik kesimpulan dan melakukan verifikasi. Penarikan kesimpulan merupakan yang paling penting dari analisis data karena tahap dimana penulis menjawab pertanyaan penelitian dengan menentukan apa yang diwakili oleh tema yang diidentifikasi, dengan mempertimbangkan penjelasan untuk penjelasan pola dan hubungan yang diteliti atau dengan membuat kontras dan perbandingan.

Pada awal melakukan penelitian peneliti berasumsi bahwa alasan semua narasumber dalam mendirikan bisnis sneaker adalah karena bermula dari hobi mengkoleksi sneaker. Namun dengan semakin dalamnya dilakukan pengambilan data melalui wawancara, peneliti menemukan fakta bahwa tidak semua narasumber mendirikan bisnisnya dari hobi yang dimiliki. Ada beberapa narasumber yang mendirikan hobi dari adanya kesempatan. Namun, baik narasumber yang mendirikan bisnis sneaker dari hobi maupun dari adanya kesempatan pada akhirnya setelah bisnis sneaker berjalan semua narasumber mulai menyukai sneaker lebih dalam.

3.7 Keabsahan Data

Dalam penelitian kualitatif, validitas tidak memiliki konotasi yang sama dengan validitas dalam penelitian kuantitatif, tidak pula sejajar dengan reliabilitas (yang berarti pengujian stabilitas dan konsistensi respons) ataupun dengan generalisabilitas (yang berarti validitas eksternal atas hasil penelitian yang dapat diterapkan pada *setting*, orang, atau sampel yang baru) dalam penelitian kuantitatif). Sebaliknya, validitas kualitatif merupakan upaya pemeriksaan terhadap akurasi hasil penelitian dengan menerapkan prosedur-prosedur tertentu, sementara reliabilitas kualitatif mengindikasikan bahwa pendekatan yang digunakan peneliti konsisten jika diterapkan oleh peneliti-peneliti lain dan untuk proyek-proyek yang berbeda (Yin, 2003) dalam Creswell (2009:191). Ada dua cara yang digunakan untuk melakukan uji keabsahan data. Kedua cara tersebut yaitu:

3.7.1. Uji Kredibilitas

Uji kredibilitas adalah salah satu kekuatan penelitian kualitatif. Uji kredibilitas didasarkan pada penentuan apakah temuan tersebut akurat dari sudut pandang peneliti, narasumber dan pembaca (Creswell & Miller, 2000). Persyaratan berlimpah dalam literatur kualitatif yang berbicara dengan gagasan ini, seperti kepercayaan, keaslian, dan kredibilitas (Creswell & Miller, 2000), dan ini adalah topik yang banyak dibahas (Lincoln & Guba, 2000). Dalam bukunya Creswell (2009:191-192) mengemukakan beberapa strategi dari uji kredibilitas yang dapat digunakan, yaitu:

- a. Menerapkan pengecekan anggota (*member checking*) untuk menentukan keakuratan temuan kualitatif dengan mengambil laporan akhir atau deskripsi atau tema spesifik kembali ke peserta dan menentukan apakah peserta tersebut merasa akurat dengan laporan akhir tersebut atau tidak. Dalam melakukan *member checking* peneliti tidak berarti mengambil kembali transkrip mentah untuk memeriksa akurasi.

Sebaliknya, peneliti membawa hasil laporan dan deskripsi untuk diperlihatkan kepada narasumber. Kemudian narasumber melakukan pengecekan apakah data yang sudah di olah oleh peneliti sudah sesuai dengan apa yang diutarakan oleh narasumber atau belum.

b. Menggunakan deskripsi yang kaya dan tebal untuk menyampaikan temuan. Deskripsi ini dapat mengantar pembaca ke setting dan memberi diskusi elemen pengalaman bersama. Dalam penelitian ini peneliti berusaha memberikan deskripsi secara rinci mengenai setting, temuan, suasana sehingga hasil temuan yang didapat menjadi lebih realistis dan lebih kaya.

c. Menyajikan informasi negatif atau tidak sesuai yang bertentangan dengan tema. Karena kehidupan nyata terdiri dari perspektif yang berbeda yang tidak selalu bersatu, membahas informasi yang bertentangan dapat menambah kredibilitas data. Dalam penelitian ini peneliti juga menyajikan informasi yang bertentangan dengan perspektif umum dari tema.

d. Luangkan waktu yang lama di lapangan. Dengan cara ini, peneliti mengembangkan pemahaman mendalam tentang fenomena yang diteliti dan agar dapat menyampaikan secara detail tentang hasil temuan. Dalam penelitian ini peneliti meluangkan waktu yang lama di lapangan dengan cara sering berkunjung ke toko sneaker yang dimiliki oleh para narasumber. Selain itu, peneliti juga memanfaatkan media sosial untuk mengikuti informasi dan perkembangan bisnis yang dimiliki oleh narasumber.

e. Menggunakan auditor eksternal (*external auditor*) untuk meninjau keseluruhan proyek. Auditor ini tidak mengenal peneliti atau proyek dan dapat memberikan

penilaian objektif terhadap proyek selama proses penelitian atau pada akhir penelitian. Perannya mirip dengan auditor fiskal, dan pertanyaan spesifik ada yang mungkin ditanyakan oleh auditor (Lincoln & Guba, 1985). Dalam penelitian ini peneliti menggunakan dosen pembimbing sebagai auditor eksternal. Dalam proses pembuatan penelitian ini dari awal sampai akhir penelitian. Hal ini dilakukan agar peneliti dapat mengerti dengan jelas dan dengan adanya auditor eksternal dapat mengarahkan penelitian dengan benar.

3.7.2. Uji Transferability

Kriteria transferabilitas merujuk pada tingkat kemampuan hasil penelitian kualitatif dapat digeneralisasikan atau ditransfer kepada konteks atau setting yang lain. Dari perspektif kualitatif transferabilitas adalah tanggung jawab seseorang dalam melakukan generalisasi. Peneliti kualitatif dapat meningkatkan transferabilitas dengan mendeskripsikan konteks penelitian dan asumsi-asumsi yang menjadi sentra pada penelitian. Orang yang ingin mentransfer hasil penelitian pada konteks yang berbeda bertanggung jawab untuk membuat keputusan tentang bagaimana transfer tersebut masuk akal (Emzir,2010:80).

Dalam penelitian, peneliti telah melalui beberapa proses agar hasil penelitian dapat diterima oleh pembaca. Proses pertama adalah peneliti melakukan pengambilan data secara berulang dan terus-menerus hingga data tersebut mampu memberikan informasi yang diperlukan dalam penyusunan laporan. Proses berikutnya adalah peneliti melakukan reduksi data mentah agar mudah dalam menarik kesimpulan. Setelah melakukan reduksi data, peneliti menggunakan display data. Dalam menyampaikan data yang ditemukan dalam display data, peneliti menggunakan bagan agar mudah dipahami oleh pembaca. Dari analisis data yang sudah dilakukan oleh peneliti, akan

mempermudah dalam mendeskripsikan laporan dari hasil penelitian sehingga dapat diterima oleh pembaca.

BAB IV

ALASAN ENTREPRENEUR MENDIRIKAN DAN MENJALANKAN BISNIS YANG ERAT KAITANNYA DENGAN GAYA HIDUP YANG DIMILIKI

4.1. Pendahuluan

Pada jaman sekarang menjadi *entrepreneur* mulai menjadi pilihan oleh kebanyakan orang baik untuk menghasilkan keuntungan atau menjadi sebuah pekerjaan. Kegiatan *entrepreneur* dapat dimulai dari mendirikan bisnis, menjalankan bisnis dan mengembangkan bisnisnya. Banyaknya peluang yang tersedia juga merupakan salah satu hal mengapa bisnis pada jaman ini sangat banyak. Untuk sekarang sendiri mendirikan bisnis sangat mudah. Bahkan untuk mendirikan sebuah bisnis tidak memerlukan modal yang banyak. Ada beragam alasan seseorang untuk membuka bisnisnya sendiri. Salah satunya adalah karena gaya hidup yang dimiliki.

Tiap orang pasti mempunyai gaya hidup yang dimiliki. Gaya hidup disini diartikan sebagai kebiasaan seseorang atau pola perilaku yang dilakukan secara berkesinambungan dalam kehidupannya sehari-hari. Gaya hidup juga dapat diartikan sebagai hobi yang dimiliki oleh seseorang. Banyak sekali hobi yang dapat dijumpai, mulai hobi dalam berolahraga, hobi merangkai bunga, dan masih banyak lagi hobi lainnya yang dimiliki tiap orang. Salah satu hobi yang mulai digeluti oleh kebanyakan orang adalah hobi dalam mengkoleksi sneaker.

Dalam bab ini peneliti akan membahas mengenai alasan *entrepreneur* mendirikan dan menjalankan bisnis yang erat kaitannya dengan gaya hidup yang dimiliki. Ada dua alur yang ditemukan oleh peneliti mengenai alasan *entrepreneur* dalam mendirikan bisnis sneaker. Alur pertama adalah murni dari adanya kesempatan yang didapatkan oleh para narasumber untuk membuka bisnis sneaker.

Sedangkan alur kedua adalah *entrepreneur* mendirikan bisnis bermula dari hobi yang dimiliki. Pada mulanya para *entrepreneur* mempunyai kesenangan dan hobi mengkoleksi sneaker. Dari hobinya tersebut lalu *entrepreneur* membuka bisnis sneaker. Ada beberapa peran yang erat antara gaya hidup yang dimiliki dengan bisnis yang dimiliki. Peneliti menemukan tiga peran dari gaya hidup terhadap bisnis yang dimiliki. Peran pertama adalah dengan membuka bisnis sneaker para narasumber mendapatkan nilai tambah dan keuntungan dari gaya hidup yang dimiliki. kedua, narasumber juga dapat mengikuti perkembangan dan dapat menambah pengetahuannya mengenai gaya hidup yang dimiliki. ketiga, terpenuhinya hobi yang dimiliki oleh tiap-tiap narasumber.

4.2. Alasan mendirikan bisnis sneaker

Dalam penelitian ditemukan dua alasan seseorang dalam mendirikan bisnis sneaker. Alasan pertama yang ditemukan adalah narasumber mendirikan bisnis sneaker karena adanya kesempatan yang dilihat. Jadi narasumber mengatakan ia mendirikan bisnis sneaker karena memanfaatkan kesempatan tersebut. Alasan kedua adalah narasumber mendirikan bisnis sneaker dimulai dari hobinya terhadap sneaker. Pada mulanya narasumber hanya menyukai dan mengkoleksi sneaker. Dari kesukaan tersebut ada keinginan untuk mendirikan bisnis sneaker.

4.2.1. Bermula dari kesukaan atau hobi mengkoleksi sneaker

Keempat narasumber mengatakan bahwa ia mendirikan bisnisnya karena kesukaannya terhadap sneaker. Keempat narasumber itu adalah Masagus, Nicko, Seta dan Fajar. Mereka menyukai sneaker terlebih dahulu baru mendirikan bisnisnya. kesukaannya terhadap sneaker mengawali proses dalam pembentukan bisnis sneakernya.

Masagus adalah pemilik bisnis sneaker dengan nama Mino Sport. Ia mendirikan bisnis sneaker pada tahun 2014. Dia mendirikan bisnis sneaker dimulai dari hobi mengkoleksi sneaker. Kejadian yang mulai menjadi titik dimana masagus memulai bisnis sneaker adalah ketika ia membeli sneaker namun dia dibohongi oleh penjual, sneaker yang dia beli ternyata palsu. Dari situlah masagus berusaha untuk mencari tahu lebih dalam mengenai sneaker dan semakin lama dia tambah suka dan mulai mengkoleksi sneaker dan mulai menjual sneaker. Tujuan ia mendirikan bisnis adalah untuk menambah penghasilan juga untuk menyalurkan hobi nya.

“Tujuan mula-mula *nyari* duit mas sama menyalurkan hobi sneaker *sih* mas”(Masagus,25/03/2018,15.25)

“*Kapusan* mas awalnya saya kenal sama sneaker”(Masagus,25/03/2018,15.25)

“Saya pernah beli sneaker ternyata *fake* atau palsu”(Masagus,25/03/2018,15.25)

“Terus *nyari nyari* masalah gimana caranya bedain ori sama kw nya dari sana saya suka sneaker pengen lebih tahu tentang sneaker”(Masagus,25/03/2018,15.25)

“Dibohongi sama *seller* mas habis itu mulai mendalami masalah sneaker dan mulai suka gitu”(Masagus,25/03/2018,15.25)

“Kan hobi ngumpulin sneaker saya sekarang jadi ya dikumpulin aja sebanyak banyaknya sneaker sambil dijual jualan gitu”(Masagus,25/03/2018,15.25)

Pada mulanya ia mempunyai bisnis pakaian sebelum bisnis sneaker. Bisa dibayangkan ia berbisnis pakaian terlebih dahulu bisnis sneaker hanyalah bisnis sampingan karena bisnis tersebut hanyalah untuk menyalurkan hobinya mengkoleksi sneaker. Sekarang bisnis keduanya masih berjalan namun bisnis sneaker menjadi prioritas dibandingkan dengan bisnis pakaian. Masagus lebih memilih untuk fokus terhadap bisnis sneakernya.

“*Gak* berpindah *sih* mas sebenarnya, sebenarnya sneaker itu cuma *side job*, bisnis diluar *clothing* karena sekarang perkembangan jamanan anak-anak jaman

sekarang kan lebih mementingkan *fashion* yaa nambah item. Awalnya nambah item sekarang malah jadi mata pencaharian”

Cerita yang hampir sama juga dialami oleh Nicko. Nicko pertama kali mengenal sneaker ketika ia berada pada kelas 1 SMA atau pada tahun 2011. Bermula dari kegemaran ia menjadi suporter sepakbola disitu baik sesama suporter bola menggunakan sneaker ketika sedang menonton pertandingan, dari situ ia mulai menyukai apa yang disebut dengan sneaker. Nicko mulai mengkoleksi beberapa sneaker seperti merk Adidas, Nike dan Converse. Ia menjadi sering membeli sneaker dan akibatnya uangnya habis digunakan. Lalu Nicko berpikir untuk berbisnis sneaker, ia ingin mendapatkan sebuah nilai lebih dari kesukaannya tersebut dan bukan cuma menjadi koleksi saja. Dari situ mulailah Nicko berjualan sneaker. Ia mulai berjualan pada tahun 2015 dengan nama Dart Sneaker. Pada awal berjualan ia belajar dari teman sesama penyuka sneaker mengenai bagaimana memasarkan dan menyetok produknya.

“Apa ya mas kenapa *kok* koleksi sneaker ya aku dulu itu *kok* bisa terjerumus gitu itu dulu aku itu pertama itu karena dulu pengaruh apa *fashion* anak bola anak bola itu kan kebanyakan *make* adidas yang *casual casual* itu kan *nah* itu pertama kali dari itu pas dulu jaman jamannya sepakbola itu aku sempat senang itu tapi sebelumnya juga udah cuma sebagai pemakai doang gitu belum yang sampai senang beneran terus sejak ada demam bola itu *kok* jadi tambah pengen beli sepatu terus itu pengen beli sneaker terus akhirnya cari sepatu yang *casual* itu sih dari awalnya terus seiring berjalannya waktu itu kan selernya ganti-ganti”

“Awal mulanya ya dulu itu aku sering beli sneaker mas akhirnya itu *kok* merasa habis uangku boros kan kenapa aku gak coba nyari duit dari sneaker aja pertama awal mulanya pikiran bodohnya dari kayak gitu pertama *kayak dropshiper reseller* gitu kan akhirnya modal *numpuk-numpuk* gitu kan akhirnya *nyoba nyetok* terus terakhirnya malah terlanjur *nyemplung* di basahke *sisan hehehe*”

Tujuan pertama kali Nicko berbisnis sneaker hanyalah perbuatan iseng dan ia ingin mencari keuntungan dari sneaker. Nicko mulai serius dalam bisnisnya adalah ketika ia berjualan dan banyak yang terjual habis. Ia juga merasa sayang jika banyaknya

kenalan suplier yang ia miliki tidak dimanfaatkan. Nicko menegaskan bahwa ia menyukai sneaker terlebih dahulu baru memutuskan ingin berbisnis sneaker. Namun sebelum berjualan sneaker ternyata Nicko pernah berjualan hal lain yaitu berjualan jeans. Pada mulanya kedua bisnis tersebut berjalan bersama, namun pada akhirnya Nicko lebih memilih untuk berfokus terhadap bisnis sneakernya dikarenakan selain ia suka melihat sneaker keuntungan didapatkan juga lebih banyak bisnis sneaker. Ternyata Nicko melihat peluang lain di dalam gaya hidupnya yang suka akan sneaker. Ia memutuskan untuk bekerja sama dengan temannya membuka bisnis lain yang tidak jauh dari sneaker yaitu cuci sneaker. Karena bisnis baru dengan temannya ini sesuai dengan gaya hidupnya dan kesukaannya tentang sneaker maka bisnis barunya ini masih berjalan sampai sekarang.

“Tujuannya pertama kali ya itu tadi mas iseng jadi pikirannya cuma pengen cari keuntungan dari sneaker itu sendiri gitu soalnya aku juga suka sneaker terus akhirnya sampai sekarang ya *alhamdulillah*-nya ya tetap jalan terus ya bisa buat jajan beli ciki-ciki gitu”

“Suka duluan sama sneaker baru bisnis baru pengen bisnis”
(Nicko,04/04/2018,23.14)

“Titik *e* karena kerasa *wah* aku jualan seperti ini *tu* ternyata laku ya aku lanjutin akhirnya diterusin terus *nyoba nyetok* sepatu kan akhirnya terus ketemu beberapa *supllier* terus akhire aku kenal *supllier iki eman-eman* kalau gak aku manfaatin akhirnya itu titik nya akhirnya *yo bablas ke sisan*”

“Pertamanya sempat jalan bareng sneaker sama celana jeans cuman aku lihat untungnya sneaker itu lebih banyak daripada jeans yaudah terus akhirnya *memeng* gitu *lho* mas terus *mending* satu aja di fokusin gitu”

Seta mendirikan bisnis sneaker bersama temannya pada tahun 2013. Pertama kenal sneaker adalah ketika seta membeli sneaker bekas dari temannya. Dari situ ia mulai menyukai sneaker dan mengoleksi sneaker. Koleksi terbanyak seta mencapai 15 sneaker. Lalu ia mendirikan bisnis dari sneaker dengan nama Originkics. Pada mulanya

ia belajar untuk menjual sneaker dari temannya terlebih dahulu. Baru pada bulan februari 2014 ia memutuskan untuk membuka bisnisnya sendiri. Alasan ia berjualan sneaker selain untuk menambah uang saku juga karena ia ingin menambah pengetahuannya tentang sneaker.

“Awalnya buat tambah tambahan *sangu* karena setelah lulus S1 2013 itu udah enggak orang tua udah enggak tanggung jawab terus sekolah *kan* S2 cuma setahun juga 2 semester semester 3 samapi lulus 2016 aku bayar sendiri *nah* dari situ dulu buat bayar sekolah juga jadi ada kebanggan juga aku selesai kuliah S2 pakai duit sendiri lagian aku juga pengen nambah pengetahuannku tentang sneaker karena ya dari hobi beli-beli sneaker adidas gitu” (Seta,05/04/2018,13.22)

“Awalnya belajar dari tonggos sih belajarnya itu dia kan jualan *kok* keliatannya menarik terus aku tahun 2013 akhir Oktober apa November kalau *gak* salah aku apa tonggos yang ajak *join* atas nama aku apa tonggos lupa aku *yawes* aku modal jalan aku dari situ juga mulai belajar juga jualan itu gimana *sih* upload artikel nya gimana *oh* aku bisa ternyata terus akhirnya aku bilang baik baik sama teman aku bilang aku pengen buka sendiri ini terus Februari 2014 aku buka sendiri” (Seta,05/04/2018,13.22)

Ia menganggap bahwa sneaker dapat menjadi kebutuhan sehari-hari. Hal itu salah satu alasan ia mendirikan bisnis sneaker. Seta menyukai sneaker dengan merk Adidas karena menurutnya Adidas mempunyai konsistensi dalam hal tiga garis nya yang menjadi simbol merk Adidas. Selain dengan tiga garisnya Seta menganggap bahwa merk Adidas mempunyai banyak varian. Karena Seta menyukai Adidas maka koleksi sneakernya di dominasi oleh Adidas. Pada waktu sedang giat-giatnya mengkoleksi sneaker Adidas, Seta dapat membeli 2-3 sneaker Adidas dalam satu bulan. Selama berbisnis sneaker ia tidak pernah menjalankan bisnis lainnya. Pernah suatu ketika bisnisnya sedang ada masalah dan ia berkeinginan untuk menutup bisnisnya. Namun karena motivasi dari orang tua dan karena seta ingin tetap mengikuti perkembangan sneaker jadi dia memutuskan untuk melanjutkan bisnisnya. ia pun tetap konsisten untuk berbisnis sneaker saja dan belum memikirkan bisnis lainnya.

“Gak pernah, bisnis sneaker *tok*.” (Seta,05/04/2018,13.22)

“Dukungan orang tua sih mas aku kan belum punya pekerjaan tetap mas aku kan pengen jadi pengajar tapi sampai saat ini *kan* belum ada tawaran ya buat kehidupan sehari-hari sebenarnya itu bisnis itu *kan* pengen tak terusin tapi kan orang tua beda yang keinginannya tapi juga tetap cari-cari *sih* sambil besarin bisnis sneaker ku lagian sayang juga mas kalau harus berpisah sama bisnisku ya dah lumayan ada nama lah di Yogya nanti jadi gak bisa ngikutin perkembangan sneaker juga sama teman-teman.” (Seta,05/04/2018,13.22)

Pertama kali mengenal sneaker pada saat itu Fajar masih berada di bangku SMA. Pada awalnya ia membeli dan mengkoleksi beberapa sneaker yang palsu atau yang sering disebut *kw*. Karena dibelikan sneaker yang asli ia merasa banyak perbedaan, seperti lebih nyaman lebih bagus dilihat. Ia ingin membeli sneaker dengan harga yang tinggi namun tidak mempunyai uang. Dari situ ide berjualan nya muncul. Ia menjual semua sneaker palsunya untuk membeli sneaker yang asli. Lalu ia mendirikan bisnisnya bernama 7 Supply pada tahun 2016. Nama 7 supply berasal dari nomer punggung Ronaldo sebagai pemain idolanya. Hobi koleksi sneaker Fajar mulai berlanjut. Untuk merk sendiri Fajar lebih menyukai sneaker dengan merk Vans. Ia melihat Vans nyaman di pakai dan gayanya sangat anak muda sekali. Hingga akhirnya ia sudah pernah mengkoleksi sneaker sampai 15 pasang.

“Dulu pertama *kan* koleksi yang *kw kw* terus habis itu kepikiran dibeliin yang ori 2 *kan* 2 kali habis itu pengen beli lagi tapi gak punya uang *nah* gimana caranya aku pengen beli itu yang Golfwang itu yang harga 2 juta harus kebeli *pas* di hari ulang tahun itu di jarak waktunya *sih* berapa ya 3 bulan kalau *gak* salah itu aku jualain jual semua ya gak semua *sih* ada beberapa 6 kalau *gak* salah yang aku jual *ku* jual uang nya kukumpulin kalau *gak* salah itu habis lebaran.....” (Fajar,09/04/2018,19.42)

“7supply dulu *kan* bentuknya itu 7 april 2016 gak tau kenapa kenapa *kan* aku bingung mau nama apa ya aku dulu suka Cristiano Ronaldo nomer 7 yaudah *lah ah* seven terus aku lihat apa lagi ya ada supply supply nya gitu *kan* kalau dulu orang bikin clothingan *kan* ada *supply* atau *companynah* aku ikut-ikut aja terus baru sekarang kepikiran nama ku ammmul ada 7 hurufnya *nah kok* pas dan lagi 7supply lahir bulan april aku lahir bulan maret jadi bulan ke 4 di tambah 3 jadi 7 dari situ *kok* gini ya dulu sempat mau ganti terus *gak* jadi” (Fajar,09/04/2018,19.42)

Bisa disimpulkan ada beberapa hubungan yang terjadi antara bisnisnya dengan gaya hidupnya. Fajar memulai bisnisnya karena hobi mengkoleksi sneaker. Ia ingin mendapatkan sebuah keuntungan dan nilai tambah dari kesukaannya. Pada awalnya ia menjual sneaker untuk membeli sneaker idaman. Keuntungan dari jualan sneaker ia gunakan untuk membeli sneaker yang sudah lama ia inginkan. Menjual atau berbisnis sneaker pun sudah menjadi hobi yang berdampingan dengan koleksi sneaker. Sneaker telah menjadi gaya hidup mereka dimana pengetahuan akan sneaker lebih dari orang yang tidak menyukai sneaker. Narasumber ingin mengubah hobinya menjadi sesuatu yang menghasilkan. Ia juga merasakan kebahagiaan dalam bisnis yang ditekuninya.

“Rasanya bahagia seneng aja aku punya hobi jadi duit gitu *doang* hobi bisa jadi duit kayak aku main skate dulu di Kebumen itu yang namanya kaos aku dulu beli beberapa aja kaos dulu aku dikasih dari skate tapi sampai sekarang udah berhenti *dah jarang sih*” (Fajar,09/04/2018,19.42)

“Hobi sendiri yang dulu itu koleksi sneaker kalau sekarang udah *kek* mulai *nyari* hobi lain soalnya *kan* udah jualan juga jadi main skate” (Fajar,09/04/2018,19.42)

“.....dulu itu kan mikirnya berat mau nutup bisnis nya itu juga karena kan bisnis nya *dah* lumayan terus *kok* aku juga suka sama vans jadi kalau mau ninggalin bisnisnya itu ada perasaan yang *ngganjel* mas jadi *gak* bisa lihat sneaker gitu tiap hari kau mikirnya *kok* berasa ada yang kurang” (Fajar,09/04/2018,19.42)

4.2.2. Bermula dari adanya sebuah kesempatan yang didapat

ketiga narasumber mengatakan bahwa ia mendirikan bisnis sneaker karena adanya kesempatan untuk berbisnis sneaker, bukan dari gaya hidupnya. Ketiga narasumber tersebut adalah Fadel, Daru dan Eka. Mereka melihat ada sebuah kesempatan untuk membuka bisnis sneaker dan mereka memanfaatkan hal tersebut.

Pada awalnya Fadel mulai berbisnis sneaker dikarenakan ia tidak mempunyai uang untuk menonton pertandingan sepakbola tim Persija dan Timnas. Maka dari itu ia menjual sneaker untuk mendapatkan keuntungan yang digunakan untuk membeli tiket.

Selain hal itu alasan lain ia mulai berbisnis sneaker adalah karena dari orang tua yang juga berbisnis walaupun tidak berbisnis di bidang sneaker maka Fadel pun juga mengikuti jejak orang tuanya dalam hal berbisnis. Ia menemukan kesempatan lewat teman orangtuanya yang mempunyai bisnis sneaker. Bisnis sneaker merupakan bisnis pertama yang di jalankan oleh fadel. Namun ia sebelumnya pernah bekerja sebagai asisten pelatih Tenis. Berbisnis sudah menjadi hobi bagi Achmad Fadel.

“Awalnya itu dari saya pengen nonton bola saya pengen nonton bola Timnas terus persija pada waktu itu saya masih di Jakarta cuma orangtua penghasilannya pas-pasan terus yaudah saya coba berjualan untuk mencari keuntungan yang mana tak gunakan untuk beli tiket nonton bola sama membeli atribut kaya jersey dan jaket itu sebenarnya sih awal mulanya kenapa berjualan sneaker karena yaa kecintaan di sepakbola pengen nonton tapi gak punya duit yaa jualan aja gitu” (Fadel,26/03/2018,19.10)

“Yaa pertama ya karena basic-nya orang tua jualan pakaian dan orang tua saya dari kecil olahraga tenis mau gak mau harus pakai sneaker naah jadi dari keterbiasaan olahraga terus pakai sepatu dari situ mulai tertarik ngumpulin sepatu-sepatu untuk yaa untuk dipakai olahraga sendiri sama dipakai buat harian” (Fadel,26/03/2018,19.10)

“.....karena dari kecil toh dari dan basic nya keluarga adalah entrepreneur kan jualan jadinya saya pikir saya punya peluang terus punya informasi dengan orang tua kalau gak sama manfaatkan sayang gitu lho kalo cuman diem-diem aja dirumah jadi lebih baik saya manfaatkan informasi yang ada dari keluarga ayah saya untuk dikembangkan” (Fadel,26/03/2018,19.10)

Fadel mendirikan bisnis nya pada tahun 2013, pada saat itu ia masih menjualkan barang orang lain. Sebelumnya dia sudah mulai menjual sneaker pada tahun 2008 namun pada saat itu dia masih belum konsen untuk mengurus bisnisnya karena masih bersekolah. Melalui hobi bermain tenis dan berjualan sneaker ia mulai menyukai sneaker dan mulai mengkoleksi sneaker bilamana ditemukan sneaker yang ia sukai. Ia menganggap sneaker bisa digunakan sebagai gaya hidupnya dan dia bisa memasarkan produk jualannya dari dirinya sendiri dengan memakainya. Sampai saat ini koleksi sneaker yang dipunyai fadel mencapai 27 pasang sneaker. Ia sekarang meihat sneaker

sebagai sesuatu yang penting karena sudah menjadi hobi dan menjadi sumber pendapatan. Sneaker mulai menjadi gaya hidup yang ia miliki dimana mendukung kegiatannya dalam berjualan, bermain tenis dan hobi mengkoleksi sneaker.

“Yasaya menggunakan sneaker sebagai gaya hidup karena saya menjual produk saya dari diri saya sendiri jadi kalo pakai sepatu itu kan setidaknya saya bisa membuat orang tertarik dan membelinya jadi sesekali barang yang saya jual saya pakai sendiri gitu” (Fadel,26/03/2018,19.10)

“Ya karena dari hobi dan dari penghasilan lama-lama lihat sneaker *kok* bagus jadi terus suka sama sneaker” (Fadel,26/03/2018,19.10)

“Ya hampir sangat penting *sih* karena selain hobi *make* ya itu juga termasuk salah satu mata pencaharian ya dan pendapatan”(Fadel,26/03/2018,19.10)

“Untuk yang bener-bener konsen di bisnis sneaker itu 2013 setelah saya lulus SMA” (Fadel,26/03/2018,19.10)

Pertama kali mengenal yang namanya sneaker adalah ketika Daru berjualan.

Daru pertama kali berjualan sneaker pada tahun 2012. Pada saat itu ia hanya berjualan sneaker dan menganggap sneaker sebagai sepatu biasa saja. Namun suatu kejadian ia bertemu dengan seorang pecinta sneaker dan mulai menyukai sneaker. Ia baru menyadari bahwa sneaker mempunyai banyak cerita di dalamnya dan bukan hanya sebuah barang saja. Dari situ ia mulai mempelajari mengenai sneaker dan mulai mengkoleksi beberapa pasang sneaker.

“Kalau sneaker itu kebetulan tahun 2009 itu di tempat tante saya itu tetangga tetangga nya itu *eee* banyak yang bekerja di pabrik sepatu *nah* terus ada juga yang menjual sepatunya saya coba iseng aja ngambil 2 gitu *eh* ternyata laku saya jual lagi 4 *eh* laku lagi kek gitu terus sampai ya jualan cuma iseng aja kan dulu, dulu kan saya motret kan waktu kuliah nyari duitnya dari situ terus sepatunya buat sambilan terus *gak* serius akhirnya tahun 2012 itu bapak saya enggak ada saya harus nyari duit sendiri kan buat bayar kuliah buat kebutuhan pribadi *yaudah* akhirnya saya coba serius jualan sneaker ya sampai sekarang” (Daru, 03/04/2018,11.28)

“Kenal yang namanya sneaker untuk awalnya saya itu malah dari jualan dulu dari jualan saya akhirnya tahu tentang produknya akhirnya karena jualan ada yang beli kolektor terus diajak ngobrol-ngobrol saya tertarik *ohh* ternyata yang saya jual ini gak cuma sneaker gitu *lho*, ternyata ada ada sesuatu di belakangnya

di balik sneaker itu seperti itu dan akhirnya ini malah jadi keterusan kan mengkoleksi sneaker tidak cuma mengkoleksi sepatunya aja tapi juga mengkoleksi cerita di belakangnya” ” (Daru,03/04/2018,11.28)

Daru mulai tertarik kepada sneaker dan mulai mendalami lebih dalam lagi mengenai sneaker, ia bahkan membeli majalah yang khusus mengenai sneaker. Pada saat puncak-puncaknya ia menyukai sneaker, Daru pernah mengkoleksi 50 pasang sneaker dan membeli sneaker 1 pasang setiap minggu. Ia mulai mengikuti dan bergabung dengan beberapa komunitas agar menambah pengetahuan dan pertemannya.

“Iya sampai ngoleksi 50 pasang sneaker aku suka aku sampai beli buku-buku sneaker buat aku belajar buku-buku yang buat aku belajar yang bisa ngebuat aku paham soal sneaker jadi aku ngoleksi sneaker gak cuma yang sebatas aku ngoleksi sneaker aja tapi aku juga tahu cerita dibalik sneaker itu” (Daru,03/04/2018,11.28)

Sneaker mulai menjadi gaya hidup yang dimiliki oleh daru. Ia masih menggunakan sneaker ketika berkegiatan baik di dalam maupun diluar ruangan. Walaupun pada awalnya ia belum mengetahui tentang sneaker namun dengan berjalannya waktu dan berjualan ia mulai menyukai sneaker. Apalagi Daru mengikuti komunitas yang menunjang baik dalm segi berjualan atau dalam kesukaannya terhadap sneaker. Dalam perkembangannya pun Daru menyukai merk Adidas yang ia anggap bahwa merk Adidas mempunyai sejarah di setiap sneakernya dan sneaker memberikan dampak yang signifikan pada hidupnya. Ia menegaskan bahwa bisnis sneakernya dapat memenuhi gaya hidupnya.

“Setiap hari saya masih menggunakan sneaker dan ya kalo untuk membeli *sih* intensitasnya *gak se* sering dulu ya sekarang *sih* kalo misal ada ada sneaker yang bener bener bikin saya sampai deg-degan itu yang saya beli kalau cuma lihat sneaker *oh* bagus ya sebatas bagus doang ya gak saya beli tapi kalau dulu kan laper mata *oh* bagus bagus bagus terus pengen punya pengen beli sekarang udah enggak” (Daru,03/04/2018,11.28)

“Iya dapat memenuhi *lifestyle*-ku memenuhi gaya hidupku” (Daru,03/04/2018,11.28)

Eka mulai serius terhadap bisnis sneaker pada tahun 2014. Awal berjualan ia hanya menjualkan barang orang lain. Sebelum menekuni bisnis sneaker, sebelumnya Eka pernah bekerja sebagai pegawai di Eiger. Ia bekerja di Eiger selama 6 tahun dan akhirnya memutuskan untuk keluar. Ia melihat lebih menguntungkan berbisnis sneaker daripada menjadi pegawai di Eiger. Ia menjual sneaker bermula dari ia melihat adanya toko yang menjual murah sneaker. Ia melihat ada kesempatan untuk menjualnya kembali. pada mulanya ia berjualan online melalui media sosial lalu setelah bisnisnya berkembang ia mulai membuka toko di rumahnya.

“Pernah kerja mas di Eiger di Eiger mana aja mas 6 tahun jadi lulus sekolah langsung kerja di Eiger jalan Kaliurang dulu pindahan yang dari Colombo” (Eka,06/04/2018,23.02)

“Mendirikan bisnis tahun 2014 jadi sudah 4 tahun mas” (Eka,06/04/2018,23.02)
“*Nah* kan kebetulan *kan e* pas sebelumnya sebelum punya usaha sneaker kecil gini *kan* kerja di *bodyback nah* kebetulan di *bodyback* gitu *kan* ada toko sepatu Sport Station yang dia sering ngadain promo *nah* otomatis *kan* aku sendiri ngerasa *wah* ini peluang ini karena promonya itu *buy 1 get 1* jadi barang nya itu sendiri itu masih bisa dijual lagi itu cepet *nah* otomatis *kan* dari peluang peluang itu *kannah* dari uang tabungan diputerin sampai sekarang mulai jalan terus peluangnya juga banyak sering ada yang *nawarin* stok itu *pun* dari komunitas gitu lho karena komunitas kan dia suka sneaker tapi dia *gak* mau jual jadi dia lebih ke *nawarin* ke teman-teman buat ngebantu soalnya *kan*” (Eka, 06/04/2018,23.02)

Eka melihat lebih nyaman bagi dirinya untuk berbisnis sneaker daripada menjadi pegawai. Setelah bisnis sneaker nya berjalan ia mulai melihat bahwa ternyata bisnis sneaker mendatangkan banyak hal positif bagi dirinya. Ia mulai mengikuti komunitas sneaker yang ada di Yogyakarta. pada akhirnya ia mulai menyukai sneaker karena ia melihat sneaker banyak memberikan efek positif bagi bisnis maupun kehidupannya. Dari bisnisnya ia mulai menyukai sneaker dan mulai mengkoleksi sneaker. Ia menyukai tipe sneaker yang mempunyai desain yang simpel. Untuk merk sendiri Eka menyukai

merk Vans dan Skechers. Ia menyukai kedua merk tersebut karena menurutnya cocok dengan bentuk kakinya dan nyaman jika digunakan

“Kalau dulu *kan* sebelum kenal mas sam *kan* bisanya jualan terus jadi sama sam ditarik *kan* aku mas adit sini ikut komunitas ini *gak* jualan terus ya sambil bercanda *sih* mas ya gimana ya kalau bisa itu kita sama sama suka sneaker atau *bakul* sneaker kalau bisa jalin persaudaraan tambah *seduluranne*” (Eka,06/04/2018,23.02)

“Itu lebih ke sneaker mas soalnya kalau diliat itu lebih *lifestyle* banget itu *lho* mas maksudnya kalau sandal *kan* kesannya terlalu santai banget lebih keren gitu” (Eka,06/04/2018,23.02)

“Kalau komunitasnya lebih ke itu RSA yang tadi soalnya itu *tu* komunitasnya kita bisa gabung kemana aja soalnya *kan* dia *nganu* nya bagus relasinya bagus jadi kayak yang tadi *trifoil* itu juga bisa gabung orang nya itu enak mas terbuka gitu mau kamu dari pecinta sneaker apa yang penting kita bisa jadi saudara karena kita sama-sama suka” (Eka,06/04/2018,23.02)

Eka mulai menggunakan sneaker sebagai gaya hidupnya. Ia melihat sneaker banyak memberikan hal positif bagi kehidupannya. bermula dari jualan, sneaker menjadi sebuah barang yang disukai oleh Eka. Contohnya saja setelah berjualan sneaker ia kemudian mengikuti sebuah komunitas. Di dalam komunitas tersebut banyak sekali manfaat yang ia rasakan. Manfaat tersebut mulai dari menambah pengetahuan mengenai sneaker, menambah persaudaraan dan menambah relasi.

4.3. Hubungan timbal balik antara bisnis dan hobi koleksi sneaker

Dalam penelitian menemukan adanya hubungan timbal balik antara hobi atau kesukaan terhadap sneaker dengan bisnis sneaker yang dimiliki. Pada akhirnya keempat narasumber yang mendirikan bisnis dari hobi tetap menyukai dan menjadikan koleksi sneaker sebagai hobi setelah bisnis sneakernya berjalan. Begitu juga dengan ketiga narasumber yang berbisnis sneaker dari adanya kesempatan. Setelah bisnisnya berjalan mereka melihat sneaker bukan hanya sebagai sneaker saja, melainkan ada arti dalam setiap sneaker yang mereka jual. Setelah bisnisnya berjalan mereka menjadi menyukai

sneaker dan mulai mengkoleksi sneaker sebagai hobi. Hubungan timbal balik yang terjadi dapat berupa:

4.3.1. Mendapatkan Nilai Tambah dan Keuntungan

Pada dasarnya narasumber melihat sneaker bukan hanya merupakan sneaker saja, namun ada sesuatu dibaliknyanya. Narasumber mencoba memanfaatkan sneaker sebagai hobi dengan sebaik-baiknya dan mereka ingin gaya hidupnya berkontribusi pada penghasilan yang dimiliki.

Terjadi hubungan antara bisnis sneaker dengan gaya hidup dan kesukaannya terhadap sneaker. Nicko mendirikan bisnis sneaker dikarenakan ia ingin mendapatkan sesuatu yang lebih dari hobi dan kesukaannya terhadap sneaker. Ia ingin hobinya dapat memberikan dampak positif bagi kehidupannya. Keuntungan dari berjualan ia pakai selain untuk menyediakan gaya hidupnya mengkoleksi sneaker juga ia pakai untuk mengembangkan usaha sneakernya.

“Tujuannya pertama kali ya itu tadi mas iseng jadi pikirannya cuma pengen cari keuntungan dari sneaker itu sendiri gitu soalnya aku juga suka sneaker terus akhirnya sampai sekarang ya *alhamdulillah*-nya ya tetap jalan terus ya bisa buat jajan beli ciki-ciki gitu” (Nicko,04/04/2018,23.14)

Fajar memulai bisnisnya karena hobi mengkoleksi sneaker. Ia ingin mendapatkan sebuah keuntungan dan nilai tambah dari kesukaannya. Pada awalnya ia menjual sneaker untuk membeli sneaker idaman. Keuntungan dari jualan sneaker ia gunakan untuk membeli sneaker yang sudah lama ia inginkan. Menjual atau berbisnis sneaker pun sudah menjadi hobi yang berdampingan dengan koleksi sneaker.

“Rasanya bahagia seneng aja aku punya hobi jadi *duit* gitu *doang* hobi bisa jadi duit kayak aku main skate dulu di Kebumen itu yang namanyakaos aku dulu beli beberapa aja kaos dulu aku dikasih dari skate tapi sampai sekarang udah berhenti *dah jarang sih*”(Fajar

4.3.2. Dapat mengikuti perkembangan dan menambah pengetahuan tentang gaya hidupnya

Dengan melakukan atau menjalankan bisnis di bidang sneaker otomatis narasumber harus mengetahui tentang jenis-jenis sneaker apa saja yang laku dan sedang tren di masyarakat. Maka dari itu selain berimbas terhadap bisnisnya, pengetahuan akan sneaker juga berimbas kepada kesukaannya terhadap sneaker apabila para narasumber ingin menerapkannya pada koleksi sneakernya.

Dengan berjualan sneaker Seta menganggap bahwa ia dapat menambah pengetahuannya mengenai sneaker. Ia ingin lebih memahami akan merk kesukaannya yaitu merk Adidas. Harapannya adalah ketika bisnisnya dapat menambah pengetahuannya tentang sneaker, ia juga dapat merasa lebih dekat dengan teman-temannya.

“Awalnya buat tambah tambahan *sangu* karena setelah lulus S1 2013 itu udah enggak orang tua udah enggak tanggung jawab terus sekolah *kan* S2 cuma setahun juga 2 semester semester 3 sampai lulus 2016 aku bayar sendirinah dari situ dulu buat bayar sekolah juga jadi ada kebanggan juga aku selesai kuliah S2 pakai duit sendiri lagian aku juga pengen nambah pengetahuannku tentang sneaker karena ya dari hobi beli-beli sneaker adidas gitu” (Seta,05/04/2018,13.22)

Hal sama juga terjadi pada Fajar, dari kesukaannya terhadap merk Vans ia kemudian bergabung dalam sebuah komunitas. Dari komunitas tersebut ia mendapatkan tambahan wawasan dan tambahan pengetahuan yang ia dapatkan. Setelah Fajar bergabung di dalam komunitas pecinta sneaker Vans maka dari sana ia bisa bertukar pengetahuan dan ilmu yang bisa ia terapkan pada bisnisnya. Bergabung di komunitas juga menambah relasi ketika ia mencari stok untuk berjualan.

“Manfaatnya ya tadi itu kayak ilmunya jadi aku lebih tahu ini pasarnya ini terus di Facebook juga *kan* ada kayak Vanshead Kaskus sama Mybrand gitu tau *gak* itu *kan* disitu jualan jualan juga itu disitu juga nambah wawasan terus kenal

sama komunitas juga *kan* nambah teman sama pengetahuan juga”
(Fajar,09/04/2018,19.42)

4.3.3. Terpenuhinya hobi

Berbisnis sneaker dengan hobi mengkoleksi sneaker otomatis akan mendapatkan beberapa keuntungan. Keuntungan tersebut dapat berupa narasumber dengan bebas memilih sneaker yang mereka sukai tanpa susah-susah ke toko sneaker untuk membelinya. Ia dengan mudah mengambil barang dagangannya sendiri. Apalagi dengan keuntunga yang dimiliki narasumber, hal tersebut dapat menunjang hobinya dalam mengkoleksi sneaker.

Masagus mempunyai beberapa kelebihan dan kelemahan karena ia mempunyai bisnis yang bergerak di bidang sneaker dimana sneaker telah menjadi gaya hidup dan hobi. Kelebihan tersebut berupa bisnisnya dapat menyediakan gaya hidup dan keinginannya untuk mengkoleksi sneaker.

“Apa ya, ya pastinya koleksi sneaker ku nambah sih mas *hehehe* ambil pakai ambil pakai itu salah satu keuntungan juga sih mas tapi sebenarnya gak bagus sih mas dalam berbisnis””(Masagus,25/03/2018,15.25)

Fadel merasakan hal yang sama dengan Masagus. Lewat bisnis sneakernya ia bisa melaksanakan hobinya dalam mengkoleksi sneaker. Selain itu ia bisa ikut membantu perekonomian orang tuanya. Koleksi sneakernya bisa bertambah dengan bisnis sneaker yang ia tekuni.

“Sukanya ya tadi hobi saya bisa terlaksana dalam mengkoleksi sneaker terus saya lebih bisa membantu perekonomian orang tua ya setidaknya membantu *lah* walaupun emang tidak bisa mandiri secara penuh tapi setidaknya bisa meringankan orang tua ya duka nya kadang kadang apa yaa repot karena dukanya terkadang ada orang sebenarnya bukan duka sih tapi agak repot ya misalkan ada orang nanya mas ini *legit* gak ya atau mungkin mas cek barang ini dong siapa yang jual si ini gitu kan si A padahal saya juga jual barang itu tapi orang itu beli di tempat orang lain ya menurut saya agak sedih juga *sih.....*”
(Fadel,26/03/2018,19.10)

Menurut Daru bisnis sneakernya dapat memenuhi hobi dan dapat memenuhi gaya hidup yang ia miliki. Selain itu ia juga dapat mempromosikan bisnisnya sendiri dengan cara memakai barang dagangannya. adalah dalam berbisnis dan mempunyai kesukaan dalam sneaker tentunya dapat memenuhi gaya hidupnya terutama dalam hal koleksi sneaker. Ia dapat menambah koleksinya dan ia juga dapat memakai sneaker dengan cara berganti-ganti sesuai kemauannya.

“Iya dapat memenuhi *lifestyle*-ku memenuhi gaya hidupku”
(Daru,03/04/2018,11.28)

“Kelebihannya adalah dengan aku memakai sepatu ku aku bisa mempromosikan daganganku *e* terus aku dapat memenuhi hobi ku dalam mengoleksi sneaker waktu sedang panas-panasnya maksud *e* pas namanya masih muda setiap orang punya nafsu sendiri-sendiri ada orang yang suka *ngegame* akhirnya beli *diamond diamond* gitu apa ada orang yang suka makan akhirnya harus mencoba semua makanan yang belum pernah dicoba ada orang yang suka travelling yang harus pergi kemana bahwa hidupnya itu *gak komplet* ketika *gak main* kemana nah kalau aku tu kebetulan sneaker gitu *lho wah kui sneaker baguski kudu punya ki*”

4.4. Ringkasan temuan

Ada 2 alur yang terjadi pada narasumber tentang mendirikan bisnisnya. Yang pertama Bermula dari kesukaan terhadap sneaker. Empat narasumber mengatakan bahwa ia mendirikan bisnisnya karena kesukaannya terhadap sneaker. Sneaker telah menjadi gaya hidup mereka dimana pengetahuan akan sneaker lebih dari orang yang tidak menyukai sneaker. Narasumber ingin mengubah hobinya menjadi sesuatu yang menghasilkan. Yang kedua bermula dari melihat sebuah kesempatan. Ketiga narasumber mengatakan bahwa ia mendirikan bisnisnya karena adanya kesempatan untuk berbisnis sneaker, bukan dari gaya hidupnya. Namun setelah bisnis sneakernya berjalan mereka menjadi suka terhadap sneaker dan sneaker menjadi gaya hidup yang mereka miliki.

Adanya hubungan timbal balik antara hobi atau kesukaan terhadap sneaker dengan bisnis sneaker yang dimiliki. Pada akhirnya keempat narasumber yang mendirikan bisnis dari hobi tetap menyukai dan menjadikan koleksi sneaker sebagai hobi setelah bisnis sneakernya berjalan. Begitu juga dengan ketiga narasumber yang berbisnis sneaker dari adanya kesempatan. Setelah bisnisnya berjalan mereka melihat sneaker bukan hanya sebagai sneaker, namun ada arti dalam setiap sneaker yang mereka jual. Setelah bisnisnya berjalan mereka menjadi menyukai sneaker dan mulai mengkoleksi sneaker sebagai hobi.

Hubungan timbal balik yang terjadi dapat berupa:

a. Mendapatkan nilai tambah dan keuntungan dari gaya hidupnya mnegkoleksi sneaker

Pada dasarnya narasumber melihat sneaker bukan hanya merupakan sneaker saja, namun ada sesuatu dibalikny. Narasumber mencoba memanfaatkan sneaker sebagai hobi dengan sebaik-baiknya dan mereka ingin gaya hidupnya berkontribusi pada penghasilan yang dimiliki.

b. Dapat mengikuti perkembangan dan menambah pengetahuan tentang gaya hidupnya yaitu tentang sneaker

Dengan melakukan atau menjalankan bisnis di bidang sneaker otomatis narasumber harus mengetahui tentang jenis-jenis sneaker apa saja yang laku dan sedang tren di masyarakat. Maka dari itu selain berimbas terhadap bisnisnya, pengetahuan akan sneaker juga berimbas kepada kesukaannya terhadap sneaker apabila para narasumber ingin menerapkannya pada koleksi sneakernya.

c. Terpenuhinya hobi

Berbisnis sneaker dengan hobi mengkoleksi sneaker otomatis akan mendapatkan beberapa keuntungan. Keuntungan tersebut dapat berupa narasumber dengan bebas memilih sneaker yang mereka sukai tanpa susah-susah ke toko sneaker untuk membelinya. Ia dengan mudah mengambil barang dagangannya sendiri. Apalagi dengan keuntungan yang dimiliki narasumber, hal tersebut dapat menunjang hobinya dalam mengkoleksi sneaker.

BAB V

PERAN GAYA HIDUP TERHADAP PROSES PENGAMBILAN

KEPUTUSAN ENTREPRENEUR

5.1. Pendahuluan

Pengambilan keputusan dalam bisnis merupakan hal yang sangat diperlukan. Pengambilan keputusan baik dalam skala kecil atau menengah tentunya akan sangat berdampak pada bisnis seseorang. Tentunya dalam mengambil sebuah keputusan harus memperhatikan beberapa konsekuensi dari tiap pilihan yang ada. Selain konsekuensi, dampak dari tiap pengambilan keputusan juga harus dipikirkan guna meminimalisir kerugian. Pada umumnya pengusaha akan memilih keputusan yang banyak mendatangkan keuntungan daripada kerugian. Perbandingan tiap konsekuensi dan gambaran dampak yang akan diterima menjadi kunci dalam mengambil sebuah keputusan. Yang harus diwaspadai oleh seorang pengusaha dalam mengambil keputusan adalah bagaimana sebuah keputusan itu mempengaruhi keberlangsungan bisnisnya.

Pengambilan keputusan biasanya mempunyai referensi terhadap dirinya sendiri dan pengalaman yang telah dimiliki seseorang. Pengaruh dalam diri seseorang dapat berbentuk kepercayaan, pikiran dan gaya hidup. Gaya hidup dapat mempunyai peran yang sangat signifikan dalam pengambilan keputusan. Dalam pembahasan kali ini gaya hidup yang dimaksud adalah gaya hidup terhadap kesukaan terhadap sneaker. Seberapa jauh pengusaha mempertimbangkan kesukaannya akan sneaker terhadap proses pengambilan keputusan yang dapat mempengaruhi bisnisnya. Peran apa saja yang dimiliki oleh kesukaannya terhadap sneaker terhadap proses pengambilan keputusan. Ada beberapa aspek dari peran gaya hidup terhadap proses pengambilan keputusan bagi *entrepreneur*. Pertama *entrepreneur* lebih mengutamakan merk yang disukai dalam pengambilan stok. Kedua, keputusan dalam pengambilan stok sneaker lebih didominasi oleh merk sneaker yang disukai oleh *entrepreneur*. Ketiga, dalam mengambil dan memilih sneaker, *entrepreneur* juga mempertimbangkan mengenai penguasaan

informasi dari produk. Keempat, kesukaan terhadap sneaker membantu bangkit ketika *entrepreneur* melewati masa yang sulit dalam bisnisnya.

5.2. Mengutamakan Merk yang Disukai Dalam Pengambilan Stok

Narasumber mengatakan bahwa kesukaannya terhadap merk tertentu mempengaruhi dalam pengambilan stok untuk jualan. Walaupun masing-masing narasumber mempunyai kesukaan yang berbeda terhadap merk sneaker yang mereka sukai tapi pengaruh dari kesukaan pada suatu merk memang terjadi.

Setelah banyak membandingkan merk satu dengan yang lainnya pada akhirnya masagus menyukai merk Converse. Ia menyukai merk Converse karena ada sensasi nyaman saat dipakai. Karena kesukaan terhadap Converse ternyata mempengaruhi keputusan yang di buat oleh masagus dalam bisnisnya. Contohnya saja dalam keputusan mengambil stok untuk digunakan sebagai jualan. Karena masagus menyukai merk Converse dan karena pasarnya sudah terbentuk di Converse ia lebih mengutamakan untuk mengambil semua sneaker merk Converse daripada merk lainnya. Jadi ia pada keputusan pengambilan stok tetap mempertimbangkan barang atau merk sneaker yang ia sukai terlebih dahulu.

“Iya mas kalau saya lebih menyukai yang jenis Converse”

“Ya kalau *Converse* saya *take all* saya ambil semua karena pasarku dah kebentuk di *Conversesih* mas untuk kawasan jogja, jadi rata rata anak jogja kalo nyari *Converse* di mino mas”(Masagus,25/03/2018,15.25)

Contohnya saja salah satu narasumber yaitu Fadel, ia menyukai merk Asics maka dari itu untuk mengambil stok pada jualanannya ia lebih mengutamakan stok Asics. Untuk merk sneaker yang disukai fadel sampai saat ini adalah Asics. Ia menyukai merk Aiscs karena masih jarang sekali orang yang memakai merk tersebut dan merk sneaker dari Asics sangat nyaman untuk dipakai. Kesukaan fadel akan merk Asics ternyata

mempengaruhinya dalam membuat keputusan. Salah satunya adalah ketika dia dihadapkan pada pengambilan stok ia akan lebih mengutamakan sneaker merk Asics untuk diambil. Koleksi dan kesukaan akan Asics ternyata juga mempengaruhi bisnisnya. Fadel akan memakai sendiri jika menemukan sneaker Asics yang sesuai dengan selernya.

“...kalo saya sebenarnya suka Asics yang dari Jepang *cuman* karena keterbatasannya brand Asics itu harganya mahal makanya saya beralih ke Adidas dan Nike untuk merk Vans saya kurang suka” (Fadel,26/03/2018,19.10)

“.....pernah jadi pernah suatu ketika itu saya dihadapkan oleh barang yang banyak dan kebetulan itu merk yang saya sukai yaitu Asics semuanya dan itu ada yang *running* ada yang casual dan ada yang kasual semuanya dalam 1 minggu itu saya bisa ngoleksi 6 pasang sepatu Asics” (Fadel,26/03/2018,19.10)

5.3. Keputusan pengambilan Stok Sneaker Didominasi oleh Merk Sneaker yang Disukai

Dalam perkembangan mengetahui sneaker pada akhirnya daru menjatuhkan hatinya pada merk Adidas. Ia menganggap bahwa merk Adidas mempunyai sejarah di setiap jenis sneakernya. apalagi seri-seri vintage yang ia sukai. Karena kesukaannya kepada sneaker dengan merk Adidas ternyata mempunyai dampak bagi keputusannya dalam berbisnis.

Ada beberapa dampak yang bersangkutan antara kesukaannya terhadap sneaker dengan bisnisnya. seperti kesukaannya terhadap merk Adidas mempengaruhinya dalam keberagaman stok barang. Sudah pernah terjadi suatu waktu di toko Daru ada sekitar 80% stok di tokonya bermerk Adidas.

“...secara *history* aku senang Adidas karena di setiap sepatu itu pasti ada ceritanya terutama seri-seri *vintage nek* untuk brand *to yo nek* desain aku suka dari semua *brand* tergantung desain nya juga tapi” (Daru,03/04/2018,11.28)

“Awalnya iya dulu kebanyakan dagangannya Raccon itu Adidas karena aku senangnya Adidas aku pahamnya adidas terus yaudah jualannya Adidas semakin kesini kan aku gak bisa *se egois* itu” (Daru,03/04/2018,11.28)

“Dulu iya kesukaan *ku* terhadap Adidas mempunyai dampak tertentu dalam keputusan-keputusan *ku*” (Daru,03/04/2018,11.28)

Fajar juga merasakan hal yang sama seperti Daru. Ia pernah mempunyai ide untuk hanya berjualan sneaker dengan merk Vans. Karena untuk kedalaman pengetahuan produk ia lebih mengetahui merk Vans yaitu merk yang ia sukai. Jika ia menjual sneaker dengan merk Vans ia bisa menjelaskan dengan lebih detail ke pelanggannya. Untuk saat ini tanpa disadari Fajar lebih banyak menjual sneaker dengan merk Vans.

“Mempengaruhinya dulu malah sempet kepikiran mau jual Vans doang soalnya waktu itu *tu* cuman paham Vans doang jadi kepikirannya yaudahlah aku mau jualan Vans aja *toh* aku taunya cuma Vans doang baru tau ini *doang* aku suka ini doang aku suka ini *doang* jadi *kan* kalau aku suka aku bisa jelasin sedetail detailnya gitu ke pelanggan jadi pelanggan lebih puas” (Fajar,09/04/2018,19.42)

5.4. Mempertimbangkan Penguasaan Informasi Produk

Karena kesukaannya terhadap merk Adidas ternyata mempengaruhi Seta dalam mengambil keputusan. Karena berjualan sneaker Seta harus mengetahui informasi apa saja yang ada di dalam sneaker tersebut. Ia juga bisa saling tukar-menukar pengetahuan dan informasi kepada penjual lainnya. Karena berjualan ia akan banyak berinteraksi dengan konsumennya, dari situ ia dapat saling bertukar informasi terhadap konsumennya. Ia juga dapat mengikuti perkembangan sneaker karena berjualan sneaker berarti harus mengetahui informasi yang ada di dalam sneaker. Sehingga dalam mempresentasikan atau menerangkan produknya ia akan lebih tahu lebih mendalam.

“Hubungan nya kalau aku *sih* lebih *ke* perkembangan sneaker nya Adidas jadi kita sebagai *seller* sering gak tau Adidas itu produksi apa saja apalagi jaman dulu itu 2013 jaman jaman enak *seller* nya masih sedikit *nah* itu *release* nya itu misal aku dikirimin barang itu aku gatau series apa gitu *nah* ini fungsinya buat belajar serunya disitu jadi hubungannya nambah pengetahuan juga karena perkembangan itu kita juga ngikutin jadi istilahnya menambah pengetahuan kita mengenai produk yang kita suka *i* mas disisi lain kamu juga bisa meng edukasi terhadap pelanggan mu bisa juga pelanggan nya itu memberikan pengetahuan ke

kita dan sebaliknya mas semacam timbal balik *lah* mas banyak hal yang bisa di ketahui dari pecinta sneaker dan penjual.” (Seta,05/04/2018,13.22)

Dalam berjualan Fajar lebih suka jika ia menjual merk yang ia sukai. Merk Vans menjadi merk yang ia sukai dan karenanya ia lebih mengetahui apa saja informasi yang ada dalam sneaker merk Vans. Jika ia menjual sneaker dengan merk Vans ia bisa menjelaskan dengan lebih detail ke pelanggannya. Menurutnya jika ia dapat menjelaskan dengan detail ke pelanggan maka pelanggannya akan puas.

“Iya kayak gitu paling aku ya *mudengnya* kayak gini buat *ngejelasin* ke konsumen *kan* gampangnya juga Vans kalau yang lain *kan ntar* aku harus *browsing* dulu ntar jawabnya gimana gitu pengetahuannya lebih tahu ke Vans *sih*” (Fajar,09/04/2018,19.42)

“Mempengaruhinya dulu malah sempet kepikiran mau jual Vans doang soalnya waktu itu *tu* cuman paham Vans doang jadi kepikirannya yaudahlah aku mau jualan Vans aja *toh* aku taunya cuma Vans doang baru tau ini *doang* aku suka ini doang aku suka ini *doang* jadi *kan* kalau aku suka aku bisa jelasin sedetail detailnya gitu ke pelanggan jadi pelanggan lebih puas” (Fajar,09/04/2018,19.42)

5.5. Kesukaan Terhadap Sneaker Membantu Bangkit Ketika Melewati Masa yang Sulit

Pernah suatu ketika bisnis sneaker yang ditekuni oleh Fajar dilanda masalah. Masalah yang ia alami ialah terlalu banyak mengambil stok untuk jualan tanpa memikirkan uang modal yang dimiliki. Ia sempat memikirkan untuk menutup bisnisnya, namun karena kesukaannya terhadap Vans ia melihat jika ia tidak melihat sneaker Vans ada perasaan yang hilang darinya. Dengan hal tersebut Fajar pun urung untuk menutup bisnisnya.

“.....mikirnya berat mau nutup bisnis nya itu juga karena kan bisnis nya *dah* lumayan terus *kok* aku juga suka sama vans jadi kalau mau ninggalin bisnisnya itu ada perasaan yang *ngganjel* mas jadi *gak* bisa lihat sneaker gitu tiap hari kau mikirnya *kok* berasa ada yang kurang” (Fajar,09/04/2018,19.42)

Hal yang sama juga dialami oleh Seta. Pada saat itu ia akan menutup bisnisnya karena sedang dilanda masalah salah satu alasan ia tidak jadi menutup bisnisnya

dikarenakan keinginan. Kerugian yang ia alami adalah pada saat ia membeli stok pada supplier, barang yang dipesannya tidak unjung datang. Ia menderita kerugian yang bisa dikatakan lumayan banyak. Karena itu ia berpikiran untuk menutup bisnis sneakernya, namun keputusan tersebut ia urungkan karena ia ingin tetap mengikuti perkembangan sneaker. Pada akhirnya bisnisnya tidak jadi ia tutup. Menurutnya dengan berjualan otomatis dapat mengikuti perkembangan sneaker. Karena berjualan Seta harus mengetahui informasi apa saja yang ada di dalam sneaker tersebut. Ia juga bisa saling tukar pengetahuan dan informasi kepada seller lainnya.

“.....sebenarnya itu bisnis itu *kan* pengen tak terusin tapi *kan* orang tua beda yan keinginannya tapi juga tetap cari-cari *sih* sambil besarin bisnis sneaker ku lagian sayang juga mas kalau harus berpisah sama bisnisku ya dah lumayan ada nama lah di Yogya nanti jadi gak bisa ngikutin perkembangan sneaker juga sama teman-teman.” (Seta,05/04/2018,13.22)

5.6. Ringkasan temuan

Dalam penelitian menemukan empat peran dari kesukaan sneaker terhadap keputusan-keputusan yang dibuat oleh narasumber. Yang pertama adalah narasumber lebih mengutamakan barang atau merk sneaker yang disukai dalam pengambilan stok jualan. Karena kesukaannya terhadap suatu merk maka biasanya narasumber cenderung untuk mencampurkan selernya sendiri terhadap jualanannya. Ketika para narasumber menyukai sebuah merk maka mereka akan lebih fokus terhadap merk tersebut baik untuk jualan atau untuk koleksi mereka sendiri.yang kedua, keputusan pengambilan stok sneaker yang dijual didominasi oleh merk sneaker yang disukai. Setiap narasumber mempunyai satu merk sneaker yang mereka sukai. Dan mereka juga hanya menguasai satu merk tersebut. Penguasaan tersebut meliputi informasi yang ada di dalam sneaker dan juga mengenai pola distribusi. Sehingga para narasumber lebih menyukai jika produk yang ia jual adalah produk kesukaannya. Disisi lain ia juga dapat menambah

pengetahuannya mengenai merk yang ia sukai itu. Ketiga, narasumber lebih mempertimbangkan penguasaan informasi akan produk guna menjelaskan pada konsumen. Para narasumber berpendapat bahwa ketika kamu menjual sesuatu yang kamu sukai maka harus mengetahui informasi apa saja yang ada dalam barang tersebut. Dalam kasus ini narasumber harus mengetahui informasi yang ada dalam setiap barang yang mereka jual. Hal tersebut penting karena selain untuk mengerti dan menjaga keorisinalitas suatu sneaker, informasi tersebut penting untuk menjelaskan kepada konsumennya. Keempat, kesukaan terhadap sneaker membantu bangkit ketika melewati masa yang sulit. Dalam bisnis tentunya dijumpai masa pasang surut. Ada kalanya bisnisnya mendapatkan keuntungan yang banyak dan ada kalanya mendapatkan kerugian. Kerugian yang fatal adalah salah satu sebab mengapa sebuah bisnis ditutup. Perlu adanya motivasi pada pengusaha atau alasan guna mempertahankan bisnisnya. Kesukaan terhadap sneaker terbukti ikut dipertimbangkan ketika bisnis beberapa narasumber di ujung tanduk. Kesukaannya membantu ia memotivasi dirinya sendiri untuk melanjutkan bisnisnya dan melewati masa-masa sulit dalam bisnisnya.

BAB VI

KELEBIHAN DAN KELEMAHAN ENTREPRENEUR BERLATAR

BELAKANG GAYA HIDUP

6.1. Pendahuluan

Setiap perbuatan atau setiap kegiatan pastinya mempunyai kelebihan dan kelemahan. Kelebihan dan kelemahan ini biasanya muncul dari dampak perlakuan atau perbuatan yang dilakukan. Begitu pula yang terjadi pada bisnis, pengusaha harus jeli

memilih apa saja kelebihan dan kelemahan yang akan mereka miliki. Pemahaman akan kelebihan dan kelemahan harus dipahami oleh pengusaha agar ia lebih bisa mengerti baik pada bisnis maupun pada dirinya sendiri. Kelebihan dapat berarti sebagai nilai positif yang dapat dimiliki dan kelemahan dapat berarti nilai negatif. Namun pada akhirnya pengusaha harus bisa memanfaatkan kelebihan yang dimiliki dan meminimalisir kelemahannya.

Bab ini akan mengemukakan mengenai kelebihan dan kelemahan yang dimiliki oleh pengusaha sneaker yang menyukai dan menjadikan sneaker sebagai gaya hidup dalam penelitian yang sudah dilakukan. Ada beberapa kelebihan yang dimiliki oleh *entrepreneur* yang mempunyai latar belakang bisnis yang erat kaitannya dengan gaya hidup yang dimiliki. Kelebihan tersebut berupa dengan bisnisnya tersebut *entrepreneur* dapat menambah koleksi dan dapat memenuhi hobi yang dimiliki. Selanjutnya dengan bisnis yang dimiliki dapat menyediakan gaya hidup yang dimiliki bagi para *entrepreneur*. Memiliki bisnis yang erat kaitannya dengan gaya hidup yang dimiliki juga dapat meminimalisir rasa jenuh dan rasa bosan. Karena pada dasarnya *entrepreneur* menyukai sneaker maka mereka dapat menambah dan memperdalam pengetahuannya tentang sneaker dan ketika memiliki bisnis sneaker mereka dapat ikut serta dalam mengikuti perkembangan sneaker. *Entrepreneur* juga dengan mudah dapat memasarkan produknya melalui dirinya sendiri. Karena penyuka sneaker sudah banyak dengan begitu komunitas yang ada juga sudah semakin banyak, maka dari itu ketika kamu bergabung dengan komunitas akan dapat menambah relasi dan pertemanan. Sedangkan kelemahan dari *entrepreneur* yang berlatar belakang gaya hidup adalah dapat mengurangi keuntungan dari bisnis yang dimiliki karena *entrepreneur* akan tergoda untuk mengambil barang dagangan sendiri jika menemukan sneaker yang

disukai. Karena mengambil barang sendiri maka akan mempengaruhi keuntungan yang didapatkan sehingga dengan begitu akan dapat menghambat perkembangan bisnisnya.

6.2. Kelebihan entrepreneur yang berlatar belakang gaya hidup

Ada beberapa kelebihan yang dimiliki oleh pengusaha dengan latar belakang gaya hidup yang dimiliki. Dalam penelitian ditemukan beberapa kelebihan yang dimiliki oleh pengusaha. Kelebihan tersebut adalah sebagai berikut:

6.2.1 Menambah koleksi dan terpenuhinya hobi

Menurut Masagus mempunyai bisnis yang erat kaitannya dengan gaya hidup memberikannya beberapa kelebihan. Salah satu kelebihan yang ia dapat adalah bisa menambah koleksi sneakernya. Untuk menambah koleksi sneaker bukan hal sulit untuk Masagus. Karena ia mempunyai bisnis sneaker ia dapat mengambil dan memakai sneaker yang ia jual. Menurutnya hal tersebut menjadi salah satu keuntungan yang ia dapatkan. Namun ia menyadari kalau hal tersebut tidak bagus untuk bisnisnya.

“....pastinya koleksi sneaker ku nambah *sih* mas *hehehe* ambil pakai ambil pakai itu salah satu keuntungan juga *sih* mas tapi sebenarnya gak bagus *sih* mas dalam berbisnis” (Masagus,25/03/2018,15.25)

Kelebihan yang ia alami dalam bisnis yang erat kaitannya dengan gaya hidup adalah yang pertama dengan bisnis sneaker dan kesukaan terhadap sneaker maka bisnisnya dapat menyediakan gaya hidup dan koleksinya. Fadel bisa dengan mudah menambah koleksinya akan sneaker. Disisi lain koleksinya bisa bertambah dengan bisnis sneaker yang ia tekuni.

“Sukanya ya tadi hobi saya bisa terlaksana dalam mengkoleksi sneaker terus saya lebih bisa membantu perekonomian orang tua ya setidaknya membantu *lah* walaupun emang tidak bisa mandiri secara penuh tapi setidaknya bisa meringankan orang tua ya dukanya kadang kadang apa yaa repot karena dukanya terkadang ada orang sebenarnya bukan duka *sih* tapi agak repot ya misalkan ada orang nanya mas ini *legit* gak ya atau mungkin mas cek barang ini dong siapa yang jual si ini gitu kan si A padahal saya juga jual barang itu tapi

orang itu beli di tempat orang lain ya menurut saya agak sedih juga sih cuman gak kenapa kenapa rejeki diatur sama Allah" (Fadel,26/03/2018,19.10)

6.2.2 Menyediakan gaya hidup

Karena secara langsung dapat mendukung kesukaannya akan koleksi sneaker maka otomatis bisnisnya dapat menyediakan gaya hidupnya juga. Karena gaya hidup yang dimiliki tidak jauh dari bisnisnya maka semakin mudah bisnisnya dalam menyediakan gaya hidup yang dimiliki. Fadl menganggap bisnisnya dapat memenuhi gaya hidup yang ia punya. Ia menggunakan keuntungan dari bisnisnya untuk menyediakan gaya hidupnya.

"Iya tetap *lifestyle* harus dipenuhi *hehehe* jadi kadang kadang saya subsidi dari itu kan jadi saya kadang-kadang belanja sepatu dari waktu waktu tertentu itu *kek gitu*" (Fadel,26/03/2018,19.10)

Menurut Daru bisnis sneakernya dapat memenuhi gaya hidupnya. Buka cuma kesukaannya terhadap sneaker yang dapat terpenuhi, namun bisnisnya juga dapat memenuhi hobi lain yang ia miliki. Namun tetap yang terutama koleksinya terhadap sneaker bisa dengan mudah bertambah sesuai yang ia inginkan. Ia dapat menambah koleksinya dan ia juga dapat memakai sneaker dengan cara berganti-ganti sesuai kemauannya.

"Iya dapat memenuhi *lifestyle*-ku memenuhi gaya hidupku" (Daru,03/04/2018,11.28)

"Iyaa pemenuhan diriku yang dulu gak kesampaian itu gak cuma sepatu aja tapi juga kayak komik buku *opo ngono* tamiya dulu kan komik bisanya *nyewa* sekarang bisa beli" (Daru,03/04/2018,11.28)

6.2.3 Tidak mudah merasa bosan dan jenuh

Nicko berpendapat bahwa mempunyai bisnis yang berasal dari kegemarannya mengkoleksi sneaker mempunyai rasa senang yang terjadi secara konstan. Ia juga merasakan jarang sekali merasakan jenuh terhadap bisnisnya. Ia merasakan ada

semangat tersendiri ketika ia sedang berjualan, bertemu pelanggan dan membicarakan mengenai sneaker. Rasa lain yang muncul adalah Nicko tidak mudah merasa bosan dengan bisnis sneakernya.

“Kalau aku kelebihannya menjalani bisnis itu dengan gimana ya dengan rasa senang jadi aku berbisnis ini itu sama aja kayak bisnis ku jadi apa ya kan jarang menemui rasa jenuh cuman ada tapi jarang gitu mas alasannya kan aku juga senang sneaker aku jualannya juga sneaker jadi ada apanya ya ada *plus* nya lah mas jadi gak cepat merasa bosan” (Nicko,04/04/2018,23.14)

Hal yang sama juga dirasakan oleh Fajar, ia malah senang ketika melihat stok sneakernya yang masih berada di kos-kosan yang ia tempati. Ia merasakan kebahagiaan ketika menjalankan kegiatan yang mempunyai interaksi dengan sneaker. Mulai dari ambil stok sneaker, membugkus sneaker sampai mengirim sneaker kepada pelanggan ia melakukannya dengan senang hati.

“Senang banget pas ngeliat stok ku sendiri *gak* tau kenapa aku suka lihat kardus sepatu kardus banyak itu suka ya gimana ya kayak pengen *nidurin* aja gitu suka aja *kayak* gotong-gotong kardus dari mobil kemana *gitu* suka aku ngirim barang juga *happy* sendiri suka” (Fajar,09/04/2018,19.42)

6.2.4 Menambah dan Memperdalam Pengetahuan Tentang Sneaker dan Dapat Mengetahui Perkembangan Sneaker

Kelebihan yang dirasakan Seta terhadap bisnis dan kesukaannya akan sneaker adalah ia merasakan ketika ia mempunyai kesukaan yang di jadikan bisnis salah satunya ialah ia dapat terus mengikuti perkembangan sneaker dari waktu ke waktu. Selain itu ia juga dapat menambah pengetahuan mengenai sneaker dari bisnisnya tersebut. Menurut Seta hal tersebut menjadi sebuah kelebihan karena ketika ia menyukai sneaker ia harus mengetahui perkembangan sneaker sendiri. Seta juga dapat menambah pengetahuannya mengenai merk sneaker yang ia sukai yaitu merk Adidas. Melihat

perkembangan merk Adidas merupakan pemenuhan bagi dirinya sendiri akan sneaker yang ia sukai.

“Hubungan nya kalau aku *sih* lebih *ke* perkembangan sneaker nya Adidas jadi kita sebagai *seller* sering gak tau Adidas itu produksi apa saja apalagi jaman dulu itu 2013 jaman jaman enak *seller* nya masih sedikit *nah* itu *release* nya itu misal aku dikirimin barang itu aku gatau series apa gitu *nah* ini fungsinya buat belajar serunya disitu jadi hubungannya nambah pengetahuan juga karena perkembangan itu kita juga ngikutin jadi istilahnya menambah pengetahuan kita mengenai produk yang kita suka *i* mas disisi lain kamu juga bisa meng edukasi terhadap pelanggan mu bisa juga pelanggan nya itu memberikan pengetahuan ke kita dan sebaliknya mas semacam timbal balik *lah* mas banyak hal yang bisa di ketahui dari pecinta sneaker dan penjual” (Seta,05/04/2018,13.22)

Fajar merasa jika kegiatan bisnis sneakernya membuat pengetahuan akan sneakernya bertambah. Ia bisa mengetahui sneaker mana yang bagus dan bagaimana merawat sneaker tersebut. Ia juga dapat berbagi informasi dengan pelanggan yang ia miliki.

“Dari sneaker ya *kayak* nambah pengetahuan juga *sih* ya kalau sneaker yang bagus itu kayak gimana *sih ntar* jadi kita bisa ngasih tahu sama yang lain *oh* kamu belinya ini aja biar awet terus keinginannya terpenuhi jadi kalau jualan sneaker sekarang gak mikir mikir bisa pakai uang sendiri *dah* gak bingung lagi” (Fajar,09/04/2018,19.42)

6.2.5 Lebih Mudah dalam Memasarkan Produknya

Semua narasumber mengoleksi sneakernya untuk dipakai, dan hal tersebut menguntungkan bagi bisnisnya. Hal itu menguntungkan karena narasumber bisa memasarkan produknya dengan cara memakai sendiri barangnya. Seperti yang dirasakan oleh Daru. Ia merasa salah satu kelebihan yang ia alami dari bisnis yang erat kaitannya dengan gaya hidup yang dimiliki adalah ia bisa mempromosikan sendiri barang dagangannya dengan cara memakai barang dagangannya sendiri.

“Kelebihannya adalah dengan aku memakai sepatu ku aku bisa mempromosikan daganganku *e* terus aku dapat memenuhi hobi ku dalam mengoleksi sneaker waktu sedang panas-panasnya maksud *e* pas namanya masih muda setiap orang punya nafsu sendiri-sendiri ada orang yang suka *ngegame* akhirnya beli

diamond diamond gitu apa ada orang yang suka makan akhir nya harus mencoba semua makanan yang belum pernah dicoba ada orang yang suka travelling yang harus pergi kemana bahwa hidupnya itu gak *komplet* ketika gak main kemana nah kalau aku *tu* kebetulan sneaker gitu *lho wah kui* sneaker bagus *ki kudu* punya *ki*” (Daru,03/04/2018,11.28)

Pendapat serupa juga diutarakan oleh Fajar. Menurutnya ia juga dapat mempromosikan barang dagangannya sendiri ketika ia memakai barang dagangannya. Dengan memakai barangnya sendiri juga memaksanya untuk tahu mengenai informasi apa saja yang ada dalam sneaker tersebut.

“Penting karena itu selain buat promosi sendiri promosi bisnis sendiri gitu sama buat nambah pengetahuan juga *sih* kalau misalnya kita jualan biar jualan ini masak kita gak tahu ini untuk apa buat mendeskripsikan ini itu apa jadi komunitas itu kan ada yang tahu biasanya kalau komunitas kumpul *kan* kayak ada *review* sneaker gitu jadi kan kita tahu nambah pengetahuan” (Fajar,09/04/2018,19.42)

6.2.6 Menambah Relasi dan Pertemanan

Narasumber mengatakan bahwa dengan bergabung dengan komunitas sneaker akan menambah pertemanan dan relasi. Hal tersebut dapat menguntungkan narasumber baik dalam bisnis nya maupun koleksinya sendiri. Melalui relasi narasumber dapat mengetahui pola distributor yang terjadi dan dapat saling bertukar informasi. Seperti yang dikatakan oleh Daru, dalam berjualan sneaker otomatis akan berhubungan dengan komunitas dan dengan pelanggan. Ia cenderung melakukan obrolan dengan para konsumennya. Memperlakukan konsumennya bukan hanya sebagai seorang calon pembeli tapi sebagai makhluk sosial.

“Karena pada akhirnya kamu berhubungan dengan komunitas kamu ketemu dengan pelanggan ada pelanggan yang *pas* datang beli langsung pulang ada pelanggan yang datang terus ngobrol terus akhirnya menjadi teman karena aku tipikal orang yang suka ngobrol dan ngobrol sama pelanggan itu termasuk nilai lebih di toko ku” (Daru,03/04/2018,11.28)

Menurut Eka setelah ia berjualan sneaker ia bergabung dalam sebuah komunitas. Di dalam komunitas tersebut ia mendapatkan banyak hal positif. Mulai dari menambah relasi dan menambah teman. Menurutnya bagi sesama pecinta sneaker bisa menjadikan lebih erat dalam hubungan pertemanan.

”Kalau komunitasnya lebih ke itu RSA yang tadi soalnya itu *tu* komunitasnya kita bisa gabung kemana aja soalnya kan dia *nganu* nya bagus relasinya bagus jadi kayak yang tadi trifoil itu juga bisa gabung orang nya itu enak mas terbuka gitu mau kamu dari pecinta sneaker apa yang penting kita bisa jadi saudara karena kita sama-sama suka sneaker....” (Eka,06/04/2018,23.02)

Nicko juga mengatakan hal yang serupa dengan para narasumber diatas. Ia merasakan bisnis sneakernya bermanfaat dalam menambah relasi dan pertemanan. Dengan bisnisnya ia bisa bertemu dengan banyak orang dan menjalin banyak relasi pertemanan.

“Manfaatnya pertama relasi mas terus *e* seiring berjalannya waktu kan ilmu dalam jualan kan nambah terus sama ini sih mas ya tetap intinya datengin *duit* intinya itu *sih*” (Nicko,04/04/2018,23.14)

6.3. Kelemahan *Entrepreneur* yang Berlatar Belakang Gaya Hidup

Selain mempunyai kelebihan, pengusaha juga mempunyai kelemahan yang didapat baik dalam bisnis sneakernya juga pada kesukaannya terhadap sneaker. Ada beberapa kelemahan yang dimiliki oleh pengusaha dengan latar belakang gaya hidup yang dimiliki. Dalam penelitian ditemukan beberapa kelemahan yang dimiliki oleh pengusaha. Kelebihan tersebut adalah sebagai berikut:

6.3.1 Mengambil Barang Dagangan Sendiri Sehingga Mengurangi Keuntungan yang Didapatkan

Para narasumber dominan dalam menyampurkan selera terhadap bisnisnya. Banyak dijumpai mereka malah tertarik dengan barang dagangannya sendiri sehingga narasumber mengkonsumsi barang dagangannya sendiri. Sneaker yang harusnya

mendapatkan keuntungan namun dikonsumsi sendiri oleh narasumber akan menimbulkan pengurangan dalam keuntungan. Eka adalah salah satu narasumber yang mengalami hal tersebut. Menurutnya salah satu kelemahan dalam bisnis dan gaya hidup yang ia miliki adalah ia mengambil barang dagangannya sendiri. Ia mencoba setiap sneaker yang dirasa cocok untuk kakinya sebelum menjualnya kepada pelanggannya. Menurutnya ketika ia mengambil barang dagangannya sendiri otomatis akan mempengaruhi keuntungan yang didapatkannya.

“Kekurangannya *e* kadang ya itu mas saya sering ambil dagangan sendiri jadi agak gimana ya kalau misal yang *pas* dengan selera saya itu kadang saya cobain sendiri waktu dirumah terus ya kebanyakan *sih* saya ambil mas gak saya jual jadi ya agak mengurangi keuntungan mas” (Eka,06/04/2018,23.02)

Selain mendapatkan kelebihan bisnis yang erat kaitannya dengan gaya hidup juga memiliki kelemahan. Kelemahan yang dialami oleh Masagus adalah karena kesukaannya terhadap sneaker ia sering mengonsumsi barang dagangannya sendiri dalam artian tidak menjual barangnya kepada konsumen. Hal ini ia lakukan jika ia menemukan sneaker yang ia sukai dan memakainya.

“...modal kita juga yang dipakai mas ya walaupun diriku sendiri senang tapi ya kelemahanku masih situ mas, kalau misal liat sepatu *Converse* gitu yang aku pengenin biasanya tanpa pikir panjang langsung aku pakai sendiri mas” (Masagus,25/03/2018,15.25)

“...bukan lagi sering mas dah *kerep* ngambil barang sendiri mas” (Masagus,25/03/2018,15.25)

Kelemahan yang dialami Fadel dari bisnis sneaker dan kesukaannya terhadap sneaker adalah karena kesukaan terhadap sneaker merk Asics terkadang jika menemukan sneaker yang sesuai dengan selernya ia akan mengonsumsi barang dagangannya sendiri dan tidak menjualnya. Hal itu ia lakukan agar gaya hidupnya dapat terpenuhi.

“...kalau dapat sneaker Asics yang ku pengenin ya dikoleksi gak mungkin saya lepas dan saya jarang sekali menjual koleksi saya kecuali kalau emang sepatu itu udah yaa *kek* kemaren saya *ngelepas* karena material sneakernya” (Fadel,26/03/2018,19.10)

“....aku simpan kalo nemu sepatu Asics yang bagus walaupun lagi butuh uang” (Fadel,26/03/2018,19.10)

6.3.2 Menghambat Perkembangan dan Pertumbuhan Bisnisnya

Karena kebanyakan narasumber mngkonsumsi barang dagangannya sendiri maka otomatis hal tersebut akan berpengaruh terhadap keuntungan bisnisnya. Sehingga keuntungan yang seharusnya bisa menjadi modal untuk mengembangkan bisnisnya jadi berkurang, dengan begitu otomatis akan mempengaruhi perkembangan bisnisnya. menurut Fadel ketika ia termakan hawa nafsu ia akan mengambil sendiri barang dagangannya. Sebenarnya ia sadar konsekuensi dari tindakannya. Ketika ia mengambil barang dagangannya sendiri maka akan berpengaruh dalam perkembangan bisnisnya. karena uang yang seharusnya ia dapatkan ketika menjual sneaker yang digunakan untuk mengembangkan bisnisnya malah ia gunakan untuk memenuhi keinginannya saja.

“...kadang-kadang kantong bolong, terkadang kalau pakai hawa nafsu untuk koleksi jadinya harusnya bisa meningkatkan modal mengembangkan usaha malah dijadikan beli sepatu jadi ya menghambat perkembangan bisnis itu” (Fadel,26/03/2018,19.10)

Hal serupa juga ditemukan pada Seta. Menurutnya ketika ia mengambil barang dagangannya sendiri maka perhitungan dalam jualannya akan merepotkan dia. Dan dengan otomatis akan menghambat perkembangan bisnisnya.

“Ini mas pertumbuhan bisnisnya agak terhambat karena aku ngambil barang ku sendiri sebelumnya *kan* dah ada *itung itungannya* jadi *kan* kalau nanti lagi butuh duit dijual *second* ini jelas menghambat apa saja yang kuambil itu *kan* secara perhitungan repot mas itu” (Seta,05/04/2018,13.22)

6.4. Ringkasan Temuan

Secara garis besar narasumber menegaskan bahwa mempunyai bisnis yang erat kaitannya dengan gaya hidup mempunyai kelebihan dan kelemahan sebagai berikut:

1. Menambah koleksi sneaker dan terpenuhinya hobi

Semua narasumber mengatakan bahwa bisnis sneakernya benar-benar mendukung koleksi sneakernya. melalui bisnis tersebut narasumber jadi tahu tentang produk-produk apa saja yang sedang tren dan di sesuaikan dengan selera yang dimiliki. Bisnis sneakernya tersebut juga menghasilkan keuntungan sehingga dapat secara langsung menambah koleksi sneaker,

2. Menyediakan gaya hidupnya

Karena secara langsung dapat mendukung kesukaannya akan koleksi sneaker maka otomatis bisnisnya dapat menyediakan gaya hidupnya juga. Karena gaya hidup yang dimiliki tidak jauh dari bisnisnya maka semakin mudah bisnisnya dalam menyediakan gaya hidup yang dimiliki.

3. Tidak mudah merasa bosan dan jenuh

Mempunyai bisnis yang erat kaitannya dengan gaya hidup atau hal yang disukai membuat para narasumber jarang sekali mempunyai rasa bosan dan jenuh. Karena pada dasarnya narasumber berinteraksi setiap hari dengan hal yang disukainya maka rasa akan jenuh dapat diminimalisir.

4. Menambah dan memperdalam pengetahuan tentang sneaker sehingga dapat mengikuti perkembangan sneaker

Ketika narasumber berbisnis sneaker menjadi keharusan ia harus menguasai pengetahuan dan mencari perkembangan dari sneaker. Untuk penyuka sneaker hal itu menjadi kelebihan karena narasumber dengan

sekaligus dapat mengikuti dan memperdalam pengetahuannya mengenai sneaker sehingga dengan otomatis ketika narasumber berjualan sneaker ia akan mengetahui perkembangan dari sneaker dari waktu ke waktu.

5. Lebih mudah dalam memasarkan produknya

Semua narasumber mengkoleksi sneakernya untuk dipakai, dan hal tersebut menguntungkan bagi bisnisnya. Hal itu menguntungkan karena narasumber bisa memasarkan produknya dengan cara memakai sendiri barangnya.

6. Menambah relasi dan pertemanan

Narasumber mengatakan bahwa dengan bergabung dengan komunitas sneaker akan menambah pertemanan dan relasi. Hal tersebut dapat menguntungkan narasumber baik dalam bisnis nya maupun koleksinya sendiri. Melalui relasi narasumber dapat mengetahui pola distributor yang terjadi dan dapat saling bertukar informasi.

Sedangkan kelemahan yang terjadi dengan bisnis sneaker yang mempunyai hubungan yang erat dengan gaya hidupnya adalah:

1. Mengurangi keuntungan karena mengambil dagangan sendiri

Para narasumber dominan dalam menyampurkan selera terhadap bisnisnya. Banyak dijumpai mereka malah tertarik dengan barang dagangannya sendiri sehingga narasumber mengkonsumsi barang dagangannya sendiri. Sneaker yang harusnya mendapatkan keuntungan namun dikonsumsi sendiri oleh narasumber akan menimbulkan pengurangan dalam keuntungan.

2. Menghambat perkembangan bisnisnya

Karena kebanyakan narasumber mngkonsumsi barang dagangannya sendiri maka otomatis hal tersebut akan berpengaruh terhadap keuntungan bisnisnya.

Sehingga keuntungan yang seharusnya bisa menjadi modal untuk mengembangkan bisnisnya jadi berkurang, dengan begitu otomatis akan mempengaruhi perkembangan bisnisnya.

BAB VII

DISKUSI HASIL

7.1. Alasan *Entrepreneur* Mendirikan dan Menjalankan Bisnis yang Erat Kaitannya dengan Gaya Hidup

Alasan seseorang dalam mendirikan bisnis dan bagaimana menjalankan bisnis merupakan hal yang penting. *Entrepreneur* harus bisa menjalankan bisnisnya agar bisa mendapatkan keuntungan dan dapat bersaing dengan para pesaing. Adanya gaya hidup yang dimiliki oleh *entrepreneur* dapat mempengaruhi hal tersebut. Dalam penelitian

terdapat tujuh narasumber yang merupakan pemilik bisnis sneaker. ditemukan bahwa dari ketujuh narasumber ini memiliki dua alur alasan mereka dalam mendirikan bisnis sneaker.

Alur pertama terdiri dari tiga narasumber. Dalam alur ini narasumber mendirikan bisnis sneaker dari adanya kesempatan yang didapat. Kesempatan tersebut ada yang bermula dari kenalan orangtua yang berjualan sneaker terlebih dahulu. Ada pula yang bermula dari kesempatan untuk mengisi waktu luang. Alur kedua terdiri dari empat narasumber. Dalam alur ini para narasumber mendirikan bisnis sneaker dimulai dari hobi yang dimiliki. Sebelum mendirikan bisnis sneaker, terlebih dahulu para narasumber mempunyai hobi mengkoleksi sneaker karena kesukaannya terhadap sneaker. mereka mengemukakan bahwa mengapa narasumber mendirikan bisnis dari hal hobi dan kesukaan adalah karena narasumber ingin mendapatkan nilai tambah dari hobi yang mereka miliki. Hal tersebut sesuai yang dikemukakan oleh (Ewing Marion Kauffman Foundation, 2004; Henricks, 2002) dalam Velasco dan Saleilles (2007) dimana *Lifestyle entrepreneur* diidentifikasi sebagai individu yang memiliki bisnis yang dioperasikan selaras dengan nilai-nilai pribadi, kepercayaan, minat, dan Definisi ini mencakup individu, usaha, dan motivasi untuk memulai bisnis.

Dalam penelitian ditemukan bahwa *entrepreneur* tidak bisa memisahkan antara bisnis dengan gaya hidup yang dimiliki. Dalam menjalankan bisnis sneaker, entrepreneur dipengaruhi oleh gaya hidup dan sebaliknya; dalam menjalani gaya hidupnya entrepreneur dipengaruhi oleh bisnis sneaker. Bahkan dalam beberapa kejadian entrepreneur lebih mengutamakan gaya hidup daripada bisnis sneakernya. Keterlibatan gaya hidup dalam proses pembuat bisnis dan proses menjalankan bisnis sesuai dengan konsep *entrepreneur* dan *lifestyle*, dimana dalam konsep ini

menggambarkan kondisi dimana *entrepreneur* menyeimbangkan tujuan ekonomi dan non-ekonominya atau terutama termotivasi oleh seperangkat aspirasi gaya hidup yang diberi prioritas lebih tinggi daripada tujuan ekonomi (Lynch, 1998; Morrison, 2002; Morrison & Teixeira, 2003; Thomas, 2000; Williams, Shaw, & Greenwood, 1989) dalam Dawson, Fountain, dan Cohen (2011).

Memulai bisnis dari hobi atau dari hal yang disukai memberikan perasaan suka dalam menjalankan bisnis. Penelitian yang dilakukan oleh Weinstein (2003) bisnis yang dimulai dari hobi yang dimiliki dapat menyenangkan karena dalam menjalankan bisnis dapat sekaligus melanjutkan hobi yang dimiliki. Dengan adanya perasaan suka dan gembira dalam menjalankan bisnis sneaker akan memperkecil tekanan yang didapatkan dari bisnis yang dimiliki. Perasaan jenuh dan bosan dapat diminimalisir ketika menjalankan bisnis yang erat kaitannya dengan gaya hidup yang dimiliki.

Penelitian yang dilakukan oleh Kochanowski (2005) hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa gaya hidup dan strategi merupakan dua hal penting yang harus diketahui dan dimengerti jika seseorang ingin menjadi seorang *entrepreneur*. Seseorang yang ingin menjadi *entrepreneur* penting untuk mengetahui hal yang mereka inginkan dalam hidupnya, hal tersebut penting untuk menyediakan gaya hidupnya terlebih dahulu dan bagaimana bisnis tersebut dapat menyediakan gaya hidupnya. Dalam berbisnis tidak cukup dengan hanya mencintai apa yang dilakukan dalam bisnis, bagaimana mengerti, menjalankan dan mengembangkan bisnis juga penting untuk dilakukan. 5 aspek yang harus dikerjakan untuk membuat bisnis sukses adalah pemasaran, penjualan, pelayanan, manajemen dan kepemimpinan.. Setelah menjalankan bisnisnya tersebut narasumber mulai mengetahui hal yang mereka inginkan dalam hidupnya. Bisnis para narasumber yang bergerak dalam bidang sneaker dapat menyediakan gaya hidupnya

karena gaya hidup yang dimiliki oleh para narasumber yaitu kesukaan dan koleksi sneaker dapat mengakomodir gaya hidupnya. Kelima aspek yang harus dikerjakan untuk membuat bisnis sukses dapat dilakukan dengan baik oleh para narasumber. Terutama pada aspek pemasaran, pelayanan dan penjualan. Pada aspek pemasaran pengetahuan dan pemahaman akan produk penting untuk diketahui oleh *entrepreneur*, dan hal tersebut tidak menjadi masalah yang berarti bagi narasumber karena hobi yang dimiliki oleh para narasumber mengharuskan mereka mengetahui dan memahami sneaker. Untuk pelayanan, ketika narasumber bergabung dalam komunitas mereka akan terlatih berkomunikasi dengan anggota komunitas lain. Sehingga dalam memperlakukan konsumen para narasumber akan mengetahui hal apa saja yang harus dilakukan. Karena narasumber juga merupakan pengkoleksi sneaker, mereka dimudahkan dalam hal pemasaran karena mereka dapat memakai dirinya sendiri sebagai subyek pemasaran dengan memakai barang dagangannya sendiri.

7.2. Peran Gaya Hidup terhadap Proses Pengambilan Keputusan

Membuat sebuah keputusan yang menguntungkan penting dilakukan oleh seorang entrepreneur agar dapat mempertahankan bisnis sneaker yang dimiliki. dalam penelitian ini ditemukan bahwa dalam proses pengambilan keputusan ternyata entrepreneur tidak bisa lepas dari gaya hidup yang dimiliki. keputusan-keputusan yang diambil oleh para entrepreneur dipengaruhi secara langsung oleh gaya hidup yang dimiliki. Dalam prosesnya memilih sebuah keputusan entrepreneur menggunakan gaya hidupnya sebagai referensi untuk memilih sebuah keputusan yang tepat. Walaupun entrepreneur menggunakan gaya hidup sebagai referensi ketika membuat keputusan, mereka tetap menghasilkan keputusan yang strategis. Penelitian yang dilakukan oleh Byers dan Slack (2001) menemukan bahwa pemilik bisnis yang mendirikan bisnis dari

hobi yang dimiliki atau kepentingan pribadi akan cenderung mempraktekan pengambilan keputusan yang strategis karena mereka ingin terus terlibat dalam hobi yang dimiliki. Dalam pengambilan stok jualan sendiri entrepreneur lebih mengutamakan merk sneaker yang mereka sukai. Hal tersebut merujuk pada penguasaan informasi dari merk tersebut. Ketika *entrepreneur* menyukai sebuah merk tertentu mereka akan menggali informasi lebih dalam daripada merk lainnya. Sehingga informasi dari merk yang disukai akan lebih banyak daripada merk lainnya sehingga dalam menjual barangnya mereka lebih dapat menjelaskan dengan jelas kepada para calon pembeli.

Dalam beberapa kesempatan, penggunaan gaya hidup sebagai referensi tepat digunakan oleh para entrepreneur. Hal tersebut terjadi ketika beberapa *entrepreneur* akan menutup bisnisnya karena adanya kerugian yang banyak. Mereka mengurungkan niat untuk menutup bisnisnya karena peran dari gaya hidup yang dimiliki. Ketika mereka menutup bisnisnya maka mereka akan jauh dari hobi dan gaya hidup yang mereka miliki. Sehingga pada akhirnya mereka tidak jadi menutup bisnisnya. Keputusan tersebut merupakan keputusan yang tepat karena pada saat ini narasumber yang tidak jadi menutup bisnisnya bisa mengembangkan bisnisnya lebih jauh lagi dan bisnis sneakernya masih bertahan samapai sekarang. Penelitian yang dilakukan Boluk dan Mottiar (2014) menemukan bahwa dalam membuat sebuah keputusan *lifestyle entrepreneur* diartikan sebagai seseorang yang berjalan sesuai dengan minat dan berusaha mencapai keseimbangan di berbagai bidang kehidupan. *Lifestyle entrepreneur* juga saling peduli dengan komunitas, lingkungan dan kepentingan gaya hidup yang dimiliki.

7.3. Kelebihan dan Kelemahan *Entrepreneur* dengan Gaya Hidup Yang Dimiliki

Dalam menjalankan bisnis penting untuk mengetahui kelebihan dan kelemahan yang dimiliki. Mengetahui kelebihan dan kelemahan penting agar nantinya entrepreneur dapat mengetahui apa saja hal yang dilakukan untuk mengatasi hal tersebut. Dalam penelitian ini, peneliti menemukan beberapa kelebihan dan kelemahan dari entrepreneur yang erat kaitannya dengan gaya hidup yang dimiliki. Salah satu kelebihan yang dimiliki oleh entrepreneur dengan latar belakang gaya hidup adalah dengan bisnis sneaker entrepreneur dapat menambah koleksi dan dapat memenuhi hobi yang dimiliki. Selain itu bisnisnya juga dapat menyediakan gaya hidup yang dimiliki oleh entrepreneur. Dalam penelitian ditemukan bahwa kelebihan dan kelemahan entrepreneur berhubungan langsung dengan gaya hidup yang dimiliki. Menurut Alma (2000) dalam Saiman (2009:28) berwirausaha mempunyai kelebihan dan kelemahan. Kelebihan yang dimiliki entrepreneur biasa dapat berupa tercapainya peluang-peluang untuk mencapai tujuan yang dikehendaki oleh diri sendiri. Kelebihan lain yang ditemukan adalah terbukanya peluang untuk mendemonstrasikan potensi seseorang secara penuh, memperoleh manfaat dan keuntungan secara maksimal, terbukanya peluang untuk membantu masyarakat dengan usaha konkret dan terbukanya peluang untuk menjadi bos minimal bagi dirinya sendiri. Sedangkan kelemahan dari seorang entrepreneur biasa adalah yang pertama entrepreneur memperoleh pendapatan yang tidak pasti dan memikul berbagai resiko. Kedua, entrepreneur bekerja lebih keras atau jam kerja yang lebih panjang. Ketiga, kualitas hidup entrepreneur yang masih rendah sampai usahanya berhasil. Keempat, entrepreneur memiliki tanggung jawab yang besar, banyak keputusan yang harus dibuat walaupun mungkin kurang menguasai

permasalahan yang dihadapi. Kelebihan dan kelemahan yang ditemukan dalam penelitian berbeda dengan apa yang telah disampaikan oleh pernyataan diatas. Kelebihan yang dimiliki oleh *entrepreneur* dengan latar belakang gaya hidup lebih berfokus pada nilai-nilai individu yang dimiliki daripada *entrepreneur* biasa. kelebihan tersebut berupa *entrepreneur* berlatar belakang gaya hidup tidak mudah bosan dan jenuh dalam menjalankan bisnis sneaker mereka. Karena pada dasarnya mereka suka dan hobi mengkoleksi sneaker maka dalam bisnisnya mereka dapat menambah dan memperdalam pengetahuan sneaker sehingga mereka dapat mengikuti perkembangan sneaker menjadi sebuah kelebihan. Terlebih lagi *entrepreneur* dengan latar belakang gaya hidup lebih mudah dalam memasarkan produknya karena mereka dengan senang hati dapat memasarkan produk yang mereka jual dengan memakai sendiri produk yang akan mereka jual. Kelebihan yang terakhir adalah *entrepreneur* dengan latar belakang gaya hidup dapat menambah relasi dan pertemanan. Hal tersebut karena kebutuhan mereka akan informasi dari sneaker mengharuskan mereka untuk bergabung dengan komunitas sehingga *entrepreneur* dapat menambah relasi dan pertemanan melalui komunitas.

Sedangkan mengenai kelemahan *entrepreneur* berlatar belakang gaya hidup hanya terfokus pada dua hal. Dua hal tersebut yaitu *entrepreneur* dengan latar belakang gaya hidup sering tergiur dengan arang dagangannya sendiri sehingga ketika menemukan sneaker yang disukai mereka akan memakai sendiri dan tidak menjualnya. Dari perbuatan tersebut akan mengurangi keuntungan yang didapat. Yang kedua, karena mereka sering mengambil barang dagangannya sendiri sehingga otomatis akan mengurangi keuntungan yang didapat. Sehingga keuntungan yang seharusnya dapat

digunakan sebagai modal untuk mengembangkan bisnisnya jadi berkurang, dengan begitu akan mempengaruhi perkembangan bisnis sneaker.

BAB VIII

KESIMPULAN DAN SARAN

8.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam penelitian ditemukan dua alasan narasumber dalam mendirikan bisnis mereka. Kelompok pertama memulai bisnisnya dari hobi atau kesukaan terhadap sneaker terlebih dahulu. Kelompok kedua memulai bisnisnya dikarenakan adanya kesempatan menjual sneaker. Namun pada akhirnya setelah menjalankan

bisnis sneaker kedua kelompok ini akhirnya menyukai sneaker dan menggunakan sneaker sebagai gaya hidup yang dimiliki. Dalam menjalankan bisnisnya ada beberapa hubungan timbal balik yang terbentuk antara kesukaannya atau gaya hidupnya terhadap bisnis. Hubungan tersebut berupa narasumber menginginkan nilai tambah dan keuntungan dari gaya hidupnya atau sneaker. Kedua, mendirikan dan menjalankan bisnis sneaker karena ingin mengikuti perkembangan dan menambah pengetahuan tentang gaya hidupnya yaitu tentang sneaker. Yang terakhir ingin menambah koleksi sneakernya.

2. Ada beberapa peran dari gaya hidup yang memengaruhi keputusan dari seorang entrepreneur. Peran tersebut berupa kesukaan pada merk tertentu pada sneaker mempengaruhi keputusan pengambilan, mengutamakan barang atau merk sneaker yang disukai, mempertimbangkan informasi akan produk yang dijual dan keputusan didominasi oleh barang atau sneaker yang disukai
3. Terdapat beberapa kelebihan dan kelemahan *entrepreneur* yang mempunyai bisnis yang erat kaitannya dengan gaya hidup. Kelebihan tersebut yaitu menambah koleksi sneaker dan terpenuhinya hobi, menyediakan gaya hidupnya, tidak mudah merasa bosan dan jenuh, menambah dan memperdalam pengetahuan tentang sneaker sehingga dapat mengikuti perkembangan sneaker, lebih mudah dalam memasarkan produknya dan menambah pertemanan. Sedangkan kelemahan yang dimiliki *entrepreneur* yang memiliki bisnis yang erat kaitannya dengan gaya hidup yang dimiliki adalah mengurangi keuntungan karena mengambil dagangan sendiri dan menghambat perkembangan bisnisnya.

8.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan serta kesimpulan maka berikut ini adalah saran yang dapat menjadi masukan dan bahan pertimbangan ketika mempunyai bisnis yang erat kaitannya dengan gaya hidup agar menjadi lebih baik:

1. Pengusaha

Agar semakin banyaknya pengusaha yang memulai dan menjalankan bisnis dari gaya hidupnya. Bisnis yang erat kaitannya dengan gaya hidup memiliki banyak sekali manfaat. Seperti contohnya lebih mengetahui informasi yang terkandung dari barang yang dijual.

2. Peneliti

Setelah melakukan penelitian ini peneliti diharapkan belajar dari narasumber bagaimana menjadikan gaya hidupnya sebagai bisnis yang menguntungkan. Banyak hal yang harus dipelajari untuk membuka suatu bisnis. Dari penelitian ini peneliti mendapatkan banyak ilmu, pengetahuan dan pengalaman yang sekiranya dapat menjadi bantuan dalam kehidupan.

3. Bagi penelitian selanjutnya

Sebaiknya lebih banyak penelitian yang meneliti mengenai bisnis dan gaya hidup karena masih sedikitnya penelitian yang membahas mengenai permasalahan ini. Diharapkan dengan penelitian ini membuka ketertarikan untuk meneliti masalah ini.

Daftar Pustaka

- Ateljevic, Irena dan Stephen Doorne. (2000). *Staying Within the Fence: Lifestyle Entrepreneur in Tourism. Journal of Sustainable Tourism*. 8(5). 378-392. 2000
- Badan Pusat Statistik (2017). *Keadaan Ketenagakerjaan Indonesia Agustus 2017*. Diperoleh pada 23 Januari 2018 jam 20.31 di <https://www.bps.go.id/galeri#>
- Boluk, Karla dan Ziene Mottiar. (2014). *Motivations of Social Entrepreneur: Blurring the Social Contribution and Profits Dichotomy. Emerald Group Publishing Limited, Social Enterprise Journal, Vol 10, No.1, 2014, pp 53-68*
- Byers, Terri, dan Trevor Slack. (2001). *Strategic Decision-Making in Small Businesses Within The Leisure Industry. ProQuest: Journal of Leisure Research, Second Quarter, Vol. 33, No. 2, 2001, pg 121-135*

- Carpenter, Dick. (2010). *The Power of One Entrepreneur: A Case Study of The Effects of Entrepreneurship*. *Southern Journal of Entrepreneurship*, 2010, pp 19-35
- Creswell, John W. (2009). *Reserach Design : The Selection of a Research Design* (Third Edition). Sage Publications, Inc.
- Dinas perindustrian dan perdagangan daerah istimewa yogyakarta. (2017). *Hasil Sementara Pendaftaran Usaha Sensus Ekonomi 2016 Tahap Awal Di Daerah Istimewa Yogyakarta*. Diperoleh pada 14 Februari 2018 jam 22.58 di <http://disperindag.jogjaprov.go.id/v4/utama.php#next>
- Daisy Dawson , Joanna Fountain dan David A. Cohen. (2011). *Seasonality and the Lifestyle “Conundrum” : An Analysis of Lifestyle Entrepreneurship in Wine Tourism Regions, Asia Pacific Journal of Tourism Research*, 16:5, 551-572, 2011
- D’Intino, Robert S, Michael G. Goldsby, Jeffery D. Houghton, Christopher P.Neck. (2007). *Self-Leadership: A Proces for Entrepreneurial Succes*. *Journal of Leadership and Organizationa; Studies*, Vol. 13, No. 4, 2007, pp 105-119
- Emzir. (2010). *Metodelogi Penelitian Kualitatif Analisis Data*, Cetakan 3. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada
- Griffin, Ricky W, dan Ronald J, Ebbert. (2007). *Bisnis*. Edisi 8. Jakarta: Erlangga
- Hytti, Ulla. (2010). *Contextualizing Entrepreneurship in the Boundaryless Career*. *Emerald Group Publishing Limited: Gender in Management. An International Journal* Vol. 25 No. 1, 2010 pp. 64-81
- James, Neil dan Amanda Gudmundsson, (2011). *Entrepreneur Optimism and The New Venture Creation Process*. *Journal of Asia Entrepreneurship and Sustainability*. *RossiSmith Academic Publishinh, JAES*, Vol 8, 2011, pp 52-71
- Jensen, Mikael. (2007). *Lifestyle; Suggesting Mechanisms and a Definition from a Cognitive Science Perspective*. *Spinger Science & Bussines Media B.V*. 2009, 11:215-228
- Kochanowski, Susan M. (2005). *Frank De Rafefe, Jr: The Process of Building New Entrepreneurs*. *Journal of Applied Management an Entrepreneurship*, Vol. 10, No. 2, 2005, pg 107-114
- Kobia, Margaret, dan Damary Sikalieh. (2010). *Towards a Search for The Meaning of Entrepreneurship*. *Emerald Group Publishing Limited: Jornal of European Industrial Training*, Vol. 34, No. 2, 2010, pg 110-127

- Kompasiana. (2015). *Raket Astec Produksi Susi dan Alan Berkembang Pesat*. Diperoleh pada 15 Januari 2018 jam 20.41 di https://www.kompasiana.com/villa/raket-astec-produksi-susi-dan-alan-berkembang-pesat_5519bd2aa33311af1ab6597c
- Kreitner, Robert, dan Angelo Kinicki. (2015). *Perilaku Organisasi (terjemahan)*. Edisi 9. Jakarta Selatan: Salemba Empat
- Nike (2015). *Bill Bowerman: Nike's Original Innovator*. Diperoleh pada tanggal 24 Januari 2018 jam 19.15 di <https://news.nike.com/news/bill-bowerman-nike-s-original-innovator>
- Marcketti, Sara, Linda S. Niehm dan Ruchita Fuloria. (2006). *An Exploratory Study of Lifestyle entrepreneurship and Its Relationship to Life Quality. Family and Consumer Sciences Journals, Vol. 34, No.3, 241-259, 2006*
- Miles, Matthew B dan A. Michael Huberman. (1994). *Qualitative Data Analysis*. Second Edition. California: Sage Publications, Inc.
- Morrison, Alison. (2006). *A Contextualisation of Entrepreneurship. Emerald Group Publishing Limited: International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research Vol. 12 No.4 2006, pg 192-209*
- Robbins, Stephen P, dan Timothy A. Judge. (2015). *Perilaku Organisasi (terjemahan)*. Edisi 16. Jakarta Selatan: Salemba Empat
- Ruiz, Jesus, Domingo Riberio Soriano, dan Alicia Conduras, (2016), *Challenges in Measuring Readiness for Entrepreneurship. Emerald Group Publishing Limited: Management Decision Vol. 54 No. 5, 2016, pg 1022-1046*
- Saiman, Leonardo.(2009). *Kewirausahaan: Teori, Praktik, dan kasus-kasus*. Jilid 1, Jakarta: Salemba Empat
- Schermerhorn Jr, Jhon R. (1997). *Management. 5th edition*. English: John Wiley & Sons, Inc.
- Sekaran, Uma dan Roger Bougie. *Metode Penelitian untuk Bisnis (terjemahan)*. Edisi 6. Jakarta Selatan: Salemba Empat
- Suryana, Yuyus, dan Kartib Bayu. (2015). *Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*. Edisi 2. Jakarta: Prenamedia Group
- Susetio, Prakoso Budi. (2014). *Wirausaha Sukses: Awali dari Hobi & Keinginan*. Diperoleh pada 14 februari 2018 jam 22.46 di <http://entrepreneur.bisnis.com/read/20140417/88/220275/wirausaha-sukses-awali-dari-hobi-keinginan>
- Talebi, Kambeiz. (2007). *How Entrepreneurs Should Change Their Style In a Business Life Cycle. Journal of Asia Entrepreneurship and Sustainability. Vol.3, 2007*

- Tirto (2017). *Jokowi Bersama CEO Muda Dorong Wirausaha Baru Berkiprah di EW*. Diperoleh pada 24 Januari 2018 jam 18.18 di <https://tirto.id/jokowi-bersama-ceo-muda-dorong-wirausaha-baru-berkiprah-di-ew-cBUq>
- Tirto (2017). *Cetakan Wafel dan Kisah Kelahiran Sepatu Nike*. Diperoleh pada 24 Januari jam 19.03 di <https://tirto.id/cetakan-wafel-dan-kisah-kelahiran-sepatu-nike-ct2d>
- Velasco, Marie, Severine Saleilles. (2007). *The Local Embeddedness of Lifestyle Entrepreneur: An Exploratory Study. Interdisciplinary European Conference on Entrepreneurship Research, 2007, pg 1-20*
- Washingtonpost. (2014). *When We Were Small: Under Armour*. Diperoleh pada 15 Januari 2018 jam 19.21 di https://www.washingtonpost.com/business/on-small-business/when-we-were-small-under-armour/2014/11/11/f61e8876-69ce-11e4-b053-65cea7903f2e_story.html?utm_term=.de4bb60465a5
- Weinstein, Laurence. (2003). *Turning a Hobby into Millions. New England Journal of Entrepreneurship. Vol. 6. No. 2. 2003, pg 19-24*
- Wikipedia. (2018). *Josep William Foster*. Diperoleh pada 15 Januari 2018 jam 20.39 di https://en.wikipedia.org/wiki/Joseph_William_Foster,
- Wikipedia. (2018). *Reebok*. Diperoleh pada 15 Januari 2018 jam 19.04 di <https://en.wikipedia.org/wiki/Reebok>
- Wikipedia. (2018). *Venus Williams*. Diperoleh pada 15 Januari 2018 jam 20.22 di https://en.wikipedia.org/wiki/Venus_Williams
- Yin, Robert K. (2013). *Studi Kasus & Metode (terjemahan)*. Jakarta: Rajawali Pers

LAMPIRAN

LAMPIRAN A PEDOMAN PERTANYAAN

1. Wawancara dengan narasumber utama
 - a. Alasan mendirikan bisnis
 1. Siapa nama anda?
 2. Latar belakang pendidikan anda?
 3. Apa hobi yang anda miliki?
 4. Apakah anda menyukai sneaker?
 5. Apa kesukaan yang anda miliki? Apakah ada selain sneaker?
 6. Apa yang anda ketahui mengenai sneaker?
 7. Apakah anda menggunakan sneaker sebagai gaya hidup?
 8. Apakah anda sering menggunakan sneaker?
 9. Berapa koleksi sneaker anda?

10. Bagaimana awal mulanya anda kenal dan bisa sampai menyukai sneaker?
 11. Dalam berkegiatan (baik di luar atau dalam ruangan) anda lebih suka menggunakan sneaker atau sandal?
 12. Seberapa penting sneaker bagi anda?
 13. Adakah momen yang tidak terlupakan yang ada sangkut paut dengan sneaker?
 14. Apakah sebelumnya anda pernah bekerja? Jika ya, dimana? Jika tidak, kenapa?
 15. Apakah sudah pernah terpikir untuk membuka bisnis dalam bidang lain?
 16. Apakah sebelumnya memang anda bercita cita menjadi seorang *entrepreneur*?
 17. Bagaimana proses anda dalam memilih sebagai *entrepreneur*?
 18. Kenapa anda mendirikan bisnis yang bergerak dalam bidang sneaker?
 19. Kenapa tidak mendirikan bisnis di bidang lain?
 20. Apa tujuan anda mula-mula dalam mendirikan bisnis ini?
 21. Bagaimana awal proses dalam mendirikan bisnis anda?
 22. Apakah ada seseorang atau suatu hal yang mempengaruhi anda dalam membuat bisnis sneaker ini?
 23. Apakah sejak awal memang anda berfokus dalam mendirikan bisnis sneaker ini?
 24. Apa yang membuat bisnis anda terus tumbuh?
 25. Bagaimana sistem anda bekerja dengan bisnis anda saat ini? Ataupun anda bekerja setiap hari atau seperti apa?
 26. Apa yang membuat bisnis anda ada sampai saat ini?
 27. Apa pengaruh/makna dari keluarga, komunitas, teman atau pasangan dalam bisnis anda?
 28. Berapa pmsset yang di dapat dari bisnis anda?
 29. Menurut anda bagaimana hubungan yang terjadi antara sesama pemilik bisnis sneaker di yogyakarta?
 30. Menurut anda bagaimana perkembangan sneaker di tahun ini dan di masa yang akan datang?
 31. Apakah kesukaan anda terhadap suatu brand khusus sneaker tidak ada sangkut pautannya dengan anda berbisnis
 32. Bagaimana pelanggan yang anda miliki mulai dari range umur, kesukaan dan hubungan yang seharusnya terjalin?
- b. Proses pengambilan keputusan
1. Apakah anda memiliki bisnis ini seorang diri? Jika tidak bagaimana proses pengambilan keputusan dalam hal bisnis yang terjadi?
 2. Ada berapa karyawan yang anda miliki?
 3. Berapa lama anda menjalankan bisnis ini?
 4. Bagaimana proses pengambilan keputusan dalam bisnis anda?

5. Apakah anda meminta saran dari karyawan yang anda miliki terlebih dahulu atau tidak?
 6. Jenis sneaker seperti apa yang anda sukai?
 7. Apa saja hal yang dapat mempengaruhi anda dalam membuat sebuah keputusan?
 8. Apakah *lifestyle* anda atau kesukaan anda terhadap sneaker mempengaruhi keputusan anda?
 9. Apakah anda mempertimbangkan hal-hal yang berbaur kesukaan anda terhadap sneaker (merk tertentu) dalam setiap keputusan anda?
 10. Ataukah keputusan-keputusan anda dalam berbisnis murni dilakukan hanya untuk berbisnis dan meraih keuntungan?
 11. Apakah kesukaan anda tentang sneaker mempengaruhi anda dalam membuat keputusan?
 12. Menurut anda apakah yang dimaksud dengan keputusan yang baik?
 13. Bagaimana anda membuat sebuah keputusan dalam bisnis anda?
 14. Apakah anda pernah melakukan keputusan yang buruk? jika boleh disampaikan apakah itu?
 15. Bagaimana anda agar dapat membuat keputusan yang tepat dalam bisnis anda?
 16. Apakah menurut anda keputusan yang anda buat selama ini bisa dikatakan tepat?
 17. Apa yang anda inginkan pada diri anda sendiri agar ke depannya keputusan-keputusan yang anda pilih benar-benar tepat?
- c. Kelebihan dan kelemahan
1. Apa suka duka anda dalam berbisnis?
 2. Apa manfaat yang anda dapat dari kegiatan anda dalam berbisnis?
 3. Apa manfaat yang anda dapat yang menjadikan wirausaha (yang bergerak dalam bidang sneaker/bidang yang anda sukai) sebagai bisnis?
 4. Apakah berbisnis dan menjadikan kegemaran anda terhadap sneaker mempunyai kelebihan? Jika ya apa kelebihan tersebut? Jika dibandingkan dengan semisal karyawan biasa atau bisnis konvensional lainnya.
 5. Apakah berbisnis dan menjadikan kegemaran anda terhadap sneaker mempunyai kelemahan? Jika ya apa kelemahan tersebut?
 6. Bagaimana anda menanggapi antara kelebihan dan kelemahan tersebut?
 7. Apakah anda merasa bahagia dengan keadaan anda sekarang?
 8. Menurut anda apa salah satu pencapaian terbesar yang pernah anda raih?
 9. Bagaimana rasanya mendirikan bisnis atau menjalankan bisnis dari hal yang disukai?
 10. Apa yang telah sneaker berikan terhadap kamu?

LAMPIRAN B
TRANSKIP WAWANCARA

Narasumber I : Masagus Muhammad Arief

Wawancara dilakukan pada hari Minggu, 25 Maret 2018 jam 15.25

Waancara dilakukan di Taman Kuliner, Condong Catur, Depok, Sleman

Peneliti : selamat siang mas

Narasumber :iya siang

Peneliti :*oh* ya sebelumnya saya ucapkan terimakasih karena telah menyempatkan waktunya untuk wawancara dengan saya. perkenalkan nama saya satria saya sedang menyusun skripsi, saya mahasiswa fakultas

ekonomi jurusan manajemen universitas islam indonesia. Langsung aja
ya mas

Narasumber : iyaa

Peneliti : siapa nama mas ?

Narasumber : nama saya Masagus Muhammad Arief

Peneliti : *eee...* kalo boleh tahu latar belakang pendidikannya mas ?

Narasumber : Sarjana komputer latar belakang pendidikan saya mas

Peneliti : dimana mas?

Narasumber : di Amikom Yogyakarta

Peneliti : di Amikom yang dekat FE UII itu?

Narasumber : iyaa

Peneliti : Tetangga ya mas berarti *hehehe*, terus untuk sekarang sendiri apasih hobi yang mas miliki?

Narasumber : Hobi saya futsal terus koleksi sneaker paling

Peneliti : Berarti bisa dibilang mas nya menyukai sneaker ya?

Narasumber : Ya lumayan *lah*, saya cukup menyukai sneaker

Peneliti : *eee...* apakah ada selain sneaker yang disukai mas?

Narasumber : futsal

Peneliti : *eee...* kalo tapi futsal juga pakai sepatu kan?

Narasumber : iyaa, *nek nyeker* enggak enak

Peneliti : *nyeker?* *Nyeker* apa mas?

Narasumber : *nyeker* itu pakai kaki mas *gak* pakai alas

Peneliti : *ohh* yaaa tau tau, *eee...* menurut mas sendiri apa itu sneaker *sih* mas?

Narasumber : sneaker itu sepatu

Peneliti : sepatu biasa gitu?

Narasumber : banyak model sih sebenarnya, sneaker ada yang bentuknya itu *casual* ada juga yang untuk *running* tapi rata-rata orang anak-anak jaman sekarang lebih ke sneaker *sih* daripada untuk olahraga

Peneliti : Terus untuk mas sendiri lebih suka sneaker yang jenis apa?

Narasumber : lebih ke *running* sih

Peneliti : lebih ke *running* berarti lebih ke olahraga ya mas?

Narasumber : iyaa

Peneliti : berarti apakah anda sering menggunakan sneaker?

Narasumber : hampir tiap hari saya menggunakan sneaker dalam berkegiatan baik di dalam maupun di luar ruangan

Peneliti : *oo* berarti semuanya ya di dalam sama luar ya

Narasumber : iya mas, *all in* gitu

Peneliti : untuk sekarang sendiri berapa *sih* koleksi sneaker yang dimiliki

Narasumber : Masih sedikit mas koleksi saya

Peneliti : Berapa pasang?

Narasumber : Belum ada sepuluh

Peneliti : Belum ada sepuluh? *waaa* cukup banyak itu mas, tepatnya berapa mas ?

Narasumber : 8 pasangan *lah* mas koleksi sneaker saya

Peneliti : 8 pasangan itu apakah *casual* semua atau *running* semua

Narasumber : Campur mas

Peneliti : Untuk merknya mas , yang paling banyak merk apa?

Narasumber : Aku lebih suka merk Converse *sih*

Peneliti : Kalo sneaker sendiri lebih menyukai yang jenis Converse gitu ?

Narasumber : Iya mas kalo saya lebih menyukai yang jenis Converse

Peneliti : Kenapa mas ?

Narasumber : Lebih nyaman aja dipakai mas

Peneliti : Gimana *sih* awal mulanya *kok* bisa sampai kenal dan suka sneaker?

Narasumber : *Kapusan* mas awalnya saya kenal sama sneaker

Peneliti : *Kapusan* gimana mas, *kapusan* gimana ?

Narasumber : Saya pernah beli sneaker ternyata *fake* atau palsu

Peneliti : *Ohh* ternyata *fake* , terus ?

Narasumber : Terus nyari nyari masalah gimana caranya bedain ori sama *kw* nya dari sana saya suka sneaker pengen lebih tahu tentang sneaker

Peneliti : *Ooo...* berarti berawal dari *e*

Narasumber : Dibohongi sama *seller* mas habis itu mulai mendalami masalah sneaker dan mulai suka gitu

Peneliti : Untuk sneaker pertama sendiri apa mas?

Narasumber : Nike mas dulatone kalo ga salah *ehh* bukan bukan *ding* dualfusion

Peneliti : *Ooo* dual fusion , itu jenis *sport* ya mas

Narasumber : Iyaa *sport* buat olahraga gitu

Peneliti : *Eee* menurut mas sendiri berapa penting sneaker bagi mas ?

Narasumber : Penting banget sneaker sekarang mas

Peneliti : Kenapa?

Narasumber : Karena selain untuk alas kaki juga untuk menunjang penampilan

Peneliti : Menunjang penampilan jadi *lifestyle* gitu ya ?

Narasumber : Iya mas sneaker itu menunjang penampilan dan *lifestyle*

Peneliti : *Eee...* adakah momen yang tidak terlupakan mas ketika mas berhubungan dengan sneaker? Yang miri mirip dengan tadi yang dibohongi itu oleh *seller* gitu

Narasumber : enggak ada, cuman itu saja *sih* momen awal mula nya

Peneliti : *Nah* mas kan sekarang punya bisnis, apakah sebelumnya pernah bekerja?

Narasumber : Enggak, belum pernah bekerja mas

Peneliti : *Eee...* apakah sebelumnya mas ini memang bercita-cita sebagai *entrepreneur*?

Narasumber : Yaa saya memang bercita-cita sebagai *enterepreneur*

Peneliti : Sebagai pendiri bisnis gitu ya,

Narasumber : iyaa

Peneliti : Mas kan *background* pendidikannya kan S1 sarjana komputer di Amikom kan, kan ada kesempatan banyak untuk bekerja , *nah* kenapa kok lebih tertarik menjadi seorang pebisnis atau *entreprenenur* daripada karyawan

Narasumber : Saya engga bisa disuruh-suruh mas dan gak mau disuruh-suruh

Peneliti : Gamau disuruh-suruh, berarti dari awal memang gak mau jadi pegaawai gitu ya

Narasumber : awal emang enggak mau jadi pegawai

Peneliti : *Eee...* gimana sih prosesnya kok bisa memilih *entrepreneur* gitu , kan ada banyak profesi yang lain gitu kok memilih menjadi *entrepreneur*

Narasumber : Gak ada pilihan sih saya juga gak kerja yang jadi pegawai gitu jadi jalan satu satunya ya bisnis

Peneliti : *Ooo...* sebagai jalan satu satunya jadi bisnis gitu ya , nah *e* kenapa anda mendirikan bisnis dibidang sneaker?

Narasumber : Karena saya pernah *kapusan*

Peneliti : *Oo* dari yang tadi diceritakan yaa , apakah cuma itu alasannya ?

Narasumber : *Gaksih* , karena nyalurin hobi juga

Peneliti : Maksudnya mas ?

Narasumber : Kan hobi ngumpulin sneaker saya sekarang jadi ya dikumpulin aja sebanyak banyaknya sneaker sambil dijual jualin gitu

Peneliti : Trus kenapa tidak mendirikan bisnis dibidang lain? mas?

Narasumber : Ada , sebelumnya bisnis saya di *clothingan*

Peneliti : Di *clothingan* trus berpindah ke sneaker?

Narasumber : Iyaa mas

Peneliti : Itu kenapa *kok* bisa berpindah mas

Narasumber : *Gak* berpindah *sih* mas sebenarnya, sebenarnya sneaker itu cuma *side job*, bisnis diluar *clothing* karena sekarang perkembangan jamandan anak-anak jaman sekarang kan lebih mementingkan *fashion* yaa nambah item. Awalnya nambah item sekarang malah jadi mata pencaharian

Peneliti : *Nah* trus si bisnis *clothingan* itu masih?

Narasumber : Masih

Peneliti : Tokonya sama gak sama toko sneakernya yang ada di taman kuliner?

Narasumber : Sama mas

Peneliti : Berarti dua-duanya masih jalan ya mas

Narasumber : Bisnis saya masih jalan mas dua-duanya

Peneliti : Untuk konsennya sendiri mas, lebih konsen kemana?

Narasumber : Sekarang lebih konsen ke sneaker

Peneliti : Tujuan mula mula mendirikan bisnis nya apa mas kalau boleh tau

Narasumber : Tujuan mula-mulai *nyari* duit mas sama menyalurkan hobi *sih* mas

Peneliti : Awal proses nya gimana mas yang terjadi apakah bisnis *clothingan* dulu atau sneaker dulu

Narasumber : *Clothing-an* dulu terus karena saya pernah dibohongin terus *nyari nyari* jadi tertarik ke bisnis sneaker awalnya cuma *nyetok* 5 box pasang sepatu sekarang sudah banyak

Peneliti : Itu dari apakah langsung mendirikan toko atau

Narasumber : Enggak dulu saya di *home shop* namanya, rumahan mas terus punya toko

Peneliti : Apakah dulu pertama itu memanfaatkan media sosial

Narasumber : Media sosial itu kan baru beberapa tahu ini dulu jualannya lewat toko online jamannya toko bagus, bukalapak

Peneliti : Tapi sekarang masih gak mas

Narasumber : Sekarang malah bukalapak sama tokopedia malah aku toko bagus kan udah hilang mas

Peneliti : Kalau media sosial lainnya mas ?

Narasumber : Kalo medsos pake instagram, fokusnya masih di instagram

Peneliti : Berarti e apakah sejak awal itu memang berfokus dalam mendirikan bisnis sneaker ini

Narasumber : Enggak kan saya dari *clotingan* terus ke sneaker

Peneliti : Menurut mas sendiri apa yang membuat bisnis mas ini semakain tumbuh

Narasumber : Perkembangan jaman mas, Jogja ini kan sentralnya mahasiswa dan rata rata pakai sepatu mas anak-anak kuliahhan itu pakai sepatu mas, jadi untuk pasarnya sendiri Jogja ini memang bagus *sih* untuk jualan sneaker

Peneliti : Kalau usaha mas yang satunya lagi

Narasumber : Selama orang enggak , maksud saya selama orang pakai baju masih jalan kok

Peneliti : Berarti bisa dikatakan dua-duanya masih jalan ya mas

Narasumber : Iya masih baik bisnis sneaker atau *clotingan* masih jalan dua-duanya

Peneliti : Eee... kalo mas sendiri ini kan sebagai pemilik bisnis nah sistem kerjanya itu bagaimana sih atukah tiap hari atau

Narasumber : Tiap hari buka mas

Peneliti : Kalau yang membuat bisnis anda ada sampai saat ini itu apa

Narasumber : Apa ya mas, kerja keras paling

Peneliti : Atau ada pengaruh orang lain gitu atau bagaimana

Narasumber : Itu penting mas, puya *link* dan kenalan itu harus dimanfaatin sekarang dari mereka bisnis itu bakal tumbuh kok kalau saya masih pake sistem pemasaran tu yang efektif itu sampai sekarang itu *mouth to mouth* tu atau mulut ke mulut

Peneliti : Kok bisa mas ?

Narasumber : Masih efektif mas, daripada kita *ngiklan* secara langsung lebih baik dari mulut ke mulut mas

Peneliti : Kenapa kok seperti itu mas ?

Narasumber : Karena kan testimoni paling bagus itu dari orang lain dan dari kepercayaan orang lain

Peneliti : Kalau pengaruh dari keluarga sendiri?

Narasumber : Mendukung 100% mas

Peneliti : Kalau teman atau pasangan gitu?

Narasumber : Istri alhamdulillah mendukung karena saya kan udah berkeluarga mas

Peneliti : Kalau teman gitu gimana mas

Narasumber : *Woo...* kalo itu pasti lah , mereka pasti minta diskonan juga sih hehhe

Peneliti : Kalo komunitas sendiri mas

Narasumber : Komunitas sendiri paling... komunitas apa ? sneaker?

Peneliti : Iya komunitas sneaker di Yogyakarta

Narasumber : Banyak *sih* mas ya tapi saya gak ada yang ikut *tu* aku lebih ke independen *sih* mas lebih bebas gitu *sih* gak terikat gitu mas, aku lebih suka yang seperti itu

Peneliti : Berarti masnya gak suka yang terikat terikat gitu ya?

Narasumber : Yaa yang bebas gitu mas

Peneliti : *Nah* kalau mas sendiri, ini sudah mendirikan bisnis sneaker ini berapa tahun?

Narasumber : Sudah 4 tahun mas bisnis sneakernya dimulai pada tahun 2014 sampai sekarang

Peneliti : Oh ya mas saya lupa menanyakan, nama bisnis nya apa ya mas. bisnis sneakernya

Narasumber : Mino sport shop , instagramnya juga itu kok mas

Peneliti : Berarti sudah berdiri selama 4 tahun ya, untuk tokonya sendiri dimana ya

Narasumber : Di Taman Kuliner Condong Catur belakang terminal

Peneliti : Kenapa milih disana mas ?

Narasumber : Murah mas biaya sewanya

Peneliti : Rame gaksih mas disana ?

Narasumber : *Alhamdulillah* udah mulai ramai

Peneliti : Oalah rame karena serng ada *event* yaa

Narasumber : Iyaa mas *event* burung terutama

Peneliti : Kalo menurut mas sendiri *nih* bisnis sneaker di yogyakarta sudah lumayan banyak atau bagaimana ?

Narasumber : Sudah menjamur sekarang

Peneliti : Dari awal itu sudah banyak? Atau bagaimana ?

Narasumber : Ga mas, dulu 4tahun pertama awal awal itu masih sedikit sekali *reseller* yang ada, penjual penjual itu sekarang masih banyak, gatau ya mas mungkin karena jamannya kebanyakan orang orang mulai banyak menjual sneaker

Peneliti : Dengan banyaknya yang sudah mulai jualan sneaker menurut mas sendiri hubungan yang terjadi antara sesama pemilik bisnis sneaker yang ada di yogyakarta bagaimana mas

Narasumber : Aman aman aja tuh, malah sering lempar orderan

Peneliti : Maksudnya

Narasumber : Kalau stok sepatu gaada saya lempar ke tempat temen saya yang mempuyai bisnis yang sama

Peneliti : Berarti terjadi dengan bagus ya hubungannya , gak ada yang permusuhan atau kubu kubu gitu

Narasumber : *Waaah* ngapaian mas, gak ada pada gamau

Peneliti : Udah pernah ada atau bagaimana mas

Narasumber : Maksudnya?

Peneliti : Udah pernah ada hubungan yang jelek gitu

Narasumber : *Alhamdulillah* sampai sekarang belum pernah, selama 4 tahun belum pernah malah temenku penjual semua sekarang mas di Yogyakarta rata-rata

Peneliti : Semuanya saling *support* ya mas

Narasumber : Iya mas saling *support* semuanya

Peneliti : Berarti pasar yang terjadi sendiri

Narasumber : Pasar yang terjadi masih sehat mas , kalo untuk di Yogja masih sehat mas pasarnya

Peneliti : Menurut mas sendiri nih, bagaimana perkembangan sneaker di tahun ini dan di tahun yang akan datang

Narasumber : Waah tambah berkembang ya mas ya, sekarang itu pemilk *brand* itu berlomba membuat bentuk sneaker yang baru dengan bahan baru dengan kualitas dan kuantitas juga bersaing lah

Peneliti : Kalau selama 4 tahun ini bagaimana mas?

Narasumber : Perkembangannya cepet banget, itemnya mas lebih cepet daripada jaman awal awal dulu

Peneliti : Maksudnya lebih cepet?

Narasumber : Berkembangnya jadi kan teknologi sekarang sneaker itu sudah pakai teknologi jadi mereka sudah berlomba lomba *nyiptain* teknologi yang enak lah enak atau nyaman dipakai oleh *user* atau pelanggan nya mereka sih

Peneliti : Untuk macamnya atau jenisnya sendiri mas

Narasumber : Macam dan jenisnya masih sama seperti yang dulu sih mas masih ada *casual*-nya masih ada yang untuk runningnya untuk futsalnya juga ada

Peneliti : Trus *e* untuk hubungan pelanggan dengan pertumbuhan toko mas sendiri itu bagaimana sih

Narasumber : Aku sering ngasih diskon sih mas untuk langganan, untuk langganan yaa

Peneliti : Apakah mas menangani sendiri kalo misal ada pelanggan gitu

Narasumber : *Ohh* enggak sudah ada karyawan saya punya 2 karyawan mas

Peneliti : berarti mas jarang sekali *e* apa ngobrol dengan pelanggan gitu atau gimana mas?

Narasumber : Kalau untuk pelanggan masih sering, aku masih sering ke toko kok

Peneliti : Kalu ngobrol sama pelanggan tu apa mas yang biasanya di obrolin

Narasumber : Macam-macam mas dari sneaker sampai masalah pribadi

Peneliti : Kadang malah sering curhat ya mas

Narasumber : Iyaa bener

Peneliti : *Oke* lanjut *oh* ya mas apakah bisnis ini dimiliki seorang diri

Narasumber : Yaa

Peneliti : Apakah modal yang dimiliki seorang diri?

Narasumber : Iya mas modal dari awal saya sendiri

Peneliti : Mino sport shop itu berdiri tahun berapa mas ?

Narasumber : 2014

Peneliti : *Oh* berarti dari tahun 2014 sampai sekarang menjalankan bisnis sendiri ya mas

Narasumber : Iya mas

Peneliti : Untuk proses pengambilan keputusan dalam bisnis nya bagaimana mas?

Narasumber : Tetep saya yang *megang* keputusan mas

Peneliti : Keputusan *final* di mas ?

Narasumber : Iyaa keputusan *final* di saya

Peneliti : Apakah sering minta saran sama karyawan mas ?

Narasumber : Oooh itu sering banget mas kalau minta saran karyawan, kalau dari saran karyawan itu biasanya saya nanya untuk masalah stok sneaker yang akan diambil

Peneliti : Stok yang akan diambil tergantung karyawannya dong

Narasumber : Saya kasih pilihan misal ada 3 atau 4 macam stok item baru yang bakal masuk saya suruh mereka milih yang mana yang kira kira bakal laku di lapangan

Peneliti : Karena yang biasa jaga toko itu karyawannya jadi minta saran gitu, untuk jenis sneaker yang mas suka itu apa ya mas kalo boleh tahu?

Narasumber : Saya suka merk *converse*

- Peneliti : *Aa...* untuk ada apa aja *sih* hal-hal yang dapat mempengaruhi mas dalam mengambil sebuah keputusan?
- Narasumber : Apa ya kalo stok *eee* bentuk sepatu *sih* mas sebenarnya karena kan ada yang sepatu itu banyak kan ya bentuknya kalo yang terlalu *norak* itu kadang saya ga ambil
- Peneliti : Maksudnya terlalu *norak*?
- Narasumber : Dari bentuk maupun warna yaa yang warnanya *ngejreng* gitu mas , tapi ada sebagian orang yang nyari
- Peneliti : *Nah* semisal itu enggak *ngejreng* langsung diambil gitu ?
- Narasumber : Biasa nya *sih* iya biasanya langsung tak ambil tapi *kuantitinya* yang sedikit
- Peneliti : *Nah* mas tadi *kan* mas menyukai merk *converse* nah apakah kesukaan terhadap merk *converse* ini mempengaruhi keputusan anda
- Narasumber : Yaa kalau *Converse* saya *take all* saya ambil semua karena pasarku dah kebentuk di *Converse* *sih* mas untuk kawasan jogja, jadi rata rata anak jogja kalo nyari *Converse* di mino mas
- Peneliti : Jadi kalo misal mas suka *converse* gitu klaho misal ada stok langsung diambil semua, *naah* jadi gini mas semisal *e* ada stok *Converse* sama yaa katakanlah ada *Nike* sama *Adidas* gitu dengan proporsi sama. Apakah mas akan ambil *Converse* aja atau tetep membagi rata ke 3 merk tersebut
- Narasumber : Kalo aku *sih tak* utamain yang *Converse* dulu sisanya baru bagi rata tetep saya utamakan produk yang saya sukai dulu mas
- Peneliti : *Nah* mas keputusan keputusan mas dalam berbisnis ini murni dilakukan untuk meraih keuntungan dalam berbisnis atau ada untuk hal hal lain ?
- Narasumber : Namanya bisnis pasti nyari keuntungan ya mas sama ada untuk pertumbuhan bisnis *sih* mas , kalo untuk pertumbuhan bisnis itu pasti, kita kan harus mikirin berapa... kalo untuk *owner* sendiri itu kita harus mikir 2 sampai 3 langkah kedepan. Kan kita ga bisa mikir untuk hari ini doang. Saya kan udah punya karyawan jadi harus mikir untuk menggaji mereka atau untuk *nyetok* barangnya lagi kalau ada barang
- Peneliti : Menurut mas sendiri nih apa yang dimaksud dengan keputusan yang baik dalam membuat keputusan yang mempengaruhi bisnis mas itu keputusan yang baik menurut mas sendiri yang seperti apa

- Narasumber : Yang enggak pakai emosi mas, terkadang *kan* ada apa ya orang orang baru yang masuk di dunia sneaker mereka kadang yaaa gini ajalah misalnya sama kayak saya bisnisnya sneaker gitu karena mereka masih baru semua barang di habisin diambil semua padahal pasarnya mereka itu belum terbentuk seharusnya kan mereka membentuk pasar dulu baru bisa ngambil *kuantiti* barang yang dimaksud emosi kayak gitu mas jadi mereka tu ada modal segini habisin semua padahal *kan* kita harus *save money* nih mas untuk kebutuhan mendadak atau kebutuhan yang lain lain lah jadi *kalo* bisa modal itu jangan habis semua harus punya pegangan
- Peneliti : *Nah* apakah pada saat ini keputusan keputusan yang sudah mas ambil itu menurut mas baik atau buruk mas
- Narasumber : Untuk sementara baik buruk tu *fifty-fifty* ya mas kadang juga saya masih salah dalam mengambil keputusan seperti nyetok barang yang enggak laku, barang yang saya ambil saya kira bakal cepet habis ternyata susah atau lama keluarnya
- Peneliti : Berarti apakah pernah melakukan keputusan yang buruk?
- Narasumber : Pasti mas
- Peneliti : Contohnya mas?
- Narasumber : Salah ngambil stok yaa apa yaa karena kan ada beberapa stok saya lebih *beratin* yang stok ini misalnya stok A, ternyata stok A itu lama habisnya padahal kalo terlalu banyak stok kan uang *mandeg* nya lebih banyak
- Peneliti : *Ohh* gitu , *oh* berarti uang *mandeg* itu maksudnya sepatu yang belum keluar atau terjual gitu ya mas
- Narasumber : *Naah* bener
- Peneliti : Bagaimana *sih* agar membuat sebuah keputusan yang tepat dalam bisnis
- Narasumber : Nanya karyawan mas sama tahajud mas *hehehe*
- Peneliti : Maksudnya sama tahajud gimana mas
- Narasumber : Bisnis itu harus diiringi doa biar mengambil keputusannya juga bener sama jangan lupa kerja keras mas gak mungkin kan doa doang
- Peneliti : Kerja kerasnya itu bagaimana mas
- Narasumber : Biasanya ngelakuin promosi mas ditingkatin relasi dibanyakin

- Peneliti : *Eee...* ada enggak sih mas sesuatu yang diinginkan pada mas sendiri agar kedepannya itu keputusan-keputusan yang diambil lebih tepat lagi
- Narasumber : Banyak mas yang pasti tu masih masalah di stok sih saya , stok sama *emmm* pemberian harga jual
- Peneliti : Itu gimana mas?
- Narasumber : Jogja tu kan karena udah banyak ya sekarang udah terlalu banyak *seller* jadi kita harus nyamain harga *tu lho* mas sama *seller* lainnya nyamin di harga jualnya ke konsumen mas jadi biar persaingan itu tetap sehat, nah itu masih agak susah karena kadang ada *seller* itu yang jual itu jauh banget dari harga *seller* lain itu yang sering merusak pasar biasanya mas tapi kadang saya juga ngerti karena mereka belum punya karyawan dan toko masih individu gitu jadi *ga* masalah untuk mereka
- Peneliti : *Nah* itu cara mas buat menanggulangnya gimana
- Narasumber : Kita udah menang lama sih mas , tetep laku aja soalnya menurut saya kepercayaan dari pelanggan tu masih kita dapat
- Peneliti : Itu gimana mas caranya menjaga kepercayaan dari para pelanggan?
- Narasumber : Jual barang sesuai deskripsi nya aja *sih* sebenarnya kalo barangnya ori bilang ori kalau palsu ya bilang palsu tapi kan selama ini mino ga pernah jual barang palsu selalu ori
- Peneliti : Yang membedakan apasih mas antara barang yang ori dengan yang kw
- Narasumber : Bahan mas, *shaping* mas, *shaping* itu bentuk sama apa yaa pokoknya nanti keliatan yaa dari dua itu dah keliatan banget sih dari bahan dan *shaping* nya sepatu dah keliatan mana yang asli atau ori sama yang kawe atau palsu
- Peneliti : Berarti untuk di mino sendiri sudah dijamin mas barangnya ori semua?
- Narasumber : Iya mas kita biasanya ambil barang resmi
- Peneliti : Apakah sudah pernah ada yang *komplain* gitu mas
- Narasumber : *Alhamdulillah* belum pernah ada mas yang sampai *komplain* gitu
- Peneliti : Berarti kepercayaan yang terjadi terhadap pelanggan itu udah bener bener terjadi ya
- Narasumber : Yaak anda benar mas

- Peneliti : Kalo saya benar nanti dapat diskon ga nih mas *hehehe*
- Narasumber : Enggak mas gak kenal soal *hahaha*
- Peneliti : *hahaha* lanjut aja ya mas, mas ini kan sudah 4 tahun ya menekuni bisnis sneaker ya nah selama itu kan pastinya ada suka duka *nah* apasih suka duka yang dialami selama beberapa tahun ini mas
- Narasumber : Suka dukanya banyak mas dari awal modal kecil sampai sekarang *alhamdulillah* udah banyak stok apa ya mas bisnis itu kayak naik anak tangga sih mas *eee...* bertahap mas yang dari kecil dia naik lagi satu *step* satu *step* tapi setiap naik satu *step* pasti ada masalah-masalah baru, permodalan itu jelas pasti tambah banyak barang *kan* pastinya tambah banyak jug amas modalnya belum lagi dulu masih jaga sendiri jaga sendiri nyetok sendiri *packing* sendiri kalo ada yang dikirim *pas* dulu waktu awal awal *pas* masih belum ada karyawan, sekarang waktu ada karyawan juga tambah pusing
- Peneliti : *Kok* pusing mas
- Narasumber : Mikir gaji mas, gak mungkin kan mereka gak saya gaji
- Peneliti : Terus ada lagi ga mas suka dukanya gitu
- Narasumber : Sukanya banyak mas *waaa* kalo barang yang ada di toko laku semua pasti seneng banget mas
- Peneliti : Untungnya banyak mas?
- Narasumber : Kalau untung *gaksih* namanya gimana yaa bisnis itu harus *muter* mas, *muterin* untung yang ada jadi ga semua untung itu kita pakai jadi lebih baik itu uang modal itu tetep harus ada namanya *safe money* terus semua keuntungan jangan dipakai untuk kebutuhan pribadi tapi diputerin lagi harus dipisahkan *lah* mas
- Peneliti : Kalau manfaat sendiri mas dari kegiatan berbisnis sneaker ?
- Narasumber : Apa ya
- Peneliti : Baik material atau non material
- Narasumber : Kalau material pasti nambah pundi pundi uang mas kalau non material aku bisa bantu orang lain mas. *Kayak* karyawan contohnya mas. Karyawanku kan dua-duanya dah yatim yang satu malah yatim piatu aku angap aja bantu masalah materinya mereka sih itu aja sih, aku bangga

dengan diriku sendiri bisa bantu mereka dan juga dapet *nyediain* lapangan kerja buat mereka *lah* mas istilahnya itu

- Peneliti : Terus ada lain *gak* manfaatnya yang ada di diri sendiri gitu mas
- Narasumber : Apa ya, ya pastinya koleksi sneaker ku nambah *sih* mas *hehehe* ambil pakai ambil pakai itu salah satu keuntungan juga *sih* mas tapi sebenarnya *gak* bagus *sih* mas dalam berbisnis
- Peneliti : *Gak* bagus kenapa tu mas
- Narasumber : *Kan* modal kita juga yang dipakai mas ya walaupun diriku sendiri seneng tapi ya kelemahanku masih situ mas, kalau misal liat sepatu *Converse* gitu yang aku pengenin biasanya tanpa pikir panjang langsung aku pakai sendiri mas *hehehe*
- Peneliti : *Eee...* terus untuk manfaat di diri sendiri mas
- Narasumber : *Eee...* mungkin menambah kepercayaan diri ya mas sama aku nambah banyak mengenal orang baru tambah banyak teman *sih* mas sebenarnya karena setiap temen itu punya rezeki masing masing dan bisa berdampak positif juga mas sama rezeki kita
- Peneliti : Kalo manfaat sendiri mas dari mas yang ngebuka bisnis dalam bidang sneaker mas, kan tadi mas suka *Converse* nih
- Narasumber : Yaa tadi itu mas tambah banyak koleksiku mas *hehehe*
- Peneliti : Kalo misal kekurangannya mas
- Narasumber : Kekurangan apa dulu *nih*
- Peneliti : Yaa bisnis sneaker ini
- Narasumber : Kekurangannya apa ya, *gak* ada ya mas sepertinya *ekeknya* tetap di modal mas kekurangan modal sendiri gitu tapi aku orangnya *ga* mau *ngutang* *sih* mas takut mas dibawa mati soalnya. Sama kalo misal ada stok yang bagus gitu ku pakai sendiri mas semisal *nih* mas ada satu *nih* bagus udah enggak ku jual padahal bisa ku jual dengan harga yang lumayanlah keuntungannya tapi ku pakaidewe
- Peneliti : Itu dah sering terjadi atau ...
- Narasumber : *Waaaah* bukan lagi sering mas dah *kerep*ngambil barang sendriri mas *hehehe*
- Peneliti : Itu *doang* mas ?

Narasumber : *Eee* kayaknya itu doang, *trouble* ku cuma disitu

Peneliti : *Nah* tanggapan mas sendiri soal kelemahannya ini bagaimana mas?

Narasumber : Tanggapannya mase saya udah mulai mengurangi sih mas, kalo misal ada yang bagus gitu tetep saya jual yaaa agak separah dulu *lah* mas udah bisa mulai agak *nahanhehehe*

Peneliti : *Kok* bisa mas

Narasumber : Yaa karena saya udah punya istri mas, dah ada tanggungan gitu *hehehe*

Peneliti : *Eee* terus sampai saat ini sendiri apakah mas merasa bahagia degan keadaan mas dan bisnis sneaker yang mas punyai

Narasumber : Alhamdulillah saya masih seneng seneng aja mas, masih dapat kebahagiaan *lah* mas

Peneliti : *Eee...* menurut mas sendiri apa salah satu pencapaian terbesar yang sudah mas raih ketika menjalankan bisnis sneaker ini

Narasumber : Aku dah punya karyawan mas dari yang cuma *home shopping* stok sedikit sekarang udah punya karyawan 2 mas menurut saya itu pencapaian terbesar apalagi bisa bantu mereka buka lapangan kerja baru itu dah cukupbuat saya bahagia mas

Peneliti : Itu aja mas ?

Narasumber : Selama ini itu aja sih mas mungkin besok gatau ya mas

Peneliti : Mungkin ada lagi yaa saya doakan mas

Narasumber : Iyaa amin amin mas

Peneliti : Seperti nambah toko gitu ya

Narasumber : Udah nambah mas satu lagi di Surokasan mas di tamsis itu cabang mas jualsneaker juga mas

Peneliti : Ada kepikiran buat melebarkan bisnis enggak mas?

Narasumber : Saya sekarang usah merambah ke bisnis lain mas, pembersih sepatu mas

Peneliti : Apa *tu* mas , *laundry* gitu?

Narasumber : Bukan mas sya di *cleanernyaeee...* di cairan pembersihnya gitu

Peneliti : Mas buat sendiri atau gimana?
Narasumber : Karyawan saya yang buat mas, saya cumaberusaha memasarkan mas
Peneliti : Dah lama mas?
Narasumber : Baru 2 bulan ini jalan mas
Peneliti : Tanggapan pelanggan gimana mas
Narasumber : *Alhamdulillah* mas udah laku padahal belum di *promosiin*
Peneliti : *Ooo..* udah kenceng belum mas?
Narasumber : Belum sih mas, namanya juga produk baru yaaa pelan pelan aja lah mas dari dikit dikit dulu lah mas
Peneliti : *Okey* yaudah mas saya cukupkan dulu wawancaranya selesai terimakasih banyak ya mas
Narasumber : Iyaa sama-sama mas

Narasumber II : Achmad Fadel

Wawancara dilakukan pada hari Senin, 26 Maret 2018 jam 19.10

Waancara dilakukan di Taman Kuliner, Condong Catur, Depok, Sleman

Peneliti : Selamat sore mas
Narasumber : Selamat sore
Peneliti : *Eee...* siapa nama nya mas
Narasumber : Nama saya Achmad fadel
Peneliti : Nama lengkapnya?

Narasumber : Achmad fadel

Peneliti : Achmad fadel

Narasumber : ya Achmad Fadel aja

Peneliti : Terus kalau boleh tahu latar belakang pendidikannya apa mas?

Narasumber : Saya sekarang kuliah S1 di fakultas peternakan UGM

Peneliti : *Ohh* berarti sebelumnya pendidikan terakhir SMA ya mas

Narasumber : Iyaa SMA

Peneliti : Kalo boleh tahu SMA nya dimana mas

Narasumber : Di Jakarta

Peneliti : *Oalah* di Jakarta berarti disini *ngekos*?

Narasumber : Disini ikut rumah eyang ada keluarga gitu

Peneliti : *Emmm* gitu *emm* langsung aja mulai ya mas, kalo sekarang sendiri hobi nya apa *sih* del?

Narasumber : Hobi saya sekarang selain jualan ya olah raga tenis sama volly sama dikit-dikit ngoleksi sneaker *sih*

Peneliti : Kalo jualan itu hobi jualan apa?

Narasumber : Yaa kalau saat ini lebih mudah sneaker *sih* ya karena untuk fotonya lebih mudah dibandingkan dengan produk garmen atau jaket dan sejenisnya jadi untuk foto sepatu lebih mudah jadi untuk sekarang lebih ke sneaker

Peneliti : Terus untuk sekarang apakah kamu menyukai sneaker del?

Narasumber : Yaa karena dari hobi dan dari penghasilan lama-lama lihat sneaker kok bagus jadi terus suka sama sneaker

Peneliti : Selain sneaker ada gak hal lain yang disukai

Narasumber : *Ehh* yaa atribut tentang timnas Indonesia dari jaket jersey celana seperti itu

Peneliti : Pokoknya yang berbau timnas gitu ya?

Narasumber : Yaaa timnas Indonesia

- Peneliti : Terus *eee* apasih del yang kamu ketahui tentang sneaker?
- Narasumber : Yaa gak banyak *sih* cuman yaa tau tentang material sepatu tipe-tipe sneaker sebagian sneaker terus mungkin membedakan antara sneaker itu original atau tidak original sebatas itu aja *sih*
- Peneliti : Apakah kamu itu menggunakan sneaker sebagai gaya hidup?
- Narasumber : Yaa saya menggunakan sneaker sebagai gaya hidup karena saya menjual produk saya dari diri saya sendiri jadi kalo pakai sepatu itu kan setidaknya saya bisa membuat orang tertarik dan membelinya jadi sesekali barang yang saya jual saya pakai sendiri gitu
- Peneliti : Apakah sering del *gunain* sneaker sehari-hari
- Narasumber : Hampir setiap hari karena untuk hobi saya selain jualan kan olahraga dan itu harus menggunakan sepatu khusus yang olahraga itu ya jadi ya tetap pakai juga
- Peneliti : Kalo untuk jalan-jalan sendiri lebih milih pakai sneaker atau pakai sandal?
- Narasumber : Untuk saat ini mungkin sandal ya karena apalagi musim hujan sekarang kalo mungkin dulu lebih pakai sepatu *sih*
- Peneliti : Kalau dalam berkegiatan gitu misal di *outdor* atau *indor* yang yaa agak resmi atau buat jalan jalan gitu untuk sekarang sendiri, lebih nyamannya pakai apa?
- Narasumber : Tetep sneaker cuman pakainya sneaker yang ini *sih* yang nyaman lebih pilih pilih lagi
- Peneliti : Tadi kan bilang *eee* suka sama sneaker *nah* untuk sekarang sendiri berapa *sih* koleksi yang dimiliki
- Narasumber : Hampir 27 pasang koleksi sneaker sekarang
- Peneliti : sepatu semua itu del?
- Narasumber : Iyaa sepatu semua
- Peneliti : Itu dikumpulin dari kapan del?
- Narasumber : *Ee...* sebenarnya bongkar pasang ya ada yang dijual ada yang yang dibeli jadi dari total 27 pasang itu tahun 2013 2014 itu mulai pertama kali *ngoleksi* sepatu dan bongkar pasang sampai sekarang tinggal 27

- Peneliti : Berarti koleksinya udah dari lama yaa tahun 2013 yaa, mulai awal menggunakan sepatu yaa
- Narasumber : Iyaa mulai awal dan mulai jualan
- Peneliti : Pertama apa del sneaker pertama yang kamu punya
- Narasumber : Sneaker pertama itu *eee* Adidas adizero tennis yaa kan untuk sepatu tenis ya terus yaitu pertama Adidas adizero tenis
- Peneliti : *Kok gimana sih* bisa cerita gak kok bisa awalnya kenal sama sneaker?
- Narasumber : Yaa pertama ya karena *basic*-nya orang tua jualan pakaian dan orang tua saya dari kecil olahraga tenis mau gak mau harus pakai sneaker *naah* jadi dari keterbiasaan olahraga terus pakai sepatu dari situ mulai tertarik ngumpulin sepatu-sepatu untuk yaa untuk dipakai olahraga sendiri sama dipakai buat harian
- Peneliti : *Ee...* kalau misal ditanya seberapa penting sneaker bagi kamu, jawabannya?
- Narasumber : Yaa hampir sangat penting *sih* karena selain hobi *make* ya itu juga termasuk salah satu mata pencaharian ya dan pendapatan
- Peneliti : Apakah ada momen yang tidak terlupakan yang ada sangkut pautnya dengan sneaker gitu
- Narasumber : Ya ada *eee* mungkin *pas* saat dulu pertama kali beli sepatu dengan uang sendiri terus ngumpulin sepatu terus itu momen momen dan dipakai sampai sejobol jebolnya dan sampai sekarang sepatunya masih di *reglue* ulang terus *tak masukin box* khusus
- Peneliti : Sneaker yang ini yaa yang apa maksudnya *eee* punya kenangan gitu yaa
- Narasumber : Iyaa karena dari sepatu itu mendapat penghargaan kejuaraan jadinya menurutku yaa ada nilai sejarahnya
- Peneliti : Kalau ada gak *sih* perbedaan kalau misal kamu keluar atau *hang out* atau main dengan menggunakan sneaker dengan tidak gitu?
- Narasumber : *Ohh* yaa ada jelas, kalo misalkan pakai sneaker itu kadang kadang ya diliatin orang terus kalo misal masuk ke mall jalan ke mall gitu lebih kayak seperti dipandang dibandingkan menggunakan sandal biasa jadi kalau main ke mall lebih ada kepercayaan diri lebih dibandingkan menggunakan sandal jepit atau sandal seperti itu

- Peneliti : Sneaker itu menambah keyakinan diri ya del
- Narasumber : sama yaa itu nambah kepercayaan diri sama lebih orang bisa memandang agak lebih dibandingkan pakai sandal biasa
- Peneliti : Sneaker yang terlupakan sampai saat ini?
- Narasumber : *Eee...ya* itu Adidas adizero itu yang buat tenis
- Peneliti : Terus *eee* berarti bisa dibilang kamu ini masih kuliah terus menjakankan bisnis gitu ya del
- Narasumber : Iyaa betul
- Peneliti : Apakah sebelumnya pernah bekerja del? Yang dimaksud bekerja disini *nyambi kek* jualan ini tapi bukan di sneaker gitu
- Narasumber : Yaa ada dulu kan sebelum jadi kan saya lulus SMA *kan* 2012 *cuman* karena keterbatasan orang tua jadinya ya saya juga bekerja dulu 2 tahun untuk melatih tenis itu juga pakai sneaker juga *sih hehe* harus pakai sepatu khusus *kan* kalo main tenis *nah* itu jadi sebelum jualan sambil kuliah ini ya dulu jualan sambil bekerja
- Peneliti : Kalau boleh tahu dulu apa del kerjanya
- Narasumber : *Eee...* pendamping atau asisten pelatih tenis
- Peneliti : *Eee...* apakah sebelumnya itu pernah terpikir memang pengen jadi *entreprenenur* gitu sekarang?
- Narasumber : *Oh* yaa karena dari kecil *toh* dari dan *basic* nya keluarga adalah *entreprenur* kan jualan jadinya saya pikir saya punya peluang terus punya informasi dengan orang tua kalau gak sama manfaatkan sayang gitu lho kalo *cuman* diem-diem aja dirumah jadi lebih baik saya manfaatkan informasi yang ada dari keluarga ayah saya untuk dikembangkan
- Peneliti : Apakah nanti setelah lulus *tu* del pengen tetep jadi *entreprenenur* atau kerja di instansi gitu
- Narasumber : *Eee...* sebenarnya *enakan* *entreprenenur* cuma bisa disambi nanti makanya sejak sekarang *entreprenur*-nya dikuatkan nanti setelah lulus itu bisa kita serah terimakan kepada orang yang bisa diamanahkan nanti kita bisa ibarat kata setiap minggu atau seminggu sekali ya bisa *ngecek* gimana kondisi toko atau kondisi penjualan sambil utamanya ya itu kerja

- Peneliti : Berarti tetap jalan ya?
- Narasumber : Iyaa semisal udah lulus tetep harus jalan sebenarnya posisinya udah ini *sih* udah ada yang bawa saya dan saya harus *ngikut* dia setelah lulus jadi itu diwajibkan minimal 2 tahun *lah*
- Peneliti : Tapi untuk disini nya sendiri udah mulai dipersiapkan atau belum
- Narasumber : *Alhamdulillah* udah
- Peneliti : Persiapannya gimana?
- Narasumber : Yaa sekarang udah mulai bikin toko, toko udah jadi *insyaallah* April jalan terus rencana kedepannya bulan Sepetember itu buka cabang lagi bikin 2 toko tapi yang ini lebih yaa persiapan dan lebih besar dikit dan gunanya nanti untuk *reseller* Jogja jadi rencananya targetnya pengen buka *reseller* untuk mahasiswa yang mau penghasilan bisa gabung disitu nanti diberikan harga yang lebih murah dan harga yang berbeda dari harga toko
- Peneliti : Berarti jadi *kulakan* nya gitu ya istilahnya
- Narasumber : Yaa jadi saya mau bikin kaya penjual yang di Jakarta tapi di Jogja kan belum ada *toh* rata-rata kalo dari sini *kan* ngambilnya dari luar Jogja
- Peneliti : *Kan nah* ini banyak sekali pilihan bisnis *ni* bukan cuma di sneaker awalnya itu kenapa kok pengennya menjual sneaker gak yang lain semisal kue atau menjual makanan gitu?
- Narasumber : Sebenarnya saya agak mulai tertarik ke garmen karena kalo garmen itu modalnya lebih ringan terus harga jualnya bisa lebih tinggi keuntungannya terkadang bisa sampai 200-300% apalagi sekarang banyak orang yang suka dengan brand-brand tertentu cuma sekarang kebiih fokus ke sepatu karena *ee* pada bagian fotonya, untuk memfoto sneaker sendiri lebih mudah untuk saat ini kalau sepatu itu ditaruh ditempat mana aja asal angelnya dan detailnya bisa difoto dengan jelas itu *dah* cukup sedangkan kalo garmen itu fotonya akan sulit detailnya jadi karena itu lebih pilih sepatu aja karena lebih mudah
- Peneliti : Itu *kan* alasan dari produk kalau dari konsumen ada gak?
- Narasumber : Sebenarnya ada pengen jualan makanan tapi karena keterbatasan waktu kuliah dan lain lain makanya kenapa milih sneaker aja karena barangnya udah tersedia fotonya gampang marketnya gampang ngirimnya gampang

ga susah kalau makan itu *kan* kita harus ada waktu lebih untuk buat atau setidaknya *e* mungkin *majang* produknya itu lebih sulit kalo makanan itu

Peneliti : Tadi bilang kalo sneaker itu marketnya gampang, *nah* bisa dijelaskan lebih lagi

Narasumber : Yaa karena posisinya saya sudah merintis dari tahun 2013 dan *alhamdulillah* sudah kebetuk gitu *market*-nya kalo yang beli ke saya itu rata-rata buat dijual lagi *nah* makanya kenapa saya bilang *market*-nya mudah karena saya lebih menjual barang itu dengan *kuantiti* bukan dengan harga jadi untung tipis tapi *continue* makanya saya bilang kenapa setiap saya punya barang selalu mudah keluar karena yaa karena saya harganya ya bisa dijual lagi

Peneliti : Terus *kok* tujuan mula-mula berbisnis sneaker ini apa del?

Narasumber : Awalnya itu dari saya pengen nonton bola saya pengen nonton bola timnas terus persija pada waktu itu saya masih di jakarta cuma orangtua penghasilannya pas-pasan terus yaudah saya coba berjualan untuk mencari keuntungan yang mana tak gunakan untuk beli tiket nonton bola sama membeli atribut kaya jersey dan jaket itu sebenarnya *sih* awal mulanya kenapa berjualan sneaker karena yaa kecintaan di sepakbola pengen nonton tapi gak punya duit yaa jualan aja gitu

Peneliti : Terus proses awal mendirikan bisnis ini gimana del ada kendala atau ceritanya gimana gitu

Narasumber : Ya kendalanya dari awal *sih* dulu gal punya motor jadi harus rumah ke pasar naik bis beberapa kali dengan macet apalagi dulu di Jakarta seperti itu *tu* trus harus ke Jne *ngirim* barang sama paket semuanya pakai kendaraan umum *tu* lho bukan pake kendaraan pribadi *cumanalhamdulillah* dipermudah karena dulu saya ga pake modal saya cuma dateng ketempat orang yang punya barang terus saya foto barangnya saya jual di Facebook dulu belum ada Instagram tapi ya dengan tadi *ah* untung sekian sebut saja kayak 25 ribu 35 ribu yang penting barang laku nah makanya cepet itu dan *alhamdulillah* dipermudah karena saya gak pake modal cuma sebatas dateng ke tempat yang punya barang terus saya foto jual. Jadi saya dulu ga pake modal saya dateng kerumah teman ayah saya di jakarta sama di tangerang dulu. Kalau dulu mungkin saya kenalnya di taman pasar taman puring main ke taman puring terus bayak toko toko sepatu foto-foto disana nanti saya posting ada orang yang mau orang itu transfer saya ngasih ke yang punya barang barang kasih ke saya saya kirim *kek* penyalur gitu

- Peneliti : Awalnya dari situ ya?
- Narasumber : Iyaa dari situ
- Peneliti : Apakah ada sosok orang atau suatu hal yang mempengaruhi kamu dalam membuat bisnis del kek motivasi gitu atau suatu hal yang *kek wah* aku *bener-bener* pengen seriusin bisnis ini gitu
- Narasumber : Sebenarnya orang tua sih *gak* menyetujui main di sneaker karena modalnya terlalu tinggi jadi orang tua nyuruh lebih fokus main di garmen aja cuma saya lihat temen-temen saya yang berjualan sneaker itu yang di Jakarta dan yang di apa lagi di kota Jogja sekarang ini sudah banyak yang berkembang jauh ya *kayak* ya misalkan udah punya rumah, kendaraan pribadi dan lain lain saya pikir kenapa saya *gak*bisa gitu *lho* jadi hal itu *lah* yang memotivasi saya untuk saya harus ya saya pasti bisalah seperti itu ya dengan usaha yang lebih keras harusnya *kek* gitu *sih*
- Peneliti : *Kan* tadi bilang kalo pertama itu *gak* pakai modal berarti ada kemauan yang keras dong di situ gitu nah apakah sejak awal itu memang kamu sendiri itu pengen mendirikan bisnis sneaker gitu atau toko khusus yang menjual sneaker gitu
- Narasumber : *Ehh...* sebenarnya enggak ada dulu cuma iseng aja tapi dulu saya ya emang pengennya saya dulu main ke brand lokal, brand-brand *home* industri dulu saya *gak* main original
- Peneliti : Maksudnya del?
- Narasumber : Jadi sepatu di Indonesia kan ada *tu* yang emang original dan ada yang *home* industri yang buatan rumahan yang mungkin harganya 200an ribu kebawah *tu* yang biasanya disebut barang *kw nah* dulu saya berawal nya dari situ juga *naah* saya pikir saya mau buka toko yang menjual barang seperti itu pengen bikin grosirnya tapi yang *kw* nya karena modalnya yang ringan dan perputarannya sangat cepat cuma saya tau kalo ternyata itu pun *gak* benar melarang eh membuat hak cipta melanggar hak cipta maksud saya makanya sampai saat ini saya menyudahi untuk tidak main dibarang seperti itu dan fokus di barang original seperti itu tapi tetep mempelajari mana barang barang yang dicurigai itu tidak original
- Peneliti : *Eee...* terus apa *sih* yang membuat bisnis anda itu tumbuh sampai sekarang maksudnya ada sampai sekarang *exist* gitu
- Narasumber : Ya tadi itu karena pada dasarnya dari saya pertama kali jualan itu saya tidak tidak *mematok* keuntungan saya harus berapa persen atau berapa

persen yang penting saya ada lebih sedikit untuk saya ibarat jajan makan nasi kucing sama minum esteh atau yaa dulu saya nyebutnya untuk makan nasi kucing gitu untungnya se nasi kucing gitu makanya kenapa sampai saat ini penjual sepatu yang menghubungi saya walaupun saya jarang posting dagangan selalu nanyain mas punya barang apa yaa karena harganya tadi

Peneliti : Kalau sistem kerjanya del *kan* kamu ini masih mahasiswa *nah* gimana sistem kerjanya tiap hari kah atau

Narasumber : Enggak tiap hari *eee alhamdulillah* saya juga ditemukan sama pembeli pembeli yang *e* ya walaupun ada beberapa yang gak sabaran tapi mereka cukup sabar saya katakan karena biasanya saya punya barang tapi saya bisa kirim hari *h* misalkan dan mereka menyetujuinya karena saya gak mungkin setiap hari bisa ke ekspedisi untuk pengiriman paket dan saya juga gak mesti setiap hari dapat barang kan jadinya mungkin saya manfaatkan hari sabtu dan minggu itu untuk foto barang dan ngepost barang ya dicicil setiap hari apa setiap hari apa saya cicil itu tapi saya foto semua barangnya pas sabtu dan pas hari libur. Hari libur saya *moto* barang atau waktu kosong gitu karena foto itu juga perlu jam jam tertentu gabisa jam 12 kita foto karena panas terik kan ya posisinya sore sore gitu saya fotonya sedangkan sore sore kadang saya kuliah jadi saya ngambil sabtu minggu jadi dicicil gitu

Peneliti : Kalau pengaruh dari teman gitu atau pasangan dalam bisnis ini apa del ada *gak* del?

Narasumber : Apa yaa gak ada karena dulu ya independen *sih* maksudnya sebelum ada pengaruh dari orang lain saya udah jalanin ini semuanya

Peneliti : Jadi pengaruh terbesarnya dari keluarga?

Narasumber : *Gak* juga *sih* dari saya sendiri *sih* karena orang tua sebenarnya tadi gak menyetujui saya jualan sepatu karena lebih suka jualan garmen kayak celana jaket yang lebih ringan karena sepatu itu modalnya besar dan riskan kalo misalkan kita gak tau barang mana barang mana yang mudah dijual barang mana yang sulit dijual

Peneliti : Berarti dulu sempet ditentang *dong* sama orang tua?

Narasumber : Iyaa selalu setiap ibarat kata ya namanya orang kan jualan mau punya stok gamau yang cuma jualin barang orang mulu atau kita disebut dengan apa ya sebutannya ya ... ya pokoknya jualin barang orang lah bukan punya stok nah setiap dulu pengen stok barang sama orang tua

pasti dibilang jangan stok banyak banyak gitu *kan* gausah nyetok barang banyak banyak takutnya mungkin karena harganya yang tinggi kalau misalkan gak laku *kan* sayang modalnya kalo diem itu sih

Peneliti : Terus sampai sekarang masih *kek* gitu gak del?

Narasumber : Masih, masih sampai sekarang tapi yaa main dibelakang *hehehe*

Peneliti : Kalau omset sendiri del sebulan ini berapa del

Narasumber : *Eee...* untuk yang di Jogja ini mungkin sekitar 4-6 juta bersih kalo kotornya mungkin ... kotor sama biaya hidup saya ? atau gimana ?

Peneliti : Beda omset di sneakernya aja

Narasumber : Ya mungkin 8 sampai 9 juta

Peneliti : 8 sampai 9 juta ?

Narasumber : Ya *kan* ongkos kirim kita juga *toh* yang tanggung *toh* apalagi kalau ongkos kirimnya jauh-jauh

Peneliti : Berarti hampir setengahnya *dong* keuntungannya

Narasumber : Iyaa karena ongkos kirim *kan* juga pengaruh omset bersih nya saya *kan* 4 – 6 juta

Peneliti : Banyak ya lumayan

Narasumber : Iyaa pokoknya bersih itu seminggu hampir dapat pemasukan 3 juta *kan* ini mas ibarat kata *eee* yang masuk *kan* tapi pada saat kita pakai buat *muter* barang lagi

Peneliti : *Ohh* yayaya

Narasumber : Buat perputaran barang karena *kan* keuntungan saya perbarangnya cuma 100-150 ribu sedangkan perputaran uang tiap minggu itu hampir minimal tiap minggu itu 3 juta kalo misalkan itu kemarin sempet satu minggu itu 9-10 juta setiap satu minggu, satu minggu sekali cuman *kan* keuntungan saya *kan* tipis tapi tadi mas *kuantiti*-nya banyak misalkan untungnya cuma 50ribu atau 100 ribu *cuman* seminggu keluar 10 atau 15 pasang lumayan *toh*

Peneliti : Kalau sekarang sendiri hubungan yang terjadi antara sesama pemilik bisnis di Jogja sneaker gitu gimana del

Narasumber : Baik-baik saja karena kita *basic*-nya kan dari komunitas dulu mulai dari komunitas terus kita juga punya grup jual beli yang mana saling membantu mengisi kekosongan misalkan kaya kita dulu punya stok barang A terus ternyata kita stok barangnya laku tapi ada pembeli yang mau barang A ya kita coba nyari ke penjual yang lain mereka punya gak barang stok A kalau punya nanti kan ada harga berbeda harga penjual namanya ya itu baik-baik aja yang terjadi saling *ngebantu* gitu kalo di Jogja

Peneliti : Kalau didaerah lain?

Narasumber : Hampir sama tapi bedanya kalo di Jogja sini *eee* keterbukaannya tentang harga modal itu gak seterbuka di Jakarta kalau dulu saya di Jakarta *sih* sistemnya seperti ini saya punya barang A kita selalu bilang ini modal saya sekian misalkan sebut saja 400ribu dah kamu lebihin aja 50ribu standar lebihnya *tu* di Jakarta 50ribu tapi kalo disini misalkan *ee* saya dulu punya barang modalnya 400 belum tentu disana punya barang modalnya 400ribu juga dia bisa bilang nih modalku 500ribu padahal dia belinya juga modalnya 400ribu karena di Jogja ini *mark up* harga barang bisa lebih tinggi daripada di Jakarta jadi kadang kadang keterbukaan harga modal itu ga terbuka di Jogja

Peneliti : Karena sumbernya juga?

Narasumber : Yaa satu karena sumber nya juga kadang-kadang berbeda-beda kadang kita gatau sumbernya siapa siapa gitu yang kedua juga karena misalkan walaupun sama-sama modal 500ribu mereka bisa jual 900ribu itu *lho* jadi kalo misalkan dijual ke *seller* lain *kan* kalo cuma 550 atau 600 *kan* rugi *to* jadi mereka mengatakan modal saya sekian tolong lebihin sekian kalau lebih 50 *kan* setidaknya dengernya enak walaupun sebenarnya harga modalnya kita bilang *kok* tinggi ya.

Peneliti : Strategi *kah kek* gitu?

Narasumber : Ya. Menurut saya masuk dalam strategi penjualan juga

Peneliti : Menurutmu *nih* del perkembangan sneaker di tahun ini dan di tahun yang akan datang gimana atau dari kemarin-kemarin *lah* kan dah lama

Narasumber : Sneaker itu menurut saya berkembang di tahun 2013 2014 itu mulai ramai ramainya sneaker itu 2013 2014

Peneliti : Di twitter?

- Narasumber : Saya dulu di facebook *sih* saya sebelum ada instagram itu mulai ramai mulai terbentuknya komunitas komunitas Trifoil IST mulai muncul Otwyk dan lain lain dan menurut saya selagi orang itu masih berjalan sepatu sangat penting apalagi olahraga ya karena untuk sepatu *tu* ya karena olahraga *sih* ya dan apalagi kalo *fashion* nya di *support* sama desainer yang gak kalah kreatif yaa kedepannya akan tetep lebih maju
- Peneliti : Kalau di mas kini dan dimasa yang akan datang? perkembangan sneakernya
- Narasumber : Akan meningkat menurut saya akan lebih meningkat apalagi sekarang *eee* sneaker itu sistem penjualannya lebih lebih menurut saya lebih mengerikan ya dengan *raffle* sistem *raffle* dengan retail misalkan harganya 2 juta tapi orang itu untuk mendapatkan harga retail perjuangannya sangat susah ya menurut saya kedepannya akan sangat atau lebih meningkat lagi dan lebih mengerikan *sih*
- Peneliti : Ini *kan* di sneaker kan banyak brand ya kan kayak Vans Nike Adidas kalau kamu sendiri del lebih suka brand yang apa
- Narasumber : Ya kalo saya sebenarnya suka Asics yang dari Jepang *cuman* karena keterbatasannya brand Asics itu harganya mahal makanya saya beralih ke Adidas dan Nike untuk merk Vans saya kurang suka
- Peneliti : Tadi *kan* suka Asics *nih* ada sangkut paut dengan bisnis gak del semisal waktu apa ya namanya ngambil barang ada Asics gitu
- Narasumber : Yaa karena dulu saya main di Asics udah cukup lama dan *kuantiti* barang yang keluar setiap bulannya lumayan banyak dulu saat saya di Jakarta *kuantiti* setiap bulan bisa keluar 50 pasang merk Asics saja
- Peneliti : *Kok* suka Asics kenapa *sih* del?
- Narasumber : *Eee...* lebih nyaman karena saya pikir kalau Nike tu dia ringan cuma materialnya itu sangat riskan mudah terkikis apalagi kalau misalkan tipe-tipe sepatu Nike *running* gitu *outsole* nya itu mudah terkikis *tulho* dan licin
- Peneliti : Tapi masalah brandingnya del?
- Narasumber : Yaa emang nyaman kalau Adidas emang kekuatannya atau daya tahannya sangat kuat sepatu tenis saya rata-rata Adidas karena material *upper* nya kuat tapi untuk kenyamanannya kurang tapi saya *nemu* tengah tengahnya itu di Asics karena materialnya kuat nyaman empuk dan gak

semua orang punya Asics karena Asics lumayan brand yang terbatas kalangannya gak mudah di dapat

Peneliti : Kalau gini semisal waktu dapat barang nih Asics yang pengenin tu gimana tu del tetep dijual atau gimana

Narasumber : Yaa kalau dapat sneaker Asics yang ku pengenin ya dikoleksi ga mungkin saya lepas dan saya jarang sekali menjual koleksi saya kecuali kalau emang sepatu itu udah yaa *kek* kemaren saya *ngelepas* karena material sneakernya *sih*

Peneliti : Maksudnya ?

Narasumber : Ya material sepatu kayak *suede* sekarang saya sudah mulai menghindari saya *ngelepas* barang kemaren ya karena materialnya cuman kalo Asics yang saya punya itu rata rata *running* dan *casual*-nya itu ga ada yang bahan *suede* jadi gak saya lepas

Peneliti : Kalo koleksi sendiri kebanyakan apa dirumah sneakernya

Narasumber : Koleksi di rumah ada Adidas sama Asics sama sepatu buat tennis

Peneliti : Udah banyak belum *ditemui* del misalkan kaya tadi gitu dapat barang atau sneaker merk asics yang disukai nah terus kamu suka nih sama barangnya terus kamu ambil barangnya yaa ga kamu jual gitu padahal kamu lagi bener-bener butuh uang gitu gimana del dijual barangnya atau

Narasumber : Enggak, aku simpan kalo nemu sepatu Asics yang bagus walaupun lagi butuh uang *hehehe*

Peneliti : Kenapa itu del ?

Narasumber : Ya karena sangat sulit mendapatkan sepatu murah yang sesuai dengan keinginan kita jadi saya ga pengen menyesal karena lebih baik menyesal ngambil daripada nyesel *gak* diambil

Peneliti : *Ohh* gitu *nah* tapi untuk keuntungan bisnisnya jadi menurun *dong*, gimana *tuh*

Narasumber : Ya gapapa kalo keuntungannya menurun karena saya selalu berpikir yaudah *sih* syukurin aja dan kalo kita mikirin keuntungan terus kapan kita bisa nikmatin hidup jadi cara menikmati hidup ya dengan cara yaitu membeli sepatu sama menikmati hasil dari jerih payah kita

Peneliti : Berarti otomatis sepatunya dibayar sendiri ya

- Narasumber : Iyaa sneakernya saya bayar sendiri tapi saya kadang-kadang juga ini mengoleksi sepatu itu di kondisi tertentu misalkan dalam satu kali transaksi laku sepatu 50 pasang jadi satu orang satu hari 50 pasang misalkan biasanya saya ngekeep satu pasang sepatu karena keuntungan dari 50 pasang itu bisa membeli sepatu satu
- Peneliti : Berarti tetep kebutuhan *lifestylenya* harus dipenuhi
- Narasumber : Iya tetap *lifestyle* harus dipenuhi *hehehe* jadi kadang kadang saya subsidi dari itu kan jadi saya kadang-kadang belanja sepatu dari waktu waktu tertentu itu *kek* gitu
- Peneliti : *Oh yayaya* paham, itu enak gak del kayak gitu
- Narasumber : *Oh enaaak*
- Peneliti : Mau dilanjutin atau *distop* dulu misal ga punya uang atau ada kebutuhan mendadak gitu
- Narasumber : Ya kalau pakai sistem seperti itu tetap *tak* jalanin karena saya jajan sepatu ya karena saya pikir untungnya sudah berlebih dan saya bisa menikmati gitu jadi kalo gak dalam momen seperti itu ya saya jarang ambil sepatu
- Peneliti : Tadi udah menjalankan bisnis ini dari kapan del
- Narasumber : Untuk yang bener-bener konsen di bisnis sneaker itu 2012 setelah saya lulus SMA
- Peneliti : 6 tahun dong
- Narasumber : Iyaa, *cuman* kalo untuk yang nyambi nyambi itu saya dari 2008 dari saya SMP itu mulai dari sepatu lokal *kek* Eagle Specs Spotec dan sejenisnya
- Peneliti : Berarti dah bener bener tahu masalah persepatuan dong
- Narasumber : *Eee* ga juga soalnya kadang-kadang saya orangnya suka *cuek*
- Peneliti : *Cuek* gimana maksudnya
- Narasumber : Yaa enggak meng-*update* *kek* misalkan saya tahu kalau ini materialnya ini ini ini *cuman* kadang-kadang saya males untuk mempelajari secara detailnya nih lho material seperti ini saya cuma tahu ciri-ciri tertentu barang original atau enggak tapi ya tertentu barang juga *sih* ga semua barang

Peneliti : Sejauh ini pernah gak dibohongin bilangnya original ternyata enggak

Narasumber : *Eee...* enggak pernah karena saya sangat teliti saat pembelian jadi saya meminta detail barang *eee* kalau enggak saya datang ke tempat orang itu jadi kalau saya datang ke tempat orang itu setidaknya kan saya tahu barangnya seperti apa karena saya bisa melihat langsung gitu apalagi kalau misal transaksi dengan jumlah harga yang banyak kan sangat *riskan* sekali dan *alhamdulillah* dilindungi sama teman teman tu lho di Jakarta yang bener bener *respect* dengan barang barang original kita saling *sharing* ilmu tentang sneaker *oh* ini ada barang palsu ciri-cirinya seperti ini yang bakalan keluar jadi diperingatkan

Peneliti : Membantu sekali ya del berarti

Narasumber : Iyaa karena sepatu mahal kalau palsu kan sayang

Peneliti : Lagian kan sekarang sudah banyak kan sepatu yang *fake fake* gitu

Narasumber : iya

Peneliti : Terus sampai sekarang sudah punya toko belum del

Narasumber : *Insyaallah* April tahun ini baru mau buka

Peneliti : Dimana ?

Narasumber : di daerah Jogja lah, Jogja bagian utara

Peneliti : masih *surprise* atau gimana nih del

Narasumber : enggak *sih* sebenarnya gak *surprisesih*

Peneliti : yaa dimana ?

Narasumber : yaa di Taman Kuliner Condong Catur

Peneliti : lah disini nah ?

Narasumber : iyaa, itu disitu

Peneliti : *hah* disitu? saingan dong sama ini sama itu

Narasumber : enggak kita gak saingan kita *partnerhahaha* makanya juga itu saya mau buat strategi September saya mau buat toko lagi karena saya menghargai yang punya toko ini tapi itu sebenarnya bukan toko saya, tante saya *eee* keluar kerjan dan mencoba keberuntungan masukin proposal kesini dan

diterima terus yaa sebenarnya saya bimbang antara memilih teman lama partner jualan atau orang rumah atau keluarga

Peneliti : tante yang kemaren itu diajak ? yang aku ketemu *tuh?*

Narasumber : *he e*

Peneliti : nama tokonya apa *dah* mikir belum namanya?

Narasumber : Udah, namanya kuda jantan atau Stalion

Peneliti : Kuda jantan atau Stalion?

Narasumber : *Eee* ya Stalion dalam bahasa stalion itu artinya kuda jantan

Peneliti : Bahasa mana del

Narasumber : Yaa bahasa ilmiah

Peneliti : *Ohhh* yang milih siapa namanya ?

Narasumber : Saya karena kecintaan saya juga atas angkatan saya yang ada di UGM angkatan saya fakultas peternakan 2014 namanya Stalion atau kuda jantan dan saya pikir kuda jantan tidak terlalu buruk untuk dijadikan nama toko

Peneliti : Jangan bilang kalau nanti warnanya ungu ?

Narasumber : Enggak warnanya hitam kok

Peneliti : *Naah* gitu dong jangan ungu del jelek *hehehe*. Berarti sampai sekarang bisisnya dimiliki sendiri ya del ?

Narasumber : Iya karena orang tua saya dari saya pertama kali jualan *mewanti-wanti* jangan sekali kali meminjam modal kepada orang lain jalan seadanya di syukurin

Peneliti : Terus bagaimana proses pengambilan keputusan dalam bisnis del

Narasumber : Ya saya ambil keputusan sendiri sama orang tua jadi tadi kalo misalkan ada barang barang dengan *kuantiti* yang banyak apalagi didaerah Jakarta saya selalu minta restu orang tua dan minta saran sama bantuan

Peneliti : Kalau hal-hal yang nantinya dapat mempengaruhi keputusanmu apa aja?

Narasumber : Maksudnya gimana?

- Peneliti : Misal pasar yang terjadi barangnya sendiri atau kawan kawan di industri sneaker di Jogja atau gimana
- Narasumber : Itu gimana tadi? Pengambilan keputusan?
- Peneliti : Iya, atau kondisi ekonomi atau
- Narasumber : Tetep sendiri *sih* sama tetap minta restu orang tua *sih*
- Peneliti : Kalau pertimbangan utama nya del terhadap pengambilan keputusan? Misal *nih* kau mau ambil sneaker *nih* banyak *nah* pertimbangan utamanya kamu *nih* apa?
- Narasumber : *Oh* ini tetep ke ini pasang surut dari penjualan *market* teman teman jadi saya terkadang lihat dari postingan teman terus dari postingan teman tahu harga jualnya sekian, harga jual sekian ini laku cepat berarti barang ini laku *nah* saya ngambil keputusan berani ngambil barang ini tapi kala misal dilihat barang ini banyak banget dipasaran terus harganya kok tau tau *remuk* nah disitu saya gak ambil barangnya jadi saya melihat penjualan dari teman teman lainnya
- Peneliti : Kalau di *lifestyle* nya kamu sendiri dibuat pertimbangan enggak
- Narasumber : ya seadanya aja *sih lifestyle* saya *acak-acakan* gak ada paten yang pasti, pokoknya saya suka pake nyaman beli itu aja gak ada *oh* saya punya *wishlist* ini ini gak ada saya pikir saya nyaman beli, kalau engga ya tadi beli barang sekian total sekian laku sekian yaudah kalau ada *size* saya ambil ya walaupun saya ga suka barang itu tapi saya tambahin ke koleksi saya
- Peneliti : Kalau pertimbangan dalam hal *financial*?
- Narasumber : *Oh* itu sangat karena *eee* saya membatasi pembelanjaan jadi saya harus punya saldo 5-10 juta di atm untuk pegangan jangan sampai saya membeli barang tapi memakai uang itu sama itu *sih* harga produk barang kalo harga produk barang menurut saya terlalu tinggi ya saya gak bakalan mau ambil karena dari dulu *eee market* saya di penjual jadi kalo saya jual dengan harga mahal ya gak akan laku jadi mending saya ambil barang barang *receh* cepat laku
- Peneliti : *Oh* ya kan kamu bilang senang sama merk Asics nah apakah merk Asics itu mempengaruhi keputusan kamu gitu semisal kamu dalam kondisi ada *suplier* pengen *ngejual* barang ke kamu yang satu Asics yang satu Nike gitu nah kamu lebih memilih yang mana

- Narasumber : Sebenarnya kalo masalah itu kalo untuk dijual saya lebih melihat *market* atau pasar tipe ini kira kira gimana *e* ibarat kata dari pasarnya itu terima apa enggak dan peminatnya gimana tapi kalo untuk koleksi ya pakai nafsu *sih*
- Peneliti : Lebih sering pakai nafsu atau pakai
- Narasumber : Ya kalo untuk jualan lebih pakai logika cuman kalo koleksi pakai nafsu
- Peneliti : Enggak kalo misal kejadian kayak gitu itu biasanya samapi sejauh ini itu keseringan pakai yang mana
- Narasumber : Buat jualan *sih* pakai logika karena kalo pakai nafsu nanti modalnya habis
- Peneliti : Tapi dah pernah belum terjadi gitu
- Narasumber : *Oh* pernah jadi pernah suatu ketika itu saya dihadapkan oleh barang yang banyak dan kebetulan itu merk yang saya sukai yaitu Asics semuanya dan itu ada yang *running* ada yang casual dan ada yang kusuka semuanya dalam 1 minggu itu saya bisa ngoleksi 6 pasang sepatu Asics
- Peneliti : Ngambil jualan sendiri gitu
- Narasumber : Iyaa ngambil dagangan sendiri dan itu sangat menguras *kocek e* dan barang Asics kan harganya gak pasaran gak bisa yang dibawah 400ribu biasanya sampai 500 sampai 800ribu rupiah jadi lumayan nguras *kocek*
- Peneliti : Kapan tu del?
- Narasumber : *Dah* lama dulu untungnya posisinya waktu di Jakarta
- Peneliti : Kalo sekarang terakhir-terakhir ini dah pernah kejadian gak?
- Narasumber : Di Jogja enggak karena perhitungannya sangat ketat ya karena untuk biaya hidup sendiri biaya kuliah jadi bener bener dipikirkan
- Peneliti : Kalau keputusan-keputusan yang kamu ambil *nih* dalam bisnis itu hanya untuk meraih keuntungan atau enggak atau ada motivasi lain gitu?
- Narasumber : Gimana coba diulangi
- Peneliti : *Nih* misal nih keputusan-keputusan yang diambil dalam berbisnis murni dilakukan hanya untuk meraih keuntungan semata atau ada tujuan lain

Narasumber : Enggak ada tujuan lain sebenarnya saya apa ya ingin pengennya *sih* bermanfaat bagi orang lain makanya kenapa *sih* saya selalu menjual barang itu dengan harga murah ya karena saya berpikiran *oh* teman teman saya yang lagi membutuhkan uang kalo ada yang bisa jualin produk saya yang jualin jadinya mereka bisa dapat penghasilan juga *to* tapi kalau saya sendiri *sih* selalu mensyukuri ya kalo masalah dibilang berpikiran masalah uang saya gak selalu karena saya selalu mensyukuri penghasilan hari ini itu selalu saya syukuri keuntungan sekian saya syukurin, mau untung 25 35ribu itu saya syukuri *cuman* yang saya pikirkan adalah bagaimana *sih* membuat orang lain itu tertarik untuk ber *entrepreneur* aku pengen mereka berpikiran untuk ber *entrepreneur* ya walaupun jualan sepatu gak pakai modal kaya saya dulu dan saya pengen melatih mereka untuk mandiri dan keluar dari zona nyaman karena banyak teman teman yang mungkin orang tua nya sudah berkecukupan dan mereka nyaman dan mereka *ee* yaudah kayak gitu tapi *pas* orang tuanya lagi kena musibah mereka pusing tu *lho*

Peneliti : Makanya kamu berusaha mempunyai dampak bagi teman-teman mu gitu ya

Narasumber : Ya walaupun sesekali saya mengajak mereka untuk berjualan gak mesti sneaker *sih* kayak jualan makanan karena saya mempunyai beberapa informasi untuk tempat jualan ya mungkin kaya tempat makanan saya tetap bagi saya gak pernah menutup *nutupi* saya punya sumber ini sumber itu saya gak pernah jadi kalo misal saya berbagi ya saya berbagi gitu

Peneliti : *Nah* menurut kamu del keputusan yang baik dalam berbisnis itu seperti apa?

Narasumber : Keputusan itu menurut saya yaa kalau saya mempertimbangkan tadi dari aspek permintaan pasar modal beli modal jual jadi saat saya mengambil keputusan itu misalkan oh harga barang ini misalkan sebut saja 300ribu rupiah *oh* aku modalnya cuma 500ribu ya walaupun barang tersebut susah keluar tapi saya tetap ambil ya setidaknya saya bisa jual harga 330 atau 350 jadi menurut saya adalah pertimbangan daya terima dan kalau yang untuk sekarang yang mau jualan sneaker di awal tu mending jualan yang *receh-receh* dulu gausah yang *hype-hype* yang harga 1 juta 2 juta karna menurut saya dengan kalian jual barang 1 juta untung 200ribu tapi kalian bisa modal 300ribu untung 50ribu itu mendingan yang 300ribu untung 50 ribu satu sisi market kalian sekalian dianggap murah satu sisi modalnya enggak besar perputaran uang modal nya itu bisa banyak

- Peneliti : *Ohh* berarti mending jual harga kecil ya
- Narasumber : Menurut saya mendingan kalau untuk orang-orang yang pertama kali jualan sneaker ya kalau gak menemukan sumber yang bisa yaa menjadikan *partnership* seperti yang saya bilang tadi itu lho yang ngambil barang orang lain tanpa modal lebih baik kalian itu ngambil barang barang yang lebih terjangkau
- Peneliti : Kalau masalah emosi dan logika dalam mengambil sebuah keputusan
- Narasumber : Ya pasti semua orang punya nafsu punya hawa nafsu cuman harus dikendalikan sih menurutku haus ada kontrol tertentu *kek* tadi saya misalkan *ee* saya harus ada pegangan uang 5 sampai 10 juta ditabungkan jangan sampai saya *lost control* yang menjual barang saya semuanya nanti saat kita dalm kondisi kondisi yang tidak diinginkan kita gak punya pegangan jadi harus punya titik kontrol tertentu
- Peneliti : Punya suatu pegangan gitu ya
- Narasumber : Iyaa, ya entah misalkan pokoknya hari ini aku harus beli barang ini ini aja batas harga barang yang saya beli harga sekian aja harus punya batasan sih
- Peneliti : Apakah kamu dah pernah melakukan keputusan yang buruk dalam bisnis mu sampai sejauh ini ?
- Narasumber : Ada ya itu kemarin saya *eee* terbawa hawa nafsu ya dan kebetulan juga jadi saya kemarin membeli barang jaket dengan merk Champion ya garmen sih yaaa harga jualnya cukup sangat menggiurkan terus saya menemukan sumber yang menawarkan harga murah dan kuantiti yang cukup banyak nah saya jadiin investasi masukan duit kesana cuma dari desember sampai sekarang belum turun cuman ya itu belum dikarenakan saya tertipu tapi cuma emang proses pengeluaran barang dari pabrik itu pertiga bulan dan saya masuk duit dp itu telat satu bulan jadi sudah ada yang dp bulan november saya masuk desember jadi pas barang keluar januari barang itu lari ke yang dp bulan november ya itu sangat menyesal yaa itu lumayan 40 juta e 4 bulan
- Peneliti : *Kan* tadi keputusan yang buruk nih kalo menurut mu nih apakah bisa dikatakan kalo keputusan keputusan yang anda lakukan selama ini merupakan keputusan yang tepat?
- Narasumber : *Insyaallah*
- Peneliti : Apa yang menjadi pertimbangan del

Narasumber : Ya tadi saya mempertimbangkan harga jual ohh saya lihat harga jual bisa tinggi ya kalo misalkan harga jual 500ribu sama cuma dapet harga 400ribu sangat riskan saya ga berani jadi sya harga jual sama harga beli saya pertimbangkan kira kira kalau range harganya itu mark up lebih dari 200ribu saya berani tapi menurut saya kalau *mark up* 100 atau 150ribu menurut saya sangat *riskan* apalagi dengan kalau misalkan dengan posisinya barang itu beredar banyak di pasaran itu sangat riskan jadi saya *gak* berani mengambil resiko itu jadi saya lebih memilih barang barang yang *range* nya agak tinggi dan barang barang yang jarang ada di pasaran

Peneliti : *Oh* gitu, terus apa *ni* yang kamu inginkan dalam diri sendiri agar kedepannya ini keputusan-keputusan yang kamu ambil ini semakin tepat lagi

Narasumber : *Hmmm...* apa ya *eee* lebih menjaga emosi sih terus lebih milih mengambil barang yang sudah *on hand* atau barang yang sudah *real* dibandingkan dengan *iming-iming* orang yang mempunyai barang tapi bilanganya besok akan keluar jadi lebih baik saya lebih mahal bayar 20 30ribu atau 50ribu tapi barang sudah jelas *on hand* dibandingkan dengan barang yang dijanjikan dengan harga murah tapi barangnya belum ada itu pertimbangan yang menurut saya harus dan itu ya bermain di hawa nafsu sih karena posisinya dengan dia yang bilang bisa ngeluarin barang sekian harga sekia lebih murah dibandingkan dengan barang yang *on hand* jadi kalau barang yang ditangan dengan harga yang tapi kalau barang ditangan nanti harga segini lho kalau sampeyan mau ambil barang ini disaya saya kasih harga sekian saya lebih milih bayar lebih mahal tapi barangnya jelas

Peneliti : *Ohh* belajar dari kesalahan ya del

Narasumber : *Nah* iyaa karena itu lebih jelas barangnya daripada kita beli kucing dalam karung kan

Peneliti : Iyaa bener, *dah* mulai pertanyaan terakhir ini del 10 lagi *hehe* , kalau suka duka anda dalam berbisnis dari mulai awal sampai sekarang

Narasumber : Sukanya ya tadi hobi saya bisa terlaksana dalam mengkoleksi sneaker terus saya lebih bisa membantu perekonomian orang tua ya setidaknya membantu *lah* walaupun emang tidak bisa mandiri secara penih tapi setidaknya bisa meringankan orang tua ya duka nya kadang kadang apa yaa repot karena dukanya terkadang ada orang sebenarnya bukan duka sih tapi agak repot ya misalkan ada orang nanya mas ini *legit* gak ya atau

mungkin mas cek barang ini dong siapa yang jual si ini gitu kan si A padahal saya juga jual barang itu tapi orang itu beli di tempat orang lain ya menurut saya agak sedih juga sih cuman gak kenapa kenapa rejeki diatur sama Allah kan ya sama capek karena harus kesana sini *mondar mandir* apalagi dengan dulunya gak punya toko titip jual di toko orang lain berarti kan saya harus bolak balik apalagi kalau ada orang mau beli barang saya tapi barang di toko kan saya harus ngerepotin orang lain juga kan saya harus nanya sama orang yang punya toko mas barang saya yang ini masih ada enggak ya sedihnya di situ sih *ngerepotin* orang lain

Peneliti : Kalau manfaat yang didapat dari berbisnis dari awal sampai saat ini baik material atau non material

Narasumber : Yaa saya material tadi sih bisa lebih mandiri terus setidaknya bisa saling berbagi sama orang lain jadi kalau punya rezeki kan kita bersedekah *kan ya alhamdulillah* bisa bersedekah yaa bisa ngurangin kewajiban *lah* kalau secara *moril* nya apa ya yaa mungkin dianggap sama orang lain *sih* dianggap orang lain lebih waah dia mandiri yaa gitu *lho* jadi orang lain mnegetahui kalau saya tipe orang yang mandiri dan orang lain *salut* gitu *lho* misalkan *ohyayaa* dia aja bisa kok jualan atau dia bisa *kok* mandiri berarti *kan* bisa memotivasi orang lain untuk mandiri juga *to*

Peneliti : Kalau misal hubungannya sama diri kamu sendiri dalam hal kepercayaan diri misal atau hal lainnya

Narasumber : Yaa yang lain mungkin dapat nyediain *lifestyle* saya, dulu pas jaman saya sd smp itu orang tua saya kan ekonomi terbatas apalagi di Jakarta dengan kesulitan ekonomi yang sangat tinggi kan saya dulu aja masuk mall itu *ndredek* gemeteran

Peneliti : Kenapa?

Narasumber : Yaa karena dulu saya gak punya uang itu lho terus saya masuk mall saya pikir harga mall itu mahal mahal tu lho jadi saya pikir gak berani lho jalan ke mall itu *ndredek* *cuman alhamdulillah* karena jualan sekarang dah punya penghasilan ya tadi menambah kepercayaan diri

Peneliti : Kalau dalam *lifestyle* kamu atau kesukaan kamu akan sneaker?

Narasumber : Yaa bisa terpenuhi *lifestyle* dan kesukaan saya tentang sneaker *alhamdulillah* terpenuhinya saat saya perlu barang apa saya bisa mencari barang itu dengan harga yang lebih murah saya misalkan mau barang misal nih saya mau jaket ini yaa saat orang lain beli harga jutaan saya bisa beli harga ratusan ribu itu merupakan kepuasan tersendiri bagi saya

gitu *lho* saat orang lain beli barang kayak misal brand Lacoste kaos kaos itu harga jutaan saya bisa beli dengan harga 90ribu atau 150ribu itu menurut saya sebuah kepuasan tersendiri terus ya suatu keputusan kalau memakai barang itu, itu aja sih jadi *congkak* ya jadinya *hahaha*

Peneliti : Enggak sih kan pencapaian, kalau manfaat yang didapat dari berbisnis sneaker kan tadi kan punya hobi koleksi sneaker

Narasumber : Ya tadi tambah teman bisa mandiri dari penghasilan bisa mempunyai apa yang kita mau sama koleksi snekaernya bertambah *hehehe* cuman udah mau pensiun dini keknya

Peneliti : Kenapa?

Narasumber : Ya enggak kekontrol tu lho 27 koleksi dirumah yang dipakai cuma 8 lainnya cuma jadi pajangan masuk kotak aja yaa kalau menurut orang tua saya *tu* sangat sayang *tu mendingin* di *duitin nah* nanti bisa jadi modal

Peneliti : Belasan lebih sepatunya gak dipakai dong?

Narasumber : Enggak, masih baru plastikan dan itu belum dipakai masih ada di dalam *box* saya masukin ke *zip lock* saya kasih *silica gel* masukin *box* masukin kardus udah

Peneliti : Ada ruangan tertentu gitu ?

Narasumber : Ada dirumah di lemari gitu. dulu saya di Jakarta punya teman koleksi sendiri bukan dijual itu sampai 180 pasang Adidas semuanya jadiin satu kamar yang *vintage* rata-rata saya sudah pernah kerumahnya itu satu kamar isinya sepatu aja

Peneliti : Kamu ngeliat ada kelebihan ga *sih* del dalam bisnis kamu yan bergerak di dalam bidang sneaker gitu yag mengakomodir mungkin hobi kamu dalam mengkoleksi sneaker

Narasumber : Oh yaa ada saya bisa memiliki barang dengan harga yang lebih murah dibandingkan retail atau harga orang lain kalau misalkan kita beli sama orang lain mungkin harganya bisa mahal tapi kalo aku bisa dapat lebih murah karena kita memiliki sumber yang lebih murah ya jadi kepuasan tersendiri juga bagi saya untuk saya bisa ngoleksi barang terus dapat keuntungan harga murah gitu yaitu mengakomodir gimana enggak yang lain beli sepatu jutaan saya bisa dapat ratusan ribu aja

Peneliti : Berarti menjadi keuntungan tersendiri ya del ya

Narasumber : Iyaa jelas

- Peneliti : Tadi kan kelebihannya kalo kelemahannya del
- Narasumber : yaa kadang-kadang kantong bolong, terkadang kalau pakai hawa nafsu untuk koleksi jadinya harusnya bisa meningkatkan modal mengembangkan usaha malah dijadikan beli sepatu jadi ya menghambat perkembangan bisnis itu lho
- Peneliti : Itu doang ?
- Narasumber : Ya itu itu doang
- Peneliti : Yang lain ada enggak, kelemahan yang lain gitu
- Narasumber : Kelemahan yang lain yaa gak ada sih cuman menghambat perkembangan bisnis aja sih menurut saya yaa harusnya omsetnya nambah sekian terus bisa nambah barnag jadi sekian *eh*kepotong untuk koleksi itu doang
- Peneliti : Kalau tanggapan kamu tentang kelemahan dan kelebihannya tadi gimana del
- Narasumber : Imbang *sih* menurut saya, ya imbang karena posisinya kekurangan itu kan di waktu tertentu saya kan bukan tipe orang yang harus sebulan sekali beli sepatu yaitu dan kelebihannya tadi yang saya bisa dapat sepatu yang lebih murah kan jadinya yaa imbang *lah hehehe* tapi lebih berat ke yang baiknya *sih*
- Peneliti : Kalau Ini 2 pertanyaan terakhir del apakah anda merasa bahagia dengan keadaan anda saat ini
- Narasumber : *Wuaaah* jelas
- Peneliti : *Why?*
- Narasumber : Yaa kalau kita gak bahagia gak senang yaa namanya kita kufur nikmat rezeki dong, sekecil apapun rezeki kita itu kita syukuri
- Peneliti : Bisa dikatakan lebih bahagia ya del
- Narasumber : Ya jelas, harus bersyukur
- Peneliti : Ini pertanyaan terakhir del, pencapaian kamu terbesar sampai saat ini apa
- Narasumber : Apa yaa yaa bisa meringankan beban orang tua itu sih ya kalau toko itu *plus lah* bonus *lah* toko juga bonus karena posisinya untuk sekarang yang ada saat ini kan punya tante ku kalau 5 bulan lagi mungkin yaa

pencapaian saya ya itu punya toko sendiri cuma kalo untuk sekarang bisa lebh mandiri meringankan beban orang tua itu aja sih setidaknya bisa membahagiakan orang tua misal membelikan barnag apa ya walaupun orang tua bahagia belum tentu pakai itu kan

Peneliti : Itu merupakan pencapaian terbesar kamu ya untuk saat ini

Narasumber : Bisa lebih mandiri terus meringankan beban orang tua atas akademik saya

Peneliti : Akademik?

Narasumber : Akademik saya kan kuliah kan saya sendiri saat orang lain mungkin mengeluh orang tuanya karena saya kan biaya kuliah sendiri biaya hidup sendiri itu aja sih dan biaya kuliah kanga sedikit toh biaya hidup di rantau

Peneliti : Disini sama siapa del?

Narasumber : Sama tante sama eyang cuman kan tetap ada uang bulanan sama uang jajan lah

Peneliti : Orang tua dimana del

Narasumber : Di Jakarta

Peneliti : Sering balik ga?

Narasumber : Gak juga saya 6 bulan sekali

Peneliti : Kenapa ?

Narasumber : Ya orang tua saya gak mengijinkan saya pulang, lebih mikir dah fokus kuliah aja gausah jualan *naah* makanya tadi orang tua itu ga mengijinkan saya jualan jadi saya diem-diem gitu jualannya

Peneliti : Kalau misal pakai duit sendiri duit dari orang tua tetap dong,

Narasumber : Iyaa tetep, jadi orangtua memberikan sejumlah uang cuma saya tetep make untuk menghargai mereka saya tetep makai dibidang akademisnya kayak praktikum pembelian lab apa untuk biaya hidup mungkin ya subsidi lah yaa semisal bayar kuliah 200ribu 100ribu bayar pake uang saya 100ribu bayar duit dari orang tua Subsidi Iya satu sisi saya ingin menghargai orang tua tanpa memberatkan mereka gitu jadi setengah-setengah

Peneliti : Oke del itu aja wawancara pada malam hari ini makasih ya del waktunya

Narasumber : Sama-sama

Peneliti : Oke siap

Narasumber III : Daru Firmanjaya

Wawancara dilakukan pada hari Selasa, 3 April 2018 jam 11.28

Wawancara dilakukan di rumah narasumber Villa Taman Anggrek No.A11 Jongke, Sendangadi, Mlati, Sleman, Yogyakarta

Peneliti :Selamat pagi mas

Narasumber :Selamat pagi

Peneliti :*Eee...* langsung aja mas ya

Narasumber :Siap

Peneliti :Nama saya satria saya sedang melakukan penelitian sudah tahu *lah* ya, *nah* terus pertama siapa nama lengkapnya mas?

Narasumber :Nama saya Daru Firmanjaya

Peneliti :Firmanjaya

Narasumber :Iya

Peneliti :Digabung?

Narasumber :Digabung

Peneliti :Terus kalo boleh tahu latar belakang pendidikan terakhirnya

Narasumber :Saya S1 komunikasi progam studi advertising di Atma Jaya Yogyakarta

Peneliti :Terus sekarang punya hobi apa saja mas

Narasumber :Kalau hobi... hobi saya apa ya *hmmm* yaa hobi saya membaca dan itu aja *sih*, membaca dan mencari uang *hehehe*

Peneliti :Kalau sneaker mas ada hobi disitu gak mas?

Narasumber :Kalau dulu iya hobi koleksi sneaker mas kalau sekarang saya sudah mengurangi

Peneliti :Gimana itu dulu?

Narasumber :Kalau dulu itu bisa sampai seminggu sekali itu beli sneaker

Peneliti :Seminggu sekali?

Narasumber :Iyaa kalau sekarang udah enggak yaaa apa yaa kebutuhan kali ya ada kebutuhan yang lain yang harus dicukupi *hahaha*

Peneliti :Naah terus dulu itu gimana mas kok *a..* pertama itu bisa kenal yang namanya sneaker?

Narasumber :Kenal yang namanya sneaker untuk awalnya saya itu malah dari jualan dulu dari jualan saya akhirnya tahu tentang produknya akhirnya karena jualan ada yang beli kolektor terus diajak ngobrol-ngobrol saya tertarik *ohh* ternyata yang saya jual ini gak cuma sneaker gitu *lho*, ternyata ada ada sesuatu di belakangnya di balik sneaker itu seperti itu dan akhirnya ini malah jadi keterusan kan mengkoleksi sneaker tidak cuma mengkoleksi sepatunya aja tapi juga mengkoleksi cerita di belakangnya

Peneliti :Nah sesuatu di belakangnya itu apa mas

Narasumber :Banyak ya *kayak* setiap sneaker itu pasti punya sejarahnya kan dia kapan kapan dia berdiri atau dia untuk sneaker apa terus kolaborasi

dengan siapa nah seperti itu yang yang akhirnya e menurut saya layak untuk dikoleksi seperti itu *lah*

Peneliti :Terus apakah menjadi apakah sneaker itu menjadi kesukaan selanjutnya mas setelah jualan itu

Narasumber :Pada saat itu dan sampai sekarang iya menjadi kesukaan saya

Peneliti :Aa... terus untuk sekarang sendiri apakah sering menggunakan sneaker?

Narasumber :Setiap hari saya masih menggunakan sneaker dan ya kalo untuk membeli *sih* intensitasnya *gak se* sering dulu ya sekarang *sih* kalo misal ada ada sneaker yang bener bener bikin saya sampai deg-degan itu yang saya beli kalau cuma lihat sneaker *oh* bagus ya sebatas bagus doang ya gak saya beli tapi kalau dulu kan laper mata *oh* bagus bagus bagus terus pengen punya pengen beli sekarang udah enggak

Peneliti :Dulu itu waktu parah itu sampai berapa koleksinya mas

Narasumber :Sampai berapa ya sampai 50 pasang koleksi sneaker saya mungkin terus saya akhirnya *nyadar* kalau lebih dari 50 saya enggak bisa ngurusnya karena sneaker itu bisa jamur bisa rusak *sole* nya kalau enggak dipakai terus kalau kotor juga apa yaa males bersihinnya gitu ya akhirnya ini aja saya saya *ngepasin* 50 karena kalau misalnya beli sneaker ya harus jual satu gitu *nah* akhirnya kalau sekarang ya saya jual jualan aja tinggal yang bener bener saya senengin dan nyaman dipakai tiap harinya

Peneliti :Terus sekarang sisanya tinggal berapa mas

Narasumber :Mungkin sekarang sekitar 15 kali ya koleksi saya

Peneliti :Dari 50 sisa 15 *aaa* adakah perasaan tertentu atau perasaan unik ketika memakai sneaker dibandingkan dengan memakai sandal mas?

Narasumber :Yang jelas pakai sneaker itu kalau sneaker itu lebih nyaman ya buat dipakai jalan terus perasaan tertentu yang bagaimana dulu nih?

Peneliti :Maksudnya apakah meningkatkan kepercayaan diri atau *aaa* menambah apa *aaa* menambah bagus atau tidaknya dalam penampilan atau gimana

Narasumber :Kalau itu jelas iya nambah penampilan juga kalau kalau menunjang penampilan iya terus apa ya ya saya senang aja memakai yang saya *senengi* gitu

Peneliti :Terus kalau kepercayaan dirinya mas

Narasumber :Kalau kepercayaan dirinya jelas meningkat apalagi kalau pakai sneaker baru itu rasanya gimana gitu ya soalnya kan dulu gak bisa waktu masih sekolah itu kan susah beli sepatu ya sekolah aja dulu saya sendalan karena Sma saya itu *gak* ini gak gak melulu pakai sepatu boleh pakai sandal juga boleh

Peneliti :Sandal tenanan? JB?

Narasumber :*He e*

Peneliti :Oleh?

Narasumber :Oleh

Peneliti :Kelas 1 tekan kelas 3?

Narasumber :*He e*

Peneliti :*Lah enak banget, saiki iseh ra mas?*

Narasumber :*Iseh, biyen ki aku sendalan eiger eiger ngono lho*

Peneliti :*Ooo... sandal gunung gunung ngono kae*

Narasumber :*He e*

Peneliti :*Kok enak banget*

Narasumber :*Hehehe* lagi kelas kelas 2 aku *ngerti* OB *pas* kui aku ra *ngerti* kui asli atau KW *jaman semono* aku *tuku ae neng* OB terus bosen *sendalan meneh* kelas 3 aku *sendalan meneh*

Peneliti :*Penak kui*

Narasumber :Aku lagi *nganggo* sneaker*bendino* *pas* kuliah

Peneliti :Nah dulu itu sneaker pertamanya apa mas

Narasumber :Sneaker pertama ku *eee...* maksudnya yang *branded* atau yang

Peneliti :*Eee....* yang pokoknya ya kamu anggap nyaman terus bisa dikatakan terkenang sampai sekarang gitu

Narasumber :Terkenang.. apa ya merk lokal distro *gitu* namanya apa ya *aduh* lupa

Peneliti :Sneaker pertama, buat sekolah *lah* ya

- Narasumber :Iya buat sekolah warnanya coklat duh lupa saya itu itu distro dari bandung itu dia bikin sepatu *eee* itu dikasih sama temen saya bener-bener cuma dikasih
- Peneliti :Temen?
- Narasumber :Temen-temen sekelas dikasih teman sekelas
- Peneliti :*Nah* itu kan untuk sneaker pertama untuk sneaker yang terkenal yang enggak terlupakan sampai sekarang *sek ceritane akeh*
- Narasumber :Sek ceritane akeh opo ya mungkin adidas zx750 itu adidas pertama saya ya itu adidas pertama saya adidas zx750 yang saya pakai harian saya seneng banget sama warnanya warnanya abu stripnya *navy hill counternya* warnanya *navy* juga terus *solenya* itu ada garis merah gitu itu saya seneng banget sama itu waktu itu size nya 43 saya masih muat akhirnya saya semakin gendut akhirnya naik size akhirnya sepatunya enggak bisa dipakai lagi enggak nyaman terus saya jual sneakernya sampai sekarang saya masih nyari yang persis kayak gitu ternyata udah enggak ada
- Peneliti :Terus *eee...* dulu itu kok malah memutuskan untuk menjual sneaker enggak yang lain itu kenapa
- Narasumber :Karena saya butuh *duithehehe* jadi itu alasannya itu apa ya saya dari SMP memang seneng jualan sih gak melulu sneaker dulu saya jualnya *tu eee* jasa jasa *ngeboot ragnarok* kalau tau
- Peneliti :*Ooo... game?*
- Narasumber :*Game game ragnarok* jasa *bot* jual mata uang di *game* nya terus jasa naikin level kaya gitu terus Sma itu saya jualan kaos dari kelas satu sampai kelas tiga jadi istirahat itu lainnya pada ke kantin saya muter ke kelas kelas kayak pedagang asongan gitu nawarin kaos tiap istirahat
- Peneliti :Terus kenapa sampai sekarang itu menyeriusin bisnis sneaker gitu
- Narasumber :Kalau sneaker itu kebetulan tahun 2009 itu di tempat tante saya itu tetangga tetangga nya itu *eee* banyak yang bekerja di pabrik sepatu *nah* terus ada juga yang menjual sepatunya saya coba iseng aja ngambil 2 gitu *eh* ternyata laku saya jual lagi 4 *eh* laku lagi kek gitu terus sampai ya jualan cuma iseng aja kan dulu, dulu kan saya motret kan waktu kuliah nyari duitnya dari situ terus sepatunya buat sambilan terus *gak* serius akhirnya tahun 2012 itu bapak saya enggak ada saya harus nyari duit

sendiri kan buat bayar kuliah buat kebutuhan pribadi *yaudah* akhirnya saya coba serius jualan sneaker ya sampai sekarang

Peneliti :Terus *eee...* berarti untuk sekarang sendiri apakah pernah berpikir untuk membuka bisnis yang lain mas?

Narasumber :Dari dulu saya selalu seperti itu maksudnya *ngopo meneh ki ngopo meneh ki e* tapi kalau untuk sneaker sepertinya saya ingin fokus dulu gedein bisnis saya dulu kalau karena saya pernah *e* ketika saya lagi ngerintis bisnis sneaker terus saya kepikiran bisnis lain akhirnya ini konsentrasinya kepecah terus gak fokus dan tetep sneakernya yang lebih menghasikan gitu *lho* terus akhirnya *yowislah* fokus ke sneakernya dulu nanti kalau udah bener-bener ada saatnya nyoba bisnis yang lain di gas aja

Peneliti :Terus kan *mau nganu mas opo kowe kan ngomong nek pertamane ki e* ada kolektor yang ngebeli terus ngbrol terus akhirnya akhirnya *koe* tertarik *karo sneaker nah ki* bisa diceritakan lebih lagi

Narasumber :*Eee...* dulu kan saya masih ini ya jualannya belum toko masih *cod* kalau *enggak* orangnya main ke kamar saya jadi saya jualannya itu di kamar di rumah kalo ya siapa aja yang yang mau beli sneaker main ke kamar *ngobrol* lama gitu *yaudah ngobrol-ngobrol* waktu itu ada 2 orang cowok cewek pacaran namanya indra sama putri saya masih ingat *hmm* dia ngajak datang ke acara Vans terus boleh jualan kok disana gitu kan terus *yaudah* saya *nyoba* dagangan saya dan malah saat itu saya datang ke sana malah enggak pakai sneaker saya pakainya sepatu gunung *yaudah* saya kesana ketemu banyak orang yang sampai sekarang jadi teman saya ya mereka masih bergelut dengan sneaker sampai sekarang ketemu tobong greatkick ketemu wiro basiccleaner ketemu ya teman teman yang lain ya adi lastmonkey ya kenalan nya pertama dari situ terus ngobrol-ngobrol terus akhirnya kenal sama komunitas trifoil.id waktu itu belum ada regional trifoil.id Jogja baru ada indonesia terus habis itu tanggal 3 januari 2014 itu *gathering* trifoil.id pertama itu saya ikut disitu kenalan sama teman teman yang lain ya akhirnya jadi akrab sampai sekarang *gitu* ngomongin sepatu ngomongin apa *pun* gak melulu tentang Adidas *gak* melulu tentang sneaker

Peneliti :Terus *aaa...* pertama tujuannya mendirikan bisnis ini sneaker ini apa mas pertama-tama

- Narasumber :Pertama ya biar bisa bayar kuliah enak *lho* sat maksudnya ketika *koe* wisuda dipindah toga mu *ngono kae* dari hasil *duit mu dewe* aku *iso* bayar kuliah *seko duitku dewe rasane bangga ki piye ngono kae lho*
- Peneliti :Aku belum sampai ke tahap itu
- Narasumber :Yo karena keadaan *sih yokan* aku *kudu* bayar kuliah *dewe* terus adikku *iseh cilik-cilik pas kae saiki wes gede heheheyowes ngono kae yo saake* ibuku *to yowes* tujuan utamaku *yo* bayar kuliah dan jeleknya malah aku karena jualan sneaker aku jadi *gak* konsen kuliah
- Peneliti :Lulus berapa lama to mas?
- Narasumber :Aku lulus 6,5 tahun *hehehe* aku 2 tahun *gak ngapa ngapain* jualan sepatu terus tapi kuliah *tetep tak* bayar *yo cah enom to nggaya iso golek duit dweeneng golek duit giliran* bayar kuliah *yowes dibayar* kuliah *ora* aku *ki nang* kampus tapi *ora* kuliah *neng* kantin *dodol* sepatu *konco koncoku* kuliah teman teman aku kuliah aku kuliah *nggowo bagor* isine sepatu *tak gowo* nang kantin *karo cod an karo customer*
- Peneliti :*Emang perjuangane* *wes* niat *yo*, terus sampai sekarang itu menurut *koe* mas apa yang membuat bisnis mu terus tumbuh?
- Narasumber :Konsisten
- Peneliti :*Pie kui?*
- Narasumber :Konsisten tiap hari *update* tiap hari *upload* terus *yo* jangan *iki* patah semangat *maksude jenenge wong dodolan ono kalane sepi nek ono kalane sepi* terus akhirnya *kowe ora pengen dodolan meneh yoweslah tokone sepi nah kesundul karo seng niat liyane*
- Peneliti :Terus *nek* hubungane *karo* pelanggan opo barang mu *dewe*
- Narasumber :Maksudnya
- Peneliti :Maksud *e* kan *koe* konsisten *kan* itu masuk dalam segi aspek diri sendiri *kowe* konisten ngono kalau aspek dari pelanggan sama barangmu sendiri gitu konsistennya itu yang seperti apa
- Narasumber :*Nek* konsisten *kuibarange* kudu original *seng* pertama *kui* karena untuk menjaga kualitas *yo* menjaga kualitas harus original terus *nek* untuk pelanggan maksude *maintenance* pelanggan gitu?
- Peneliti :*He e*

- Narasumber :*Nek* untuk hubungan sama pelanggan di *iki wae* dilayani dengan seramah mungkinkalau misal kamu tahu pelanggan mu kui *po jenenge size e* piro *isengaeditakoki* aku *duwesizemeneh ki koe gelem ora koyo after sales e* terus *opo yo* ya jangan sampai mengecewakan pelanggan maksude ketika *e kowekudu* berkorban *ra ketang sitik ora popo* mengurangi *batimu ora popo* tapi *seng* penting pelanggan *kui seneng* misal *e mas mbok* aku di *bonusiopo ngono yowes tak* bonusi kaos kaki *kui* mungkn mengurangi *hpp* mu tapi *ra* masalah
- Peneliti :Terus untuk sekarang ini sistem kerjane gimana mas? Setiap hari atau
- Narasumber :*Yo* setiap hari setiap hari kita *gak* pernah libur
- Peneliti :Buka dari jam?
- Narasumber :Jam 2 siang sampai jam 9 malam untuk yang toko kalo yang online selama selama aku *gak* pegang hape *yo kui* tutup *туру kui* tutup terus lagi *adus yo* tutup tapi selama aku pegang hape toko buka terus 24 jam online buka 24 jam
- Peneliti :Terus pertama buka usaha iki *biyenonline po offline* mas?
- Narasumber :Aku *online* jaman dulu kaskus sama Olx tapi lebih dulu namanya toko bagus *nek ra* salah tapi waktu itu maih kaskus ya karena kaskus masih yang rame terus *yowes* jualanne lewat kaskus
- Peneliti :Facebook?
- Narasumber :Awal awal tahun 2014 2015 aku pakai facebook terus akhirnya facebook aku dah ngelepas karena banyak ini banyak orang orang baru yang merusak harga maksudnya dari harga jual misal *hpp nya* cuma 400ribu mereka jualnya cuma 425ribu *ngonoterus* aku akhire meninggalkan facebook *yo* mantau mantau *ae sih* saiki tapi saiki facebook sepi *meneh* sat
- Peneliti :*Eee...* pertama jualan sneaker ini tahun piro *yo*?
- Narasumber :Pertama jualan sneaker itu aku tahun 2009 terus mulai serius tahun 2012
- Peneliti :Kan pertama mau *online* terus ada kepikiran buka toko gitu atau enggak
- Narasumber :Buka toko itu tahun 2014 *ketoke nang* demangan
- Peneliti :Oh *seng nang* cafe Knox *nggon* kancamu kae mas
- Narasumber :Iya

Peneliti :Terus akhire pindah ke tamkul

Narasumber :*Eh kok 2014 sih eh lali lah*

Peneliti :Terus pindah ke Tamkul

Narasumber :Pindah ke tamkul tahun iki tahun ke 3 berarti 2015 akhir bulan oktober

Peneliti :Dulu memutuskan untuk pindah ke Tamkul kenapa mas?

Narasumber :Memutuskan karena ini ada kesempatan yang lebih bagus kan waktu itu di demangan tokonya cuma kecil terus waktu itu di tamkul aku ngobrol waktu itu ada *pop up* ramadhan tahun yang pertama terus ketemu sama mas lintang gildan Jogja terus tanya tanya gimana caranya buat toko disini gitu kan akhirnya suruh bikin proposal aja bikin proposal terus 2 minggu kemudian proposal saya lolos terus akhirnya dapat kios lagi

Peneliti :Pertama dibelakang mas?

Narasumber : iya dibelakang

Peneliti :Terus pindah *neng ngarep kae* setelah

Narasumber :Pindah *neng ngarep ki* setelah 1 tahun pindah *ngarep*

Peneliti :*Ditawani po piye* mas

Narasumber :Di tawari sama pengelolanya mau gak mengembangkan bisnis raccon karena dia lihat Raccon itu aktif terus penjualannya bagus bisa mendatangkan masa dan intinya dengan adanya Raccon taman kuliner *iso rame yo* mungkin karena dinilai berprestasi pembayaran lancar *entuk iki kan*

Peneliti :*Nyewane piro to mas kae*

Narasumber :2 juta selamanya

Peneliti :Terus untuk omset nya sendiri mas sebulan ini berapa mas kotor

Narasumber :Kotor *yo* rata rata sih *eee* anggep aja 120juta

Peneliti :*Waah akeh*

Narasumber :*Yoo nek misal e* Adidas Pureboost *ngono kae*

Peneliti :Terus pendapatan bersih nya berapa persen mas

Narasumber :Beda-beda paling *eee...* 30 sampai 40% nya

- Peneliti :Terus dalam mendirikan bisnis itu ada *gak sih* seseorang yang mempengaruhi *tu lho* mas maksudnya yang memotivasi atau berperan dalam bisnis kamu mas
- Narasumber :*Gak* ada, tetep diri sendiri
- Peneliti :Kalau keyakinan terbesar ketika wah aku *kudu e maksude kudu* menjalankan bisnis iki, keyakinan mu *ki opo misalnduwe patokan nek* aku *kudusustainable neng bisnis iki*
- Narasumber :ya apa ya moivasinya ya ekonomi aku harus ini maksudnya harus pengen berkembang *lah* maksud *e* dalam sisi *financial* keamanan*financial* aku *kudu* menghadapi masa depan *to* aku *kudu* nikah aku *kudu nduwe* duit *se simpel kuiae* aku *ra muluk muluk kenopo* aku *kudu ngene ora yo* kehidupan *ku kudu berjalan ngono* aku *kudu survive gawe uripku dewe*
- Peneliti :Terus *e* menurutmu sendiri kan di Jogja *ki akeh* bisnis sneaker *nah* hubungan yang terjadi antar sesama pemilik bisnis mas
- Narasumber :*Eee* aku *ra ngerti karo uwong sek ra tak kenal nek nggo koco koncoku seng podo podo* bisnis sneaker *saling supportsih nek* persaingan harga menurutku wajar karena *jenenge wong dodol yo*
- Peneliti :Pernah konflik tidak mas?
- Narasumber :kalau aku belum pernah kalau teman teman aku pernah kalau aku sendiri aku gak mau ada konflik *urip kekancan ki penak*
- Peneliti :Terus perkembangan sneaker di tahun ini dan di tahun yang akan datang itu seperti apa?
- Narasumber :*Eee... soyo edan nek* menurutku karena orang makin pinter ya sat jadi dulu orang yang penting beli sneaker gak peduli ori gak peduli kw karena edukasi orang terhadap sneakeritu masih jarang dan mash pada banyak yang beli kw dan sepatu ori pun saat ini murah jadi orang saat ini mending beli sneaker yang asli dan prang kan sama sneaker yang kw cenderung malu jadi mending ngumpulin uang dikit atau beli *second* atau beli ori sekalian yang murah sekarang lebih ada edukasi dan semakin rame karena sneaker *pun* menjadi kebutuhan pokok manusia yaitu sandang
- Peneliti :Sampai saat ini apakah kamu menyukai brand tertentu dalam sneaker gitu mas?

- Narasumber : Aku seneng kabeh sih aku *ora oraterpatok* pada satu brand terus... sampai mana tadi?
- Peneliti : Tadi sampai brand menyukai suatu brand gitu enggak
- Narasumber : *ee.. nek secara history* aku senang Adidas karena di setiap sepatu itu pasti ada ceritanya terutama seri-seri *vintage nek* untuk brand *to yo nek* desain aku suka dari semua *brand* tergantung desain nya juga tapi
- Peneliti : terus masalah pelanggan mas bagaimana menjaga pelanggan menurutmu *piye?*
- Narasumber : menjaga pelanggan *ki* menurutku
- Peneliti : menjaga kepercayaan pelanggan
- Narasumber : *yo yo awak dewe do the best ae* maksud e barang dikirm tepat waktu *maksute ora nyepelekke pelanggan nek wes* transfer uang ki berarti *deknen wes percoyo* berarti *awak dewe kudu ngirim* secepatnya hari itu juga terus *yo se simpel ngono ngono kui* mendengarkan saran dan apa kata pelanggan
- Peneliti : terus sekarang kan bisnis dimiliki diri sendiri berarti
- Narasumber : *he e*, bisnis ini dimiliki diri sendiri
- Peneliti : *nah* terus proses pengambilan keputusannya gimana mas?
- Narasumber : *eee...* aku gakse egois *kui sih* aku tetep mendengarkan saran dari *e* teman-teman yang bantuin Raccon untuk keputusan tetep *nang* tanganku *yo koyoakhirnya* harus bagaimana tapi untuk untuk saran seperti ini baiknya seperti ini mas baiknya seperti itu mas tetap *ngerungokke* dan tak pertimbangkan juga dan aku kadang untuk pengambilan barang pun aku juga tanya-tanya sama teman-teman yang bantuin Raccon *koyo ngene iki payu ora* karena dari sisi selera kita tidak bisa memaksakan selera sendiri untuk dibawa kedagangan maksud *e* kita juga harus melihat selera orang lain
- Peneliti : terus untuk karyawan sendiri mas sekarang punya berapa?
- Narasumber : masih 2 *wes* cukup *kui*
- Peneliti : berarti menjalankan bisnis ini sejak tahun berapa mas mulai *seko* dodolan pertama
- Narasumber : pertama jualan tahun 2009

Peneliti :berarti sudah 9 tahun ya mas

Narasumber :iya

Peneliti :*terus kan koe ngomong nak senang sama brand suka adidas itu apakah mempengaruhi dalam mengambil keputusan mas?*

Narasumber :awalnya iya dulu kebanyakan dagangannya Raccon itu Adidas karena aku senangnya Adidas aku pahamnya adidas terus yaudah jualannya Adidas semakin kesini kan aku gak bisa *se egois* itu

Peneliti :berarti dulu kesukaan terhadap Adidas mempunyai dampak tertentu didalam keputusan

Narasumber :dulu iya kesukaan *ku* terhadap Adidas mempunyai dampak tertentu dalam keputusan-keputusan *ku*

Peneliti :yang dipertimbangkan apa mas

Narasumber :yang aku pertimbangkan aku *ngerti* barangnya aku suka barangnya karena dulu aku mikirnya seleraku tu jualan harus *pede e* aku punya selera yang bagus aku punya selera yang bagus dan *customer* pasti seneng

Peneliti :terus memutuskan untuk menjual brand Adidas semua?

Narasumber :Gak semua *sihdulu* mungkin sekitar 80% Adidas mayoritas sekarang mungkin Adidasnya cuma 30% sekarang banyak Nike sama New Balance, Nike 30% New Balance 30% Adidas nya 30% sisanya campuran Asics PF Flayer sama Converse sekarang stok nya lebih merata sih Raccon

Peneliti :Terus *e* untuk saat ini hal apa yang mempengaruhi kamu dalam membuat sebuah keputusan pas *kamumeh njupuk* stok gitu apa pertimbangannya

Narasumber :Harga terutama harga sama warna-warna sepatu ketika warnanya *norak ra bakalan tak jupuk*

Peneliti :Kamu ambil yang warna

Narasumber :Yang bagus di lihat

Peneliti :Seperti monokrom gitu mas

Narasumber :Yaa masuk itu

- Peneliti :Terus *enah* semisal waktu ngambil stok *ki* ada sepatu yang disukai mas *nah kui* bakalan *pie* tetap kamu jual atau
- Narasumber :tak ambil tak pakai sendiri misal aku beli stok 10 sneaker ada yang bagus satu ya satu itu bakalan tak ambil tak pakai sendiri
- Peneliti :terus menurutmu apa yang diaksud dengan keputusan yang baik mas
- Narasumber :keputusan yang baik adalah yang menguntungkan semua pihak baik kamu sendiri ataupun orang lain dalam artian disini pembeli dan saya sendiri selaku penjual
- Peneliti :terus sudah pernah melakukan keputusan yang tergolong tidak baik enggak mas
- Narasumber :pernah *lah* seperti misal aku enggak cek mutasi rekening akhirnya orang yang belum ngirim bukti transfer yang palsu *yaudah* aku kena tipu yang pertama yang itu yang kedua adalah ya aku ambil barang barangnya gak datang supliernya lari ya itu kan ya kesalahan
- Peneliti :sering ga mas itu
- Narasumber :ya jangan sampai *lah* cuma sekali
- Peneliti :terus *e* dulu itu pernah rugi besar enggak mas
- Narasumber :ya itu
- Peneliti :terus ini mas kembali ke brand yang kamu sukai yaitu Adidas itu cara mempertimbangkan selera mu sendiri terhadap sebuah keputusan itu bagaimana?
- Narasumber :maksudnya?
- Peneliti : *Kan* kamu punya selera sendiri *nah* padahal yang mempertimbangkan selera mu terhadap pengambilan keputusan *e* terhadap pengambilan stok maksudnya *kan* kamu punya selera sendiri padahal sepatunya *kan* dijual untuk semua orang *nah* itu bagaimana mempertimbangkan seleramu sendiri
- Narasumber :*Eee...* aku menganggap aku adalah seorang pembeli seandainya aku pembeli aku mau enggak beli itu udah kaya gitu aja *sih* bukan aku sebagai penjual kalau aku sebagai penjual langsung aja aku ambil semua stoknya tapi ketika aku jadi pembeli aku mikir dulu kayak ini warnanya masuk enggak harganya masuk enggak kalau aku jual lagi bisa enggak

nah aku memutuskan membeli ketika semua aspek yang aku pikirkan masuk

Peneliti :Terus kan dulu waktu kamu ngoleksi sepatu banyak itu ada perasaan apa sih ketika kamu akhirnya mengambil dagangan mu sendiri? Enggak dijual gitu

Narasumber :Iyaa pas dulu aku ngambil daganganku sendiri ya karena aku suka barangnya aku kepengen punya udah *se simple* itu aja

Peneliti :Terus suka duka dalam berbisnis itu apa mas

Narasumber :Suka nya ketika dagangannya laris dukanya adalah ketika sepi aku gak suka kalau hujan hujan itu bikin sepi

Peneliti :Terus manfaat dari ber bisnis khusus *e sneaker*

Narasumber :manfaat dari berbisnis sneaker ini temannya banyak

Peneliti :*Kok* bisa temannya banyak

Narasumber :Karena pada akhirnya kamu berhubungan dengan komunitas kamu ketemu dengan pelanggan ada pelanggan yang *pas* datang beli langsung pulang ada pelanggan yang datang terus ngobrol terus akhirnya menjadi teman karena aku tipikal orang yang suka ngobrol dan ngobrol sama pelanggan itu termasuk nilai lebih di toko ku

Peneliti :Nilai lebih maksudnya?

Narasumber :Ya karena pelanggan merasa nyaman dan ketika dia nyaman kan dia bakal *repeatorder* bakal *order* lagi gak tau bakal dia *order* lagi atau dia merekomendasikan ke orang lain toko ini bagus karena diperlakukan gak cuma sebagai orang yang harus beli dan langsung pergi diperlakukan sebagai ya lebih di manusiakan *lah*

Peneliti :Terus bisnis erat kaitannya yang namanya *lifestyle nah* apakah mempengaruhi mu *lifestyle* mu *ora* mas

Narasumber :*Eee..* ya iya *sih* mempengaruhi *lifestyle* ku ketika aku bertemu sama temen aku dulu entah teman Sma Smp atau kuliah bentuk nya teman aku dah kayak bapak-bapak sepatunya fantofel pakai kemeja yang kayak gitu, yang jelas kalau kamu pakai sneaker kan kamu harus bisa *mix* and *match* harus *ngepaske* kamu harus pakai celana apa kudu pakai atasan seperti apa ga sembarang bisa di tabrakin *stelannya* ya kecuali kalau kamu suka *stelan* yang nabrak dan kamu keliatan lebih muda daripada teman-teman mu yang gak *into* ke sneaker

- Peneliti :Terus pada akhirnya kan kamu jualan untuk mencari uang tambahan *nah* pada akhirnya kamu benar-benar suka terhadap sneaker
- Narasumber :Iya sampai ngoleksi 50 pasang sneaker aku suka aku sampai beli buku-buku sneaker buat aku belajar buku-buku yang buat aku belajar yang bisa ngebuat aku paham soal sneaker jadi aku ngoleksi sneaker gak cuma yang sebatas aku ngoleksi sneaker aja tapi aku juga tahu cerita dibalik sneaker itu
- Peneliti :Dulu apa *sih* kepuasannya mas ? misal bisa ngoleksi sebanyak itu
- Narasumber :Kepuasannya lebih ke bisa ngoleksi sepatu yang aku pengenni karena dulu aku beli sepatu enggak bisa dulu sepatu ku gratisan kalau misal beli seragam satu paket sama sepatunya dan itu sampai jebol terus akhirnya beli sepatu di jalan mataram pas jaman smp bahkan itu kamu tau sepatu merk Dallas?
- Peneliti :Iya
- Narasumber :Kw *ne* dalas kalau kamu tau
- Peneliti :Ada itu ?
- Narasumber :Ada Dallas aja di kw dulu itu dah sampai jelek sekali dulu itu gara-gara lihat teman-teman pakai sepatu sepatu skate boarding smp yaa merknya kayak Etnis Dio terus kayak gitu lah Quicksilver dan sebagainya DC teman-teman aku pakai itu *yaudah* ga kepengen karena gak bisa beli
- Peneliti :Terus melampiaskan waktu kamu bisa? Terus kamu beli?
- Narasumber :Iyaa ya melampiaskan aja *sih* waktu bisa beli ya beli *hehehe*
- Peneliti :Yang menjadi keputusan penting maksude keputusan terakhir dalam hal kamu ngambil sepatu itu apa mas kan sneaker itu bisa dijadikan uang tapi akhirnya keputusan *wah* aku harus ngambil sneaker ini karena apa
- Narasumber :Karena apa yaa itu cocok sama *lifestyle*-ku termasuk model dan warna terus pengen kan pasti kamu lihat sneaker ada *wah* itu sepatunya biasa *wae wah* itu sneakernya aku banget *ki mbuh* warna *ne mbuh* modele sepatu itu *wah* aku banget sebagus bagusnya sepatu merk Gucci kan mesti kamu gak mau kan karena *wah* itu bukan aku banget itu walaupun itu mahal dan dilihat itu keren dilihat itu *wangun wah* seri-seri Rick Owen seri Balenciaga yang mahal-mahal tetap *wah* ini bukan aku banget

- Peneliti : Akhirnya itu ya wah aku kudu ambil ini tak pakai sendiri, terus ini kan bisnis kamu kan erat kaitannya sama *lifestyle*-mu *nah* kelebihanannya ki apa mas
- Narasumber : Kelebihanannya adalah dengan aku memakai sepatu ku aku bisa mempromosikan daganganku *e* terus aku dapat memenuhi hobi ku dalam mengoleksi sneaker waktu sedang panas-panasnya maksud *e* pas namanya masih muda setiap orang punya nafsu sendiri-sendiri ada orang yang suka *ngegame* akhirnya beli *diamond diamond* gitu apa ada orang yang suka makan akhirnya harus mencoba semua makanan yang belum pernah dicoba ada orang yang suka travelling yang harus pergi kemana bahwa hidupnya itu *gak komplet* ketika *gak main kemana* nah kalau aku itu kebetulan sneaker gitu *lho wah kui sneaker baguski kudu punya ki*
- Peneliti : *Nah* dulu itu *kok* sneaker kok *gak* hal lainnya kaya apa *kek kok* milihnya sneaker gitu
- Narasumber : *Aaa...* itu masalah referensi kalau menurutku jadi aku dulu berteman *eh* enggak, sampai sekarang *sih* berteman sama orang orang yang sama-sama menyukai sneaker yang mempunyai hobi yang sama ya akhirnya aku berteman dengan semua orang yang dengan berbagai macam komunitas dan latar belakang jenis ya ada yang suka motor ada yang suka tamiya ada yang suka apa ya kebetulan sneaker itu salah satu sumber penghasilanku gitu dan ya senang aja *make* apa yang ada di badanmu
- Peneliti : Terus *kan* kamu kan bisa dikatakan pas kamu ngoleksi 50 pasang sneaker itu berarti pas *kui koe* hobi mas
- Narasumber : Iya hobi *ngoleksi* sneaker
- Peneliti : *Nah* yang pengen ku cari disini itu adalah waktu kamu hobi mengoleksi sneaker padahal kamu itu punya bisnis sneaker *nah* itu kelebihanannya apa mas kelebihanannya kamu pas *nduwe* bisnis sneaker tapi kamu juga punya hobi koleksi sneaker
- Narasumber : Ya aku bisa ganti sneaker tiap hari setiap hari bisa ganti 3 kali malah misalnya aku kuliah aku pakai sneaker warna merah nanti aku pulang dulu siang aku kuliah lagi aku ganti sneaker warna biru terus nanti aku pulang lagi malam aku main sama teman teman aku aku bisa *make* sneaker warna hijau gitu
- Peneliti : Berarti *kui* memenuhi *lifestylemu*?

Narasumber :Iya dapat memenuhi *lifestyle*-ku memenuhi gaya hidupku

Peneliti :*Nah* kalo misal tadi kan kelebihanannya kalau kekurangannya sendiri mas

Narasumber :Boros hidupku yo boros lah harusnya kamu bisa spent uangmu untuk lainnya atau untuk mengembangkan bisnis mu tapi malah malah dipakai untuk memenuhi hasrat mu aja gitu buat pribadi misalkan jadi uang bisa di puterin lagi uang bisa untuk beli lainnya

Peneliti :*Nah* sekarang *kan* kamu sudah mulai mengurangi dulu yang kamu pikirkan ketika pada saat ganas-ganas nya ngoleksi sneaker itu apa mas?

Narasumber :Aku ga kebanyakan mikir jaman segitu ya melakukan hal yang aku sukai natural aja masih muda *e hehehe*

Peneliti :Dulu umur berapa mas pas ngoleksi sneaker pas parah-parah *e*

Narasumber :Umur 22 sampai 25 itu pas panas-panas *e* karena aku dulu ya mikir mumpung masih muda besok aku gak bakalan bisa seperti ini kalau aku sudah umur 25 keatas aku harus mikir masa depan ya kebetulan pas umur 25 itu aku baru mengalami yang namanya *quarter life* krisis terus mikir sak mikir mikir *e* terus yaudah lah hidupku gak bisa kayak gini terus terus masak aku beli sneaker tiap hari

Peneliti :Berarti dulu itu cuma mikir kesukaan terhadap sneaker gitu terus pengen memenuhi

Narasumber :Iyaa pemenuhan diriku yang dulu gak kesampaian itu gak cuma sepatu aja tapi juga kayak komik buku *opo ngono* tamiya dulu kan komik bisanya *nyewa* sekarang bisa beli

Peneliti :Terus sekarang sisa berapa mas sepatu nya

Narasumber :sekarang sisa 15 pasang koleksi sneakernya

Peneliti :15 itu kamu pakai terus atau gimana mas

Narasumber :Aku pakai semua nya terus maksudnya kan itu ada sepatu harian yang aku pakai setiap hari ada sepatu yang buat *njagong* ada sepatu yang buat olahraga maksunya semua sepatu itu punya porsinya sendiri sesuai dengan kebutuhannya

Peneliti :*Nah* terus *e* menurutmu sebagai pengkoleksi sneaker misal koe koleksi sneaker itu harus dipakai atau tidak dipakai

- Narasumber :Aku semua sepatu ku aku pakai kenapa dulu bisa banyak karena aku suka satu misalnya zx8000 bentuknya sama aku bisa punya 10 warna yang berbeda sepatunya sama gara gara suka sama zx8000 bahkan gak cuma 10 dulu bisa lebih
- Peneliti :Terus *eeono ra* mas kekurangan lainnya pas bisnismu yang menyediakan gaya hidup tapi koe hobi terhadap sneaker dalam hal seperti keputusan atau apa gitu
- Narasumber :Enggak ada lainnya sih cuma itu hidupnya jadi rasanya boros *kan gatau ya* aku selalu positif *thinking* jadi aku tidak berpikir masalah kekurangan *nek nek dipikir yo mung* boros itu yan kerasa kan yang kurasakan secara langsung dan dampaknya kalau lainnya kekurangan apa ya ya kudu dipikirkan
- Peneliti :Kalau dulu pas koleksi 50 pasang sneaker hubungan dengan pertumbuhan bisnismu *pie* otomatis kan akan terhambat semisal *koe jupuk daganganmu dewe*
- Narasumber :*Yo yo* memang ya misalnya dari ambil 10 sneaker ta pakai satu kan tinggal 9 seharusnya untung 10 sepatu jadi Cuma untung 9 sepatu dan kan udah gak untung lagi maksudnya kan aku ngambil harga *kulak* bukan harga untung kan misalnya 1 sepatu untung ku cuma 100ribu misalkan ya berarti laku 9 kan aku dapet 900ribu *nah* kalau misal tadi yang *kulak* 500ribu gitu berarti aku sama aja ngambil untung sepatu kan berarti aku harus jual 5 sepatu baru bisa memenuhi hasratku berarti untungku cuma ada di 4 sepatu *yowes ngono kui* menghambat *kan*
- Peneliti :*Nah* dulu itu apa mas yang *eee* dipikirin gitu kayak gitu itu kamu mikir gak mas
- Narasumber :Kayak gitu itu aku mikir tapi selama aku bisa hidup aku bisa bayar kuliah aku bisa makan aku bisa nyenengke pacarku selama aku bisa *nyenengke* keluargaku selama *uripku ora kurang ra masalah mlaku wae*
- Peneliti :*Emm...* berarti tetap ada batas maksud *e* batas sampai kamu ambil sneaker *e kui*
- Narasumber :Iya aku tetap *mikirke kui* aku *wes mikirke kui wes mikirke wes mikirke* batas aman harus aku ambil atau tidak terus batas aku bisa aman di keuanganku apa enggak itu *dah* kupikirkan cuman kan *mikirke* dulu saat itu juga gak kedepannya *nek* kedepannya kan *duit e* bisa ditabung buat beli lainnya bisa buat bagusin rumah dan bisa buat apa gitu kan kalau

dulu kan selama aku bisa makan selama aku bisa bayar kuliah selama aku bisa *wes mlaku wae*

Peneliti :*Nah* dadi kan mau kan aku takonne apa yang kamu sudah kamu berikan ke sneaker sampai koe ngoleksi *koe biyen ngoleksi 50 sneakerpokokmen seko awal lah* nah sekarang apa yang telah sneaker berikan kepada mu mas

Narasumber :Banyak yang telah sneaker berikan ke akue aku punya teman banyak banget itu gak bisa dinilai pakai uang aku punya teman yang banyak aku punya relasi dan aku bisa seperti ini karena sneaker bisa kayak gini dalam artian sneaker itu menjadi proses kedewasaanku di hidupku semakin bertambah dewasa baik dalam keuangan ataupun bersikap ya gimana-gimana aku dapat uangnya dari sneaker dan aku menghadapi segala macam permasalahan ya sneaker

Peneliti :Terus menurutmu hal paling penting apa yang telah sneaker berikan kepadamu

Narasumber :*Opo yo kui* dalam bentuk *opo* maksud pertanyaanmu

Peneliti :*Eee...* non material

Narasumber :*Nek* non material jelas pertemanan, pertemanan itu gak ada harganya penting banget

Peneliti :Kenopo mas

Narasumber :*Yo* karena *opo yo, yo koe ki menungso ra iso urip dewe* kamu tetap butuh teman aku *tu* punya teman Smp Sma kuliah tapi yaitu tu gak ada harganya maksud dalam artian tidak dapat dinilai dengan *financial* tidak bisa ditukar tapi gara-gara berjualan sneaker teman-teman aku jadi banyak lagi aku jadi di kenal sebagai daru Raccon *ngono kui*

Peneliti :Terus *eee..* tadi waktu kelebihan dan kelemahan tanggapanmu apa mas untuk saat ini nek biyen kan koe bener bener ngoleksi sneaker sampai 50 pasang kalau saat ini

Narasumber :Saat iki?

Peneliti :*He e*

Narasumber :Saat iki tangpanku *opo ya*

Peneliti :Mau ngulang lagi atau bakalan cukup atau gimana

- Narasumber :Gak bakalan cukup jadi bakul harus *improve* terus kudu harus *upgrade* lah kalau sudah bisa 3 ya harus 5 kalau sudah bisa 5 ya harus 8 kalau udah 8 ya harus 15 kudu terus berkembang
- Peneliti :Berarti sebisa mungkin mengurangi kelemahan ya
- Narasumber :Iya nek bisa jangan sampai ada kelemahan
- Peneliti :Eee dengan keadaan seperti ini dah ngerasa bahagia belum mas apa belum cukup?
- Narasumber :Wah *urip e* aku bahagia terus e aku melihat segala sesuatu dari sisi positif bahagia terus aku disyukuri *wae akeh sitik* disyukuri
- Peneliti :Terus eee pencapaian terbesar mas *koe dodolan sneaker ki opo*
- Narasumber :Pencapain terbesar *nek biyen* ya tadi itu aku bisa lulus kuliah dengan *duit* ku sendiri saiki aku bisa ya iki bangun rumah make hasil sepatu itu menurutku pencapaian terbesar *iso tuku opo opo nganggo* sepatu tanpa njaluk *duitwong* tua ku tuku kendaraan tuku *opo* tuku *dewe* tanpa *kudu ngrepoti wong liyo* dan aku bisa memberikan sesuatu *karo wong wong seng tak sayang mergo sneaker*
- Peneliti :*Nah* untuk sekarang seberapa penting sneaker bagi kamu mas setelah selama ini berinteraksi dengan sneaker seberapa penting
- Narasumber :Seberapa penting *yo penting yo mergo sneaker* aku bisa kayak gini aku jualannya sneaker aku dapat uang dari sneaker penting *lah*
- Peneliti :*Nah* terus *e* kan koe S1 kesempatan untuk bekerja *kan* banyak sekali *koe* kepikiran *ra* untuk bekerja
- Narasumber :Nah kan aku ini sekarang bekerja
- Peneliti :Maksudnya bekerja sebagai pegawai
- Narasumber :*Eee* kalau menurutku ya itu kembali lagi ke orangnya kamu kuliah mau buat apa kamu kuliah mau buat bekerja atau buat cari ilmu
- Peneliti :*Nek koe?*
- Narasumber :Nek aku bekerja *ne* fisip Atma terus advertising ilmu nya itu bisa di terapkan dimana saja termasuk aku jualan seperti ini hasil dari kuliahku maksudnya banyak ilmu yang bisa ku dapatkan dari kuliah tak aplikasikan di jualanku kan aku gak melulu bekerja bekerja ke orang lain kan sama aja sebenarnya aku kuliah bekerja menerapkan ilmu ku dipakai

buat memperbesar perusahaannya orang sama aku bekerja e kuliah dapat ilmu kerja buat memperbesar usaha ku sendiri sama aja kan yang penting kan bekerja ketika tujuannya sama sama cari uang

Peneliti :Kamu pernah kepikiran gak jadi karyawan gitu pengen jadi karyawan gitu

Narasumber :Eee... belum pernah dari dulu

Peneliti :Jadi tetap bisnis sneaker ini ya

Narasumber :He e karena dulu itu sebenarnya aku mikir selalu *simple* sih aku jualan dari Smp sekolah terus sma sekolah terus kuliah salah satu motivasiku lulus dulu itu adalah aku gak pengen bayar kuliah lagi aku udah capek bayar kuliah makane aku menyelesaikan nek wes kuliah kamu mau ngapain jualan

Peneliti :Berarti dulu itu gara gara menyelesaikan *dah* gak mau bayar kuliah

Narasumber :Aku bilang sama dosenku sendiri kan aku dulu itu e skripsi aku ngambilnya percepatan kok koe percepatan kenapa e dosenku bilang sama aku koe ki pinter lho kamu itu bisa dapat nilai lebih ketika kamu gak ngambil percepatan

Peneliti :Kok bisa?

Narasumber :Kalau percepatan maksimal B koe ngopo njupuk percepatan aku dah males bayar kuliah aku mau jualan aku bilang kayak gitu ke dosenku

Peneliti :Dosenmu piye tanggapannya?

Narasumber :Dosenku suka suka aja malah support ya apa ya ya aku suka aja *sih* ketika *oh iki* salah satu pencapaian besar *seng marai* aku bangga termasuk *koe ngene ki* aku datang ke wisudanya teman aku dosen ku datang ngerangkul aku suwun yo ru hah *suwun kenapa* bu gara gara kamu kamu bisa ngeluluske lebih dari *wong akeh kowe ngeluluske* banyak orang di Atma lha kenapa Raccon pasti jadi jujukan skripsi dienggo bahan skripsi ne wong akeh aku hitung hitung sih lebih dari 5 orang

Peneliti :Sama aku jadi 6?

Narasumber :Iya mungkin 6 ternyata Raccon itu tidak cuma berguna buat aku tapi juga berguna buat banyak orang itu termasuk pencapaian terbesar karena menurutku yang namanya manusia itu harus berguna bagi manusia lainnya

Peneliti :Memanusiakan manusia

Narasumber :Iya dan ketika aku bisa berguna buat orang lain itu aku merasa bangga ya aku merasa senang senang aja maksudnya jadi bangga gitu apa yang kulakukan ternyata dapat berguna bagi orang lain kayak gitu

Peneliti :Terus ada kepikiran enggak mas bakalan meninggalkan bisnis ini

Narasumber :Belum kepikiran dan enggak ada kepikiran bakalan meninggalkan bisnis ini kalau meninggalkan enggak nambah iya aku harus jualan bisnis lain

Peneliti :Tapi bisnis ini tetap kamu pertahankan?

Narasumber :Iya

Peneliti :Sejauh mana bakal mempertahankan bisnis ini?

Narasumber :Sejauh yang dapat aku lakukan aku gak bisa bicara 10 tahun lagi 20 tahun lagi selama bisa di gas di gas terus

Peneliti :Misal *nih* amit-amit *nihkoe* rugi nah seberapa besar *koe nahan* kerugian untuk tetap mempertahankan bisnis sneaker ini

Narasumber :Itu balik ke mental ya maksudnya rugi ya gimana caranya kamu berdirikan

Peneliti :Tapi seberapa kerugian yang koe bakalan menyudahi bisnis ini

Narasumber :Aku *ra* tau mikirin kayak gitu sih tetap harus positif terus lah kalau kamu punya bisnis dan kamu takut ya gak bakalan jalan wah *nek* rugi gimana *nek* gak laku gimana halah belum di jalanin kok dah mikir rugi tetap positif

Peneliti :Yaudah mas saya cukupkan wawancaranya

Narasumber :Siaap

Peneliti :Makasih atas waktunya ya mas

Narasumber :Sama-sama

Narasumber IV : Nicko Chandra

Wawancara dilakukan pada hari Rabu, 4 April 2018 jam 23.14

**Waancara dilakukan di toko Dart Sneaker di Jalan Ringroad Barat Gatak
Tamantirta, Kasihan, Bantul, Yogyakarta**

Peneliti :Ya mulai mas selamat malam ya mas ya

Narasumber :Malam

Peneliti :*Eee...* perkenalkan nama saya satria mas saya *e* sedang menyusun skripsi angkatan 14 Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia *nah* yang pertama nama lengkap nya siapa mas

Narasumber :Nama lengkapnya nicko chandra

Peneliti :Nicko chandra *tok* mas

Narasumber :*Tok*

Peneliti :Terus latar belakang pendidikannya mas?

Narasumber :Latar belakang pendidikannya Sma

Peneliti :Sma mas Sma dimana mas

Narasumber :Sma 2 bantul

Peneliti :*Ooo... berarti wong Jogja koe*

Narasumber :Asli Jogja

Peneliti :Terus *nek* sekarang sendiri masih kuliah?

Narasumber :Masih kuliah semester 8

Peneliti :Nah sama nah berarti, di?

Narasumber :Di UIN Sunan Kalijaga jurusan ekonomi bisnis islam

Peneliti :*Wah* hampir sama ya mas

Narasumber :Iya

Peneliti :Terus sekarang sendiri hobi nya apa mas

Narasumber :Hobi hobi hobi masih sering futsal

Peneliti :*Ha a* kalau yang berkaitan dengan sneaker? Koleksi koleksi gitu

Narasumber :Yang berkaitan dengan sneaker paling hobinya beli sneaker *lawas* mas

Peneliti :*Nah* itu gimana itu mas

Narasumber :Hobi dengan sneaker beli sneaker yang lawas ya soalnya aku merasa *eman sih* kalau beli baru jadi lawas terus murah terus ori gitu tapi yang masih bagus gitu

Peneliti :*Kok* lebih suka sama sneaker yang lawas itu bagaimana mas?

Narasumber :*Eee...* kalau lawas itu aku malah nyari nya yang barang barang misal produksi lawas yang jadi sekarang udah jarang orang *make* jadi kalau sneaker aku lebih ke lebih suka ke yang orang jarang *make* sneaker itu sendiri

Peneliti :Kaya *vintage* gitu ya mas

Narasumber :Iyaa yang *vintage* yang model model lawas banyak aku nyari-nyari nya

Peneliti :Kalau sekarang ada berapa mas

Narasumber :Berapa ya 8 apa ya sneaker ku

Peneliti :8 pasang

Narasumber :8 pasang beli *second* semua

Peneliti :Rata-rata apa merk *e* apa jenisnya

Narasumber :Rata-rata Nike sama Converse

Peneliti :Nike *karo* Converse?

Narasumber :Iyaa

Peneliti :kenapa *kok* lebih suka yang mana mas diantara kedua nya itu

Narasumber :Tergantung kondisi sih mas kalau dipakai untuk harian lebih suka Nike karena lebih nyaman *sih* buat harian buat menjalankan aktivitas gitu kalau Converse itu yang ya lebih ke *fashionable* nya aku mending Converse gitu daripada Nike *nek* aku seperti itu

Peneliti :Gak kebalik itu mas

Narasumber :Enggak kalau aku mending kalau sneaker Nike ku sering ku pakai harian kalau Converse jarang dipakai paling aku pakai cuma saat saat acara tertentu aja

Peneliti :Converse yang bagus itu berarti Converse yang apa mas?

Narasumber :Ya Converse yang John Varvatos gitu itu beli *second* itu

Peneliti :Dapat itu mas

Narasumber :Dapat

Peneliti :*Dah* tahu ya berarti seluk beluknya *second* Jogja

- Narasumber :Dulu mas pas dulu John Varvatos belum naik namanya aku dapat itu *dah* agak lama
- Peneliti :Berarti kamu *tu* emang suka yang dulu dulu yang model lama gitu
- Narasumber :Yang dulu dulu *tur* orang jarang *makekan* kebanyakan seperti itu *kan* mas yang model jarang orang make ya soalnya kalau *make* sepatu yang banyak orang *make* itu aku merasa gimana gitu dipakai banyak orang gitu
- Peneliti :Terus *e* kenapa kok cari nya yang model dulu yang jarang dipakai gitu yang mau di cari itu apa mas
- Narasumber :Yang pertama kalau sneaker itu dari segi material dan apa ya material dan kebandelan dari sneaker sendiri lebih bagus ke yang produksi lawas *sih* makanya kan Converse juga kan dari produksi lawas dan produksi baru lebih bandel yang produksi lawas mas iya kan yang model model *all stock* dulu kan bagus bagus biar material nya
- Peneliti :Yang lawas malah yang bandel ya mas
- Narasumber :Iyaa itu yang pertama karena bandel terus kedua ya apa ya mas ya kedua karena orang jarang pake sneaker itu terus aku senang sama model nya ya tadi *sih vintage sih*
- Peneliti :Terus dulu itu kenapa koleksi sneaker gitu gak lainnya mesti kan banyak barang lainnya yang bisa di koleksi selain sneaker *kok* sneaker gitu kenapa
- Narasumber :Apa ya mas kenapa *kok* koleksi sneaker ya aku dulu itu *kok* bisa terjerumus gitu itu dulu aku itu pertama itu karena dulu pengaruh apa *fashion* anak bola anak bola itu kan kebanyakan *make* adidas yang *casual casual* itu *kan nah* itu pertama kali dari itu pas dulu jaman jamannya sepakbola itu aku sempat senang itu tapi sebelumnya juga udah Cuma sebagai pemakai doang gitu belum yang sampai senang beneran terus sejak ada demam bola itu *kok* jadi tambah pengen beli sepatu terus itu pengen beli sneaker terus akhirnya cari sepatu yang *casual* itu *sih* dari awalnya terus seiring berjalannya waktu itu kan selernya ganti-ganti
- Peneliti :*Nah* bisadibilang hobi koleksi sneaker gitu mas koleksi sneaker lawas
- Narasumber :Kalau dibilang hobi ya lumayan *lah* jadi kesukaan cuman gak sampai yang maniak banget enggak

- Peneliti :Terus *e* keseharian itu lebih sering menggunakan apa mas sneaker apa sandal?
- Narasumber :Keseharian lebih ke sneaker *sih* mas kalau keseharian iya lebih sering *make* sneaker
- Peneliti :Kenapa mas?
- Narasumber :Soalnya kenapa ya mas lebih enak aja sih soalnya aku jarang *nyopot* kalau misal keseharian ku itu *make* alas kaki terus mas jadi *gak* yang sering masuk rumah masuk rumah gitu malah sering diluar gitu jadi lebih sering *make* sneaker *sih* daripada sandal
- Peneliti :Karena terlindungi *kui* ya mas apa gimana?
- Narasumber :Ya kalau di *outdoor* itu mas di luar gitu *kan* lebih enak pakai sneaker *kan* jarang dicopot juga *kan*
- Peneliti :Terus *e* dulu itu bisa kenal pertama sneaker tahun berapa mas *pas* jaman bola itu *supporteran*
- Narasumber :Dulu *pas* jaman pertama suka sneaker itu *pas* aku udah kelas 1 Sma tahun berapa itu 2011 *anyaran* aku mas
- Peneliti :Terus bisnis dulu apa maksudnya bisnis duluan atau suka sneaker duluan?
- Narasumber :Suka duluan sama sneaker baru bisnis baru pengen bisnis
- Peneliti :*Nah aaa* ada perasaan yang berbeda enggak sih mas ketika *make* sneaker gitu apalagi sneaker mu itu ya tadi itu maksudnya *e* tidak semua orang memakai maksudnya kamu punya sneaker yang tidak banyak dipunyai orang ada perasaan tertentu enggak mas?
- Narasumber :Ya kalau misal cuma di jalan jalan gitu biasa aja mas *cuman* kalau misal ketika sedang kumpul bersama komunitas-komunitas sneaker gitu baru ada rasa berbeda *wah* aku *make* sneaker yang istilahnya gimana ya mas ya agak punya kebanggaan tersendiri gitu aku *make* sneaker yang orang jarang memakai gitu terus dapet sneaker nya sendiri *kan* enggak mudah aku ngerasanya disitu sih
- Peneliti :Ada *effort e* gitu ya
- Narasumber :Iyaa disitu nya sih ada kebanggaan tersendiri *sihtetapan* kalau *make* sneaker

- Peneliti :Terus *nek* misal kan sneaker lawas itu biasanyaada cerita mas di dalamnya misal dia *collabs* sama siapa *eee* maksudnya ada ceritanya gak *nahkoe* mempertimbangkan hal itu gak ketika *koe* memutuskan pengennya pakai sneaker yang lawas
- Narasumber :Kalau aku *sih* aku kalau itu cuman cuman semacam *opo* ya *cuman* semacam aku gak terlalu mempertimbangkan cerita dibalik sneakernya misal *collabs* sama misal kayak Fragmen Supreme gitu aku gak tertarik dan tidak terlalu mempertimbangkan itu *sih cuman* aku lebih ke milih sneaker itu karena gimana ya di mata itu tak lihat aku senang gitu *lho* terus aku pakai juga enak jadi aku gak terlalu mikirin cerita dibalik sneaker itu dibuat
- Peneliti :Terus sebelum mendirikan bisnis ini pernah mendirikan bisnis lain enggak mas?
- Narasumber :Sebelum ini pernah *sih* mas jualan itu dulu celana jeans
- Peneliti :Terus ditinggalkan atau gimana mas?
- Narasumber :Ditinggalkan mas bisnis jeans nya
- Peneliti :Kenapa mas
- Narasumber :Pertamanya sempat jalan bareng sneaker sama celana jeans cuman aku lihat untungya sneaker itu lebih banyak daripada jeans yaudah terus akhirnya *memeng* gitu *lho* mas terus *mending* satu aja di fokusin gitu
- Peneliti :Selama membuka bisnis sneaker ini setelah meninggalkan bisnis jeans apakah pernah kepikiran enggak membuka bisnis di bidang lain
- Narasumber :Sempet *sih* mas dulu sempet membuka bisnis di bidang lain cuci sepatu kayak gini *lho* cuman akhirnya gak kesampaian cuma akhirnya bikinnya itu bareng sama teman gak bikin sendiri aku diajak teman gitu *lho* jadi bukan aku yang bikin sendiri *kayak* gitu
- Peneliti :Gabung gitu?
- Narasumber :Iya tapi akhirnya kesampaian gitu
- Peneliti :*Nah kan koe ijeh* kuliah mas ngebagi waktunya gimana mas?
- Narasumber :*Ngebagi* waktunya ya kalau sekarang udah punya *offline store* itu lebih enak *sih* mas jadi jadwal kuliah tetap kuliah aku kan kalo kesini gak *full* tiap hari kan ya cuman seperlunya aja datang kemari jadi kan sudah ada yang *handle* disini itu lebih enaksih gak terlalu mengganggu banget

- Peneliti :Berarti udah punya karyawan mas?
- Narasumber :Udah mas *iki mau sek lagi bali*
- Peneliti :Berapa karyawannya mas?
- Narasumber :Disini yang *storeman* nya satu iki mau kalau yang nyuci sepatu itu ada 2
- Peneliti : Dulu itu kenapa *kok* bisa mendirikan bisnis di bidang sneaker gitu mas?
- Narasumber :Awal mulanya ya dulu itu aku sering beli sneaker mas akhirnya itu kok merasa habis uangku boros kan kenapa aku gak coba nyari duit dari sneaker aja pertama awal mulanya pikiran bodohnya dari kayak gitu pertama *kayak dropshiper reseller* gitu kan akhirnya modal *numpuk-numpuk* gitu kan akhirnya *nyoba nyetok* terus terakhirnya malah terlanjur *nyemplung* di basahke *sisan hehehe*
- Peneliti :Pertama kapan mas *dolan* sneaker?
- Narasumber :*Nek* bisnis itu baru pertengahan 2015 mas baru belum lama
- Peneliti :Terus *e* tujuan mula mula mendirikan bisnis sneaker ini apa mas?
- Narasumber :Tujuannya pertama kali ya itu tadi mas iseng jadi pikirannya cuma pengen cari keuntungan dari sneaker itu sendiri gitu soalnya aku juga suka sneaker terus akhirnya sampai sekarang ya *alhamdulillah*-nya ya tetap jalan terus ya bisa buat jajan beli ciki-ciki gitu
- Peneliti :Ya enggak kalau ciki lebih lah terus *e nah* apakah ada seseorang mas yang mempengaruhi anda dalam membuat bisnis ini mas?
- Narasumber :Dulu ada ada teman dia jualan sepatu *kw* mas waktu itu aku kepikiran bisnis *iki* aku lagi dirumahnya dia *dolan nang omah e kancaku kui* yang jualan sepatu *kw* dia kan dirumahnya kayak punya *home store* kan *nah cuman* dia beberapa *nyetok* ori *tetapan* ada beberapa barang ori yang distok sama dia *nah* aku ya *mung* kepikiran *ae* dia jualan *kw* tapi bisa beli motor makanya aku *nyoba ah* jualan sepatu juga gitu itu
- Peneliti :Kapan mas mulai fokus menekuni bisnis ini mas bisnis sneaker ini
- Narasumber :Mulai menekuni bisnis awal-awal isengnya itu *kan* awal 2015 menekuninya itu sekitar akhir 2015
- Peneliti :Akhir 2015?
- Narasumber :Sekitar bulan Oktober *opo* November *kae* mas *kui lah*

- Peneliti :Kok bisa memutuskan fokus titik *e* apa mas?
- Narasumber :Titik *e* karena kerasa *wah* aku jualan seperti ini *tu* ternyata laku ya aku lanjutin akhirnya diterusin terus *nyoba nyetok* sepatu kan akhirnya terus ketemu beberapa *supllier* terus akhire aku kenal *supllier iki eman-eman* kalau gak aku manfaatin akhirnya itu titik nya akhirnya *yo bablas ke sisan*
- Peneliti :Berarti kalau dihitung sekarang 2018 dah 3 tahun ya mas
- Narasumber :Hampir 3 tahun
- Peneliti :Apasih yang membuat bisnisnya itu terus tumbuh mas *seko* 2015 sampai sekarang tetep *sustain*
- Narasumber :Dulu awalnya *nganusih* mas aku keuntungan dari jual sneaker ini gak tak pakai *gitulho* aku kumpulin buat mengembangkan jadi biar stoknya dan artikelnnya terus bertambah to ya mungkin karena itu sih terus bertambah terus orang ngeliat itu disana *ki pepak* artikel *e* ya lumayan banyak terus akhir *e* penjualan semakain ada *progres* nya jadi tetep *survive* *sih* mas
- Peneliti :*Eee...* terus hal apa sih mas yang menjadi pegangan 3 tahun ini menjalan kan bisnisnya misal jualan sepatunya harus ori semua atau gimana gitu
- Narasumber :Pegangan
- Peneliti :Maksud *e* prinsip dalam berjualan
- Narasumber :Prinsip yang dipegang buat jualan?
- Peneliti :Iyaa mas itu bagaimana?
- Narasumber :Itu prinsip *e* ya itu *sih* mas *nothing to lose* terus *e* misal jangan sampai *minder tu lho* kalo ketemu misal *yo* prinsip *e* aku *nganggep ki* aku *tu* masih *seller* kacang jadi masih *wah* aku *ki* bukan apa-apa jadi prinsip *e* itu *sih* jadi kalau ketemu orang walaupun aku tetap *nganggep* orang itu ketemu sesama *seller* gitu aku *nganggap* masih diatas ku walaupun aku juga enggak tahu dia seluk beluknya kayak gimana intinya aku itu masih apa ya enggak cepet *mumbul tu* mas aku *kayak* gitu *sih*
- Peneliti :*Ooo...* rendah hati
- Narasumber :Ya gimana ya mas yang jelasin gimana ya mas soal aku takutnya itu misal aku cepet *mumbul* terus aku ngerasa *wah* aku *ki seller gedhe* nanti takutnya dijauhi sama *seller-seller* lainnya jadi tetap prinsip *e respect*

sesama *seller* membunji *lah* terus cari teman-teman sesama *seller* buat kedepannya gitu *sih* mas

Peneliti :Terus *e* kalau sistem kerjanya sendiri mas *pie* mas?

Narasumber :Bukanya itu setiap hari mas *cuman* yang terprogram itu senin sampai sabtu itu jam 1 sampai jam 9 malam itu normalnya kalau minggu itu bukanya enggak pasti mas jadi kan pegawainya libur kan ya kadang aku yang buka kadang *kancaku* yang punya cuci ini yang buka tapi bukanya *gak* pasti jam berapa

Peneliti :Kalau khusus hari minggu?

Narasumber :Khusus hari minggu

Peneliti :Kalau pengaruh dari keluarga komunitas atau teman gitu ada *enggak* mas?

Narasumber :Kalau dari keluarga *enggak* sih mas

Peneliti :Kalau komunitas?

Narasumber :Kalau dari komunitas *enggak* terlalu *sih* mas soal aku berangkat bisnis ini itu *gak* kenal siapa-siapa terus aku sejak bisnis kayak gini ada beberapa komunitas terus aku *samperin* tapi tetap *gak* terlalu terpengaruh sama mereka *sih*

Peneliti :Terus untuk omsetnya sendiri mas kotor gitu sebulan gitu

Narasumber :Kotor nya omset kotor *enggak* mesti *e* mas karena barangnya yang dijual *kan* beda-beda mas aku mah ngerata rata bersih *e* mas rata rata bersih nya sekitar 3,5 – 4 jutan bersih nya mas

Peneliti :Udah potong gaji karyawan?

Narasumber :Udah sama gaji karyawan mas soalnya kan kalau gaji karyawan yang bayaar kan separuh sama yang satunya gitu

Peneliti :Menurutmu mas kan udah 3 tahun *kan* mendrikan bisis sneaker *nah* hubungan yang terjadi antara sesama pemilik bisnis sneaker terutama di Yogyakarta itu gimana?

Narasumber :Hubunganne ya ada yang

Peneliti :Hubunganne *ki maksud e* persaingannya mas

Narasumber :*Oooh...* persaingannya

- Peneliti :Masih digolongkan sehat atau gimana?
- Narasumber :Ada beberapa banyak yang sehat ada juga yang pengennya menang sendiri tetap ada itu pengennya menang sendiri terus barang nya *tu* yang menguasai dia pengennya gitu kayak gitu itu juga ada
- Peneliti :*Nek kowe dewe* mas?
- Narasumber :Kalau aku *sih*
- Peneliti :Dengan sesama pemilik bisnis sneaker di Yogyakarta
- Narasumber :*Nek* aku *sih* biasanya ambil barang gitu tetap *nek* misal aku cocok sama orangnya terus orangnya itu sering apa ya seering memperlakukan misal ada barang ini *nih* barang *e paroan ae* yo kalau pernah kayak gitu *ke* aku ya tak balas seperti itu juga ke dia *cuman* dulu pernah aku gak kebagian barang gitu *wah kae yawes lah rapopo sesuk paling yo* gantian dibales ya itu *sih* sebenarnya yang sebenarnya sah sah aja mas kalau dalam bisnis kan sah sah aja *cuman* ya ya cari teman *sih* mas mendingan mending yang kayak gitu itu *lah*
- Peneliti :Kalau konflik gitu mas dah pernah terlibat konflik yang menurutmu besar gitu belum?
- Narasumber :Konflik besar... paling konfliknya ini *sih* mas sempat duit itu tertahan di *supplier* paling konfliknya kaya gitu *sih*
- Peneliti :*Koe wes* transfer tapi belum dikirim barangnya?
- Narasumber :*Ha a* dah transfer terus barangnya itu sekitar 1 bulan lebih gak ada kabar di hubungi juga susah terus akhirnya penyelesaiannya lewat teman orang yang kenal sama dia akhirnya dihubungi baru ada penyelesaian gitu *sih* kalo konflik yang pernah terjadi
- Peneliti :Terus *e* menurutmu perkembangan sneaker itu gimana mas di tahun ini dan dimasa yang akan datang?
- Narasumber :Perkembangan sneaker kalau dari selera konsumen itu gimana ya selera konsumen lebih semakin lama mereka semakin lebih suka ke yang desain desain yang *futuristik* mas orang-orang lebih suka yang kaya gitu kebanyakan tapi masih ada juga orang orang yang senang sama yang nuansa nya *vintage* klasik yang *oldskool* an itu juga masih banyak tapi yang kulihat *sihsaiki* lebih suka yang desainnya *futuristik* ya seperti apa ya NMD terus Yeezy ya itu Vapormax Airmax *kan* itu semua desain desainnya *futuristik* semua ya mungkin ya itu *sih* terbawa jaman

- Peneliti :Kalau misal ininya mas penjualannya mas perkembangannya yang kamu prediksi di masa yang akan datang apakah turun atau naik?
- Narasumber :Kalau bisa tetap naik *sih* mas
- Peneliti :Tapi *nek* kamu lihat *tren* sekarang itu gimana tahun depan gitu?
- Narasumber :Kalau *tren* sekarang tahun depan lihat *tren* nya sekarang ya *insyaallah* tetap naik *sih* mas jadi ya sebisa mungkin tetap bisa membaca pasar *sih* membaca pasar terus apa yang sedang dicari saat ini ya itu barangnya diambil apa yang sedang laris ya di jual gitu
- Peneliti :Terus *kowe seneng seng oh* ini mas kalau brand sendirikamu lebih suka apa mas?
- Narasumber :Brand?
- Peneliti :Merk sepatu atau sneaker
- Narasumber :Brand aku lebih suka converse *sih* mas
- Peneliti :*Nah* kalau kesukaan *kowe* terhadap Converse itu ada sangkut pautannya dengan berbisnis ini gak mas?
- Narasumber :*Mmm....*agak terpengaruh *sih*tapi dikit mas kalau sekarang mas ya aku suka converse ya cuma gak terus dibawa di bisnis ya terus aku jualan Converse banyak aku jualannya tetap yang bermacam macam *sih* misalkan terpengaruh *ki* misalkan aku suka Converse *sih* terus aku jualannya Converse itu kan namanya *addict* banget kan sama Converse kalau aku tetap *universal sih* ada dikit pengaruh tapi gak yang sampai *addict* gitu mas
- Peneliti :Kenapa mas?
- Narasumber :Karena kalau aku jualan Converse aja pasar ku cuma orang orang yang suka Converse aja mas kalau misal aku jualannya bermacam-macam itu lebih banyak *lah* mas jangkauannya *cuman* ya gak spresifik misal orang cari Converse ya aku cuma apa adanya aja tapi gak *pepak* kalau cuma cari Adidas ya ada cuma gak *pepak* jangkauannya lebih luas
- Peneliti :*Eee...* untuk pelanggan sendiri mas komunikasi yang terjalin sama pelanggan itu bagaimana mas seberapa penting?
- Narasumber : Maksudnya gimana?

- Peneliti :Maksudnya *pas* kamu sedang jaga atau *pas* kamu sedang menawarkan produkmu nilai-nilai apa yang kamu cari dari pelanggan supaya dia itu terus beli di kamu
- Narasumber :Umumnya ya kepuasan ya mas ya tetap pelayanannya pertama pelayanan dari misal gak ada aku ya dari *storeman* nya pokoknya gimana caranya pelanggannya itu dibuat nyaman gitu kalau kesini terus misal ya tetap pelayanan *sih* mas terus lebih ke ini *sih* mas semacam apa namanya bikin sesuatu yang berkesan kepada pelanggan itu pakai ini *sih* misal buat *godie bag* atau *paper bag* pelanggan lebih kemasannya lebih *ngenalah* kalau misal dia beli *wah* disana dapat ini lumayan *nih packaging*-nya lumayan bagus coba aja kesana nanti bakal dapet ya adalah nilai *plus* nya di situ itu mungkin disitu *sih*
- Peneliti :*Eee... sek* lupa aku mas *nah* dulu itu pertama mendirikan usaha ini apakah langsung *offline* atau *online* duluan mas?
- Narasumber :*Online* dulu mas *onlinenya* dulu lewat OLX mas aku mas Tokobagus *nah* pokoknya lewat itu *sih* dulu masih *exist* dulu sempat sebentar pakai Kaskus tapi terus aku berhenti mas gak terlalu ini *sih* mengikuti perkembangan Kaskus juga dulu cuma sebentar terus nyobain jualan lewat Kaskus terus akhirnya agak ribet *sih* dulu aku mikirnya terus akhirnya yaudah Tokobagus aja yang jualan *waton posting* terus nanti ada yang ngehubungi kan terus akhirnya ada *tren* jualan di Instagram *wah* ternyata jualan di Instagram banyak ya akhirnya jualan di Instagram terus masuk juga di fjb (forum jual beli) Facebook pertama itu *sih* semua di cobain mas terus Bukalapak juga
- Peneliti :Terus berapa tahu akhirnya mendirikan toko mas?
- Narasumber :Toko ini itu dari awal 2016 Januari 2016 berarti *eh* awal 2017 berarti 2 tahun setelah *mlaku* ya ya 1 setengah tahun lah mas *mlaku* terus punya *offline store*
- Peneliti :Terus kenapa mas dulu kok *wah* harus punya *offline store*?
- Narasumber :Biar gak ribet *sih* mas misal *customer* pengen beli *nek* Jogja pengennya *cod* susah yang ngebagi waktu mas terus juga cari pasar yang orang itu tahu disini itu punya toko sepatu jadi orang mampir gak cuma lewat *online* aja orang orang sekitar sini terus cari pasar yang lebih spesifik kayak mahasiswa Umy kayak gitulah jadi biar pertama biar enak juga agak santai kan mas kalau dulu kan jualan *online cod-cod* gitu terus kan capek *sih* mas kalau *cod* terus *offline* aja

- Peneliti :Terus bisnis ini dimiliki sendiri mas?
- Narasumber :Bisnis ini dimiliki sendiri ya dimiliki sendiri
- Peneliti :Kalau pengambilan keputusan mas gimana mas?
- Narasumber :Pengambilan keputusan ya karena dimiliki sendiri ya pengambilan keputusannya tetap sendiri gak pakai pertimbangan orang lain
- Peneliti :Apakah sering minta saran karyawannya mas?
- Narasumber :Kalo minta saran tetap ada ke teman ke yang jaga jadi *kan* gimana pelanggannya biasanya yang di *penge*ni yang seperti apa pelanggan *nyari* barangnya yang seperti apa aja biasanya *kayak* gitu *sih* kalau sama karyawan kalau ke teman ya ini barangnya pasarannya bagus gak ya kalau dapat segini itu sesama *seller* juga aku dapat segini ini tu masuk enggak buat dijual terus nanti ada yang bilang kemahalan atau pas jadi pertimbangannya ke teman ke *seller* lain sama ke teman sendiri
- Peneliti :Hal-hal apa saja mas yang mempengaruhi mas dalam membuat sebuah keputusan misal pas ngambil stok terus apa saja yang dipertimbangkan hingga akhirnya stok itu diambil?
- Narasumber :Pertama *sih* harga mas kalau harga masuk diambil terus sama liat ini juga *sih* *opo e* modal belanja aku punya modal belanja berapa *sih* jadi nanti *ngepasin* sama modal belanja itu *sih* yang mempengaruhi juga kalau misal modal belanjanya banyak ya tak cari barang yang seri nya agak mahal *lah*
- Peneliti :Terus *e* apakah kamu ini mempertimbangkan hal-hal yang berbau kesukaan mas *nek* tadi kan kamu suka merk Converse mas dalam mengambil keputusan?
- Narasumber :*Nek* aku ya kalau dibilang ya mempengaruhi *sih* tapi gak yang banget aku senang ini terus aku ambil barangnya ini gitu *kan* kalau aku *sih* enggak ini *sih* enggak berpedoman kepada itu aja aku lihat dari apasih yang kebanyakan orang pakai terus orang sukai sekarang ini terus model-modelnya seperti apa *sih* yang banyak dipakai
- Peneliti :*Nahkan* mau *kankowe* suka sepatu yang *vintage lah* yang koleksi sampai 8 sneaker *nah* koleksi sneaker kamu ini apakah berdampak dalam bisnis ini mas apakah malah bisnis ini yang berdampak pada koleksimu?
- Narasumber :Kalau bisnis ini berdampak pada koleksiku pasti berdampak mas soalnya kan aku dapat uang terus aku bisa tambah koleksi terus misal

ganti koleksi lagi terus dampaknya disitu kalau koleksiku berdampak sama bisnis koleksi ku kayaknya enggak sih soalnya selera ku ya aku campurin di jualanku nah tu gimana tu aku bingung yang jelasin ya seleraku tak pakai sendiri gitu kalau buat jualan ya selera orang lain gitu orang pada umumnya gitu

Peneliti :*Nah* itu kenapa *sih* kira-kira kenapa kamu *gak nyampur*in selera kamu terhadap jualan kamu?

Narasumber :Kalau aku terlalu menyampurkan seleraku di jualanku nanti pertama malah aku jadi pengen sendiri dengan apa yang aku jual gitu mas pertama itu *sih* jadi itu kenapa jarang banget ambil barangku sendiri

Peneliti :*Dah* pernah mas?

Narasumber :*Dah* pernah mas tapi dulu tetep aku tahan dulu waktu jaman-jamannya stok nya Converse banyak *nah* aku dulu ya sempat terjadi *sih*sempet ambil barang sendiri

Peneliti :Gimana itu ceritanya mas?

Narasumber :Converse sempet aku punya stok banyak yang dominan adalah Converse gitu mas *nah* itu sempat terjadi dulu sempat *nyetok* John Varvatos banyak kan titip titip orang akhirnya dah dapat barangnya tak lihat *wah* ini bagus nih *tak* pakai sendiri aja *eh* bentar lah akhirnya tetap *ku* tahan dulu sempat mas mau aku pakai udah mau ku pakai sendiri udah tak cobain dirumah dah ngaca terus dah lah kupakai sendiri aja tapi habis itu baru mau pergi itu *kok* rasanya malah *ngganjel* di hati bagus *sih* tapi kok ada yang aneh gitu jadinya *gak tak* pakai mas

Peneliti :Tapi dulu pernah terjadi?

Narasumber :Pernah terjadi mas jadi seleraku ku campurin sama pas aku ambil stok

Peneliti :Jadi dulu itu kamu suka Converse terus kamu ngambil stoknya Converse semua gitu?

Narasumber :Iyaa pernah terjadi kayak gitu jadi pas itu aku lagi suka-sukanya sama Converse terus dominannya Convers

Peneliti :*Nah* pada saat waktu itu yang kamu pikirkan apa *masmake it flow* atau gimana mas?

Narasumber :Dulu itu ya dulu sempat juga punya pikiran *wah* aku suka Converse tapi apa aku jualan Converse aja ya tapi terus akhirnya pikiran itu *gak gak* *gak* apa yaa *gak* keterusan itu lho cuma stok dulu dominan Converse

kayak *basic* yang *basic* nya warna-warni tu lho mas cuman *basic*-nya tetap yang *kolongan* sih dulu kan banyak dulu juga yang Japan *market* itu dulu terus aku dulu ya lihat *wah* Japan market ya laris ya ternyata padahal barangnya aneh-aneh terus aku mikirnya kayak gitu jualan merk Converse aja apa ya nah terus yang pertama *ngalir* aja sih mas ambil barang Convers tapi juga ambil barang lainnya tapi tetap ku banyakin Converse nya ya gara-garanya Converse lagi naik juga terus aku juga suka sama Converse namanya dan aku senang kayak gitu aku *kulak* Converse ku lihat barangnya kok suka tapi terus cari barang Convers semakin susah Japan market kok agak susah aduh *ga* jadi lah Converse nya diimbangi sama brand lainnya nah gitu akhirnya ya mulai berkurang Converse nya terus aku mulai ambil merk lainnya kaya New Balance dulu sempat banyak kayak Adidas Nike Puma juga kayak gitu

Peneliti :*Eee...* bagaimana *sih* membuat keputusan yang baik yang tepat gitu mas pada bisnis kamu mas?

Narasumber :Keputusan yang baik yang tepat aku kalau buat keputusan *sihnganu* mas apa ya ya pertama tetap mempertimbangkan orang lain dari jadi sebelum membuat keputusan tetap cari pertimbangan gitu mas tetap cari saran dari orang lain itu pertama terus kalau misal mau buat keputusan aku itu harus mantep yaudah *sikat* aja kalau misal aku agak ragu-ragu baru aku nyari saran dari orang lain kalau dalam pengambilan keputusan kayak gitu *sih* soalnya *kan* juga keputusan *kan* semuanya di aku gitu jadi ambil keputusannya lebih gampang *sih* kalau misal apa di apa ya yang ngatur bisnis ini ada beberpa orang kan jadi susah ya membuat keputusannya perlu diskusi dulu terus gimana belum kalau misal ada gesekan *kan* nanti malah lama lagi kan nyari keputusannya kalau kaya gini lebih cepet *sih* membuat keputusannya tapi ya itu tadi *sih* kalau mantep ya langsung aja *gas* kalau agak ragu-ragu ya cari saran dari orang lain

Peneliti :Berarti bisa dikatakan dulu itu kesukaan kamu terhadap merk Converse itu mempengaruhi kamu dalam mengambil keputusan gitu mas kalau disini keputusan ambil stok?

Narasumber :Iyaa sempat dulu jadi ya sempetnya di brand Converse nya itu sendiri *sih* mas kalau dengan hobi nya di Converse ya mempengaruhinya di brand Converse yang aku jual wah ini Converse ini aku senang *e* tak jual aja *lah oh* converse ini dipasaran bagus deh kayaknya *kayane* orang-orang senang sama ini yaudah aku ambil aja nek brand-brand lain sih aku ngelihatnya *kok* sepatunya sepertinya enak buat dipakai ya terus kayaknya orang orang suka *deh* sama ini

- Peneliti :Berarti tetap mempertimbangkan selera sendiri ya mas?
- Narasumber :Iya mempertimbangkan selera sendiri dulu terus selera orang lain
- Peneliti :Kenapa mas kamu *kokkayak* gak percaya diri dengan seleramu sendiri e mas?
- Narasumber :Soalnya gimana ya ya soalnya selera ku belum tentu selaranya orang lain ininya gitu *sih* jadi aku juga bingung
- Peneliti :Apa gegara selera kamu unik maksudnya yang aku tau kan sekarang orang orang yang pakai sepatu lawas itu masih sedikit?
- Narasumber :Pertama karena itu juga terus karena target pasarnya *sih* mas mending apa lebih ke penjualan *sih* mas karena target pasarnya itu bukan orang *pure* pecinta sneaker cuma dia penikmat sneaker jadi misal aku mencampurkan seleraku nanti malah malah takutnya kalau penjualannya kurang *ngegas* gitu kalau makanya caranya yang *universal* aja yang gampang diterima sama pelanggan *lah* mas kalau misal memaksakan selera ku kan lebih banyak orang yang kurang suka terus pelanggan disini kan masih kurang apa mas kurang pengetahuan tentang jenis itu sendiri tentang tipe sepatu itu sendiri jadi tau nya dia cuma *oh* Adidas *oh* Nike brandnya bagus terus ini kok sepatunya enak dipakai kebanyakan orang kan seperti itu jadi makanya seleraku enggak begitu campur di jualannku
- Peneliti :*Eee...* selama 3 tahun berbisnis sneaker ini ada gak *sih* masa masa paling *down* gitu?
- Narasumber :Ada mas dulu pertama waktu konflik itu pada konflik itu semangat jualannya itu turun *tu l*homas mau kulakan barang gak bisa mau kulakan barang*duit*-nya tinggal sedikit duitnya masih nyangkut diorang terus *wah* gimana ya kau gak bisa kulakan barang terus ya dulu itu sempat *stuck* *sih* mas barnag susah keluar dan *duitkunya*ngkut gitu *stock* ku tinggal sedikit karena stoknya tinggal sedikit terus barang juga tinggal sisa-sisa barang keluarnya juga susah terus modalku nyangkut di orang akhirnya masa masa *down* nya di situ *sih* mas *wes diemin* dulu aja lah nanti bakal ada jalannya aku dulunya mikir kayak gitu
- Peneliti :Terus yang ngebuat kamu semangat terus bisa melalui masa *down* mu itu apa mas?
- Narasumber :Ya pertama karena ini *sih* mas teman sesama *seller* sesama *bakul wes lah* ayo di urus lah itu nanti *duit* kamu yang *nyangkut* itu diurus nanti

cari aja orang yang dekat sama dia nanti suruh ngurusin dia aku juga kenal beberapa pada bantuin kayak gitu sih mas langsung akhirnya ayo ayo di proses di proses gitu di *usut* nek bisa duitnya balik lah gitu itu terus akhirnya tetap dikasih barang tapi tetap di ganti barangnya akhirnya dia *kan* minta tak tuker barang aja terserah kamu mau barang apa aja aku langsung semangat lagi kalau gitu aku malah aku bisa milih barang cuman barangny gak seperti yang aku harapkan dulu yaudah lah gapapa akhirnya buat muter gitu karena ada penyelesaiannya kayak gitu terus *mungah meneh* sih mas *mbuh* dulu misal gak selesai bakalan kayak apa

- Peneliti : *Nah* terus dulu *e* suka duka dalam berbisnis sneaker itu apa mas?
- Narasumber : Suka duka suka duka sukanya karena tiap hari itu lihat sneaker itu ada rasa senang nya mas
- Peneliti : Gimana itu?
- Narasumber : Rasa senangnya wah aku *i* bisa ya cari sepatu *sakmene ki wah* aku ki ternyata bisa datengin sneaker segini ini ya biasanya kayak gitu ya makanya aku lebih nyaman sih kalau ke toko walaupun lagi bosen apa gimana itu ke toko aja nanti akhirnya gak bosan sendiri terus duka *ne* opo ya mas duka *ne* dukane
- Peneliti : Dukane apa waktu tersita atau?
- Narasumber : Kalau waktu tersita kan udah konsekuensi mas udah kita menekuni sesuatu harus mengorbankan waktu lainnya kan terus dukanya dukanya ya ini penjualan naik turun ya mas tetap ada naik turunnya terus ada juga titik jenuh dalam berjualan mungkin dukanya di situ sih mas jenuhnya mungkin karena kita punya pikiran punya pikiran selain sneaker *tu lo* mas terus akhirnya konsen di sneaker itu terpecah kaya apa ya kaya ya pikirannya jadi penuh tu mas jadi kan aku mikir sneaker bisnisku sendiri terus aku kepikiran lainnya jadinya apa beban pikirannya lebih banyak
- Peneliti : *Eee...* dulu itu waktu bisnis jeans sama sneaker itu duluan mana mas?
- Narasumber : Duluan jeans mas daripada bisnis sneaker
- Peneliti : Terus akhirnya ditinggalkan mas?
- Narasumber : Ditinggalkan mas bisnisku yang jeans biar fokus sama yang sneaker nya aja
- Peneliti : Nah terus manfaat yang didapat dari jual beli sneaker itu apa mas?

- Narasumber :Manfaatnya pertama relasi mas terus *e* seiring berjalannya waktu kan ilmu dalam jualan kan nambah terus sama ini sih mas ya tetap intinya datengin *duit* intinya itu *sih* terus ya itu sih mas manfaatnya apa lagi ya mas ya bingung
- Peneliti :Lanjut aja mas kelebihan kelebihan dari kamu suka sneaker tapi kamu juga punya bisnis sneaker *nah* itu kelebihannya ap mas
- Narasumber :Kalau aku kelebihannya menjalani bisnis itu dengan gimana ya dengan rasa senang jadi aku berbisnis ini itu sama aja kayak bisnis ku jadi apa ya kan jarang menemui rasa jenuh cuman ada tapi jarang gitu mas alasannya kan aku juga senang sneaker aku jualannya juga sneaker jadi ada apanya ya ada *plus* nya lah mas jadi gak cepat merasa bosan
- Peneliti :Ada kelebihan lainnya gak mas
- Narasumber :Kelebihan lain kelebihan lain *e* apa ya ya itu tadi sih mas
- Peneliti :*Nah* kalau tadi kan kelebihan kalau sekarang kelemahan mas kelemahan dari kamu itu suka sneaker tapi itu kamu juga punya bisnis sneaker
- Narasumber :Kekurangannya kan biasanya apa mesti ada nafsu pengen pakai sneaker dari jualannya sendiri kekurangannya kalau aku hobi sneaker terus aku jualan sneaker apa ya mas *hmmm...* mikir lama ini mas
- Peneliti :Apa dulu itu pas kamu ambil stok yang barang yang kamu sukai tapi keluarnya susah?
- Narasumber :Mungkin itu mungkin itu juga aku ambil sneaker dari stok ku sendiri mas salah satu juga jadi barang yang aku sukai *kok angel seng golek wah pie to* aku seneng barang *kui* tapi yang nyarinya susah ada rasa sebelnya mungkin apa ya
- Peneliti :Sejauh ini itu mas?
- Narasumber :Kekuranganne apa ya gimana ya mas aku juga bingung
- Peneliti :Itu aja berarti?
- Narasumber :Iya aku juga bingung jarang ambil barang daganganku sendiri
- Peneliti :Terus *e* merasa bahagia gak mas dengan keadaan sekarang dengan bisnis mu sama hobi mu?
- Narasumber :*Mmm...* bahagia *sih* mas puas sama pencapaiannya

- Peneliti :Terus apa sih salah satu pencapaian besar yang pernah kamu raih mas sejauh ini
- Narasumber :Pencapaian terbesar mas ya kemarin itu di Lippo mas aku *hehehe* lagi merasakan jualan bisa *banter* banget kayak gitu sih kalau dalam penjualan ya itu kalau non material teman ya mas jadi temanku itu gak cuma di Jogja aja gitu jadi *seller-seller* lain di luar kota itu jadi misal aku ya memperlebar relasi sih mas relasiku jadi lebih luas sih mas pencapaiannya di gitu *sih* mas kenal orang-orang luar menambah teman juga
- Peneliti :Terus *e* aku kan tadi tanya dampak dari bisnis terhadap sneaker gitu mas nah kalau sekarang *e* apasih yang telah sneaker berikan terhadap kamu mas?
- Narasumber :Sneaker berikan ke aku?
- Peneliti :Iya apa yang sneaker berikan ke kamu
- Narasumber :Dapat pelajaran pertama sneaker itu membuat aku bisa bersbinis ngebuat aku bisa membaca pasar *marai* aku bisa ya itu tadi nambah relasi ya *marai* gak bosan dalam hidup juga itu sih ada pelajaran yang diberikan oleh sneaker itu sendiri
- Peneliti :Gimana sih mas rasanya memiliki bisnis dari hal yang disukai?
- Narasumber :Rasanya suka *sih* mas jadi tiap hari itu ada semacam apa ya semacam *e* semacam semangat sendiri gitu mas semisal aku mau *wah* aku mau jualan nih aku kan juga senang sneaker kan jualannya juga yang aku senang *i* ya itu sneaker jadi semacam ada semangat sendiri mas tambahan gitu ya itu sih gimana tadi pertanyaannya?
- Peneliti :Rasanya memulai bisnis dari hal yang disukai
- Narasumber :Jadi kayak ada dorongan tersendiri setiap harinya aku punya pegangan yang aku sukai jadi lebih senang *sih*
- Peneliti :Terus alasannya mas kenapa kamu mendirikan bisnis dari hal yang kamu sukai alasannya?
- Narasumber :Alasannya alasannya soalnya dulu karena iseng *sih* mas alasannya karena
- Peneliti :Alasannya mendirikan bisnis dari hal yang kamu sukai alasannya *kan koe* pertamane senang sneaker terus kamu mendirikan bisnis di sneaker juga alasannya apa mas?

- Narasumber :Alasannya
- Peneliti :Apa lebih ke kamu pengen cari duit sehingga koleksimu nambah atau gimana?
- Narasumber :Alasannya kalau dulu itu mikirnya gini *sih* mas apa e aku *tukok* beli sneaker terus duit nya habis terus kenapa *sih* aku gak nyari duit dari sneaker aja mikirnya gitu *sih* jadi alasannya disitu ya
- Peneliti :Pengen nyari nilai tambah dari sneaker gitu keuntungan gitu
- Narasumber :Jadi aku jualan sneaker ya buat beli sneaker ya pengen ya kayak gitu *lah*
- Peneliti :Terus *saiki* ki nama tokone apa mas 80
- Narasumber :80's Kick apparel
- Peneliti :*Nah kui pie mas jeneng e?*
- Narasumber :Itu yang *namai* itu teman aku yang ngajak *join* an sama teman aku yang cuci sepatu dia latar belakangnya ini *sih* dulu teman aku bilang aku mau buat toko namanya 80's *ah lah* kenapa kok 80's dia jawab alasannya kan 80's kan kalau dibaca bisa berarti bos jadi ya intinya pokoke itu *sih* mas *lah* terus motivasimu *opo* ya mungkin kita buat bisnis ini terus bisa jadi bos
- Peneliti :Terus dulu pertama jualan pakai bisnis ini mas?
- Narasumber :Eggak dulu kan pas buka *offline* terus pakai nama 80's kalau brand ku *kan* ada sendiri aku punya brand sendiri pertama kali jualan pakai brand ku sendiri brand ku dulu namanya Dart sneaker dulu awalnya itu namanya Dart trade itu pertama aku pakai nama *mbahku* mas *mbahku* kan namanya Darto tapi juga ada makna dari nama itu sendiri Dart kan permainan panah *kan* trade kan kaya semacam tukar menukar barang terus aku mikirnya kalau di gabungkan maknanya panah itu *kan* ada sasarannya sendiri jadi terus pertukaran trade kan kayak tukar menukar barang terus semacam jual menjual jadi intinya aku jualan itu yang bisa maju terus ada sasarannya ada 2 makna *sih* tapi pertama kali tercetus *sih* karena *jeneng mbahkusih* darto gitu
- Peneliti :Pertanyaan terakhir mas yang kamu ketahui tentang sneaker itu apa mas?
- Narasumber :Tentang sneaker yang pertama sudah jadi memasyarakat hampir semua masyarakat pakai sneaker sekarang *mbuh* yang ori yang kw itu terus sekarang juga perkembangannya pesat banget kan mas ya menaikkan

nama dengan apa menggandeng apa artis-artis ternama terus sampai akhirnya harganya mahal banget akhirnya masyarakat yang suka sama artis itu ya *kudu* gimana caranya beli sneker itu ya sneaker itu udah jadi *lifestyle sih* mas ya itu tadi sih mas udah menjamur di msyarakat mbuh dari semua kalangan bayi aja *make* sneaker orang tua juga semua umur kalau dulu kan sneaker identik dengan anak muda tapi *keknya* untuk sekarang orang tua itu aja tetap pakai sneaker sepatu *running* kan *dah* masuk sneaker mungkin itu sih mas sudah menjamur di masyarakat

Peneliti :Itu aja mas

Narasumber :Itu aja

Peneliti :Makasih banyak mas sudah meluangkan waktunya

Narasumber :Pertanyaanmu *angel angel* mas *hehehe*

Peneliti :*Angel pie* mas *hahaha*

Narasumber :*Marai* mikir aku yo bingung *iki jawab e hehehe*

Narasumber V : Seta Wikandaru

Wawancara dilakukan pada hari Kamis, 5 April 2018 jam 13.22

Wawancara dilakukan di Cafe Semesta (Jl. Abu Bakar Ali No.2, Kotabaru, Gondokusuman, Kota Yogyakarta, Yogyakarta)

Peneliti :Selamat siang mas

Narasumber :Halo selamat siang

Peneliti :Sebelumnya terimakasih mas telah meluangkan waktunya pertama perkenalkan mas nama saya satria mahasiswa UII fakultas Ekonomi

jurusan Manajemen *nah* sekarang skripsi atau penelitian mas *e* langsung aja ya mas ya nama lengkap nya siapa mas?

Narasumber :Nama lengkap Seta Wikandaru

Peneliti :Di gabung semua mas?

Narasumber :Enggak di pisah Seta spasi Wikandaru

Peneliti :Kalau boleh tau latar belakang pendidikannya apa mas?

Narasumber :Latar belakang pendidikan saya terakhir Magister Master Seni di UGM jurusan Pengkajian Seni Pertunjukan dan Seni Rupa

Peneliti :Rumit ya mas ya

Narasumber :Rumit

Peneliti :Terus lulus tahun berapa mas?

Narasumber :2016

Peneliti :S1 nya apa mas?

Narasumber :S1 nya antropologi budaya

Peneliti :*Koe emang suka budaya budaya ngono kui po* mas?

Narasumber :Seneng seni

Peneliti :Emang ada darah seni mas?

Narasumber :Ada

Peneliti :Dari siapa mas?

Narasumber :Ibuk sama mbah kakung

Peneliti :*Wah wes kentel berarti kui*,Ibuk juga penari mas?

Narasumber :Penari kraton *podo* jadinya

Peneliti :Terus sekarang sendiri mas punya hobi apa *sih* mas?

Narasumber :Hobi ku *tu* apa ya sekarang paling ya membaca terus sekarang *garap eh kok garap* dulu futsal terus sekarang karena kaki sudah *gak* kuat jadi nari hobinya sekarang

Peneliti :Kalau hobi yang hubungannya dengan sneaker punya gak mas?

Narasumber :Ya koleksi sneaker *sih* sekarang tapi gak sebanyak dulu kalau koleksi masih pengen ya pengen tapi ya realistis aja harus ada yang di rem *nek* dulu kan enggak *to* hobi nya di sneaker masih

Peneliti :Kalau sekarang koleksi sneaker nya berapa mas?

Narasumber :Berapa ya koleksi sneaker ku 6 apa 6 ya udah berkurang banget

Peneliti :Kalau dulu waktu lagi giat-giatnya lagi senang-senang nya

Narasumber :Angka pasti atau enggak?

Peneliti :Ya terserah mas seingetnya aja

Narasumber :Diatas 15 lah ya koleksinya dulu waktu banyak-banyak nya

Peneliti :Diatas 15

Narasumber :Iya dulu 2013

Peneliti :Rata-rata apa mas merknya?

Narasumber :Adidas rata-rata Adidas kebanyakan koleksiku Adidas

Peneliti :Terus bisa dibilang menyukai sneaker ya mas?

Narasumber :Iya bisa dibilang menyukai sneaker

Peneliti :Kenapa mas *kok* sneaker mas?

Narasumber :Kenapa sneaker ya kalau aku *sihsuka* sneaker karena menarik *sih* juga karena kebutuhan sehari-hari juga kalau ke kampus terus buat jalan-jalan bisa lebih ke fashion itu sedikit lebih ke tertarik aja *sih* kalo *pasion* aku *ke* seni kalo *fashion* aku ke sneaker orang seni yang main sneaker tapi lebih *ke* yaitu aja tertarik dengan betuknya dan kenapa milih adidas ya karena itu

Peneliti :Karena apa?

Narasumber :Enggak membosankan banyak seri banyak warna tapi selalu apa tetap dengan 3 garis nya walaupun Nike juga punya simbol dan merk-merk lainnya punya tapi menurutku Adidas lebih banyak variannya *sih*

Peneliti :Terus e bisa diceritakan *gak* pertama kenal sama sneaker

Narasumber :Tahun 2013 aku inget banget dari temanku mungkin kenal juga namanya tonggos itu kan dia jualan juga waktu itu terus kayak itu *second* itu aku inget banget beli tahun 2013 warna biru size 42 43 padahal size

ku itu 41 42 tapi tetep aku beli karena itu murah bagus murahnya harganya berapa 450 keknya ya dengan seri Adidas Campus Neighborhood waktu itu

Peneliti :Murah mas

Narasumber :Waktu itu kan aku bilang tahun 2013 yaudah aku beli kemudain *kok* bagus bagus bagus yaudah lama lama *kalap* yaudah terus beli-beli terus sebulan aja bisa 2 3 kali itu belanja khusus Adidas

Peneliti :Terus yang membuat Adidas spesial itu apa mas?

Narasumber :Ya itu tadi karena bentuknya terus varian nya macem-macem bahannya lebih bagus maksudnya banyak macamnya juga dan bagus bagus meskipun selera ya tapi Adidas itu banyak bentuk tipe seri itu sih warnanya juga bagus

Peneliti :Kalau yang dipertimbangkan saat mau beli sneaker itu apa?

Narasumber :Yang jelas seri sama harga *eh sorry* seri sama *size*

Peneliti :Warna?

Narasumber :Dulu gak begitu kalau warna yang penting ada *size* nya sama serie nya apa *yaudah tak* beli itu

Peneliti :Kalau cerita di balik sneaker mas?

Narasumber :Waktu itu gak tahu awalnya awalnya gak tahu *blas* tahunya *wah* bagus ini *yaudah* langsung beli warna nya bagus gak tanya teman langsung gak pikir panjang langsung *sikat*

Peneliti :Sampai 15 pasang itu ya mas

Narasumber :Iya itu masa masa kriminal *gak stabil hehehe*

Peneliti :Pas koleksi *kui ijeh* kuliah mas?

Narasumber :Awal kuliah S2 malah

Peneliti :Terus sampai sekarang masih *gak sih* mas atau sering menggunakan sneaker?

Narasumber :Masih tiap hari maksudnya dalam tiap aku pergi kemana mesti pakai sneaker untuk acara apapun

Peneliti :Enaknya apasih mas pakai sneaker?

Narasumber :*Ngenomi* mas kalau pakai sneaker itu

Peneliti :*Ngenomi* gimana mas?

Narasumber :Enaknya itu *ngenomi* ya usia semakin bertambah jelas ya dan kalau pakai sneaker itu ya *ngenomi ae* gak yang terlalu formal aku gak suka misal atas jas gitu gapapa tapi alasnya kau sesuaikan tetep sneaker itu susah-susah gampang karena memadukannya yang susah

Peneliti :Terus ada perasaan berbeda gak mas ketika menggunakan sneaker keluar gitu?

Narasumber :Beda *lah nggaya kok*

Peneliti :Gaya *ne* gimana mas?

Narasumber :Gaya *kok* sepatunya bagus dan ori

Peneliti :Kayak menambah kepercayaan diri gak mas?

Narasumber :*Iya lah* jelas nambah kepercayaan diri *kan* khusus seri-seri tertentu *kan dah pede* yang bagus *dah* langka apalagi warnanya aku lebih ke seri nya *sih* mas kayak Adidas Dragon Campus dulu *kayakrekeh sih* mas tapi sekarang di cari-cari

Peneliti :Kayak SL72 itu kan mas?

Narasumber :*Tu* gak masuk akal mas harganya

Peneliti :Sekarang dah tinggi kan harganya?

Narasumber :*Second kok* 750 ya gak masuk akal menurutku *dah* gak masuk akal

Peneliti :Dulu murah ya mas kalau ga salah?

Narasumber :Dulu 350 450ribu *gak* laku laku kok sekarang dijual 750 aja laku second padahal makanya aku gamau kayak gitu aku punya *dah* disuruh buat ngejual gitu tapi aku gamau lebih ke nilainya kalau aku mas nilai sama cerita

Peneliti :Cerita sepatu itu maksudnya?

Narasumber :Ya kan cerita pas aku make terus cerita dari SL72 itu sendiri

Peneliti :Terkenang mas?

Narasumber :*Iya* jelas *lah* kalau itu pasti terkenang mas

Peneliti :Terus *e* seberapa penting mas sneaker bagi kamu?

Narasumber :Penting kalau penting penting tapi yang gak dulu banget yang penting banget gak *sih* buat pergi kemana mana sneaker an gitu kalau dulu penting banget kalau sekarang udah ada prioritas lain *lah* yang penting banget

Peneliti :Terus sneaker pertama itu apa mas?

Narasumber :Ya itu Adidas Campus Neighborhood warna biru size nya 42 atau 43 aku lupa

Peneliti :Masih mas?

Narasumber :Masih mas tapi bentuknya udah *gak kalap*

Peneliti :Masih sering dipakai?

Narasumber :Gak mas kalau sekarang udah *jebol* sepertinya itu terus dipakai adikku soalnya

Peneliti :Tapi dulu waktu beli dipakai terus?

Narasumber :Oh ya dipakai terus warnanya biru

Peneliti :*Nek koe ki model e koleksi* sneaker untuk dipakai atau

Narasumber :Dipakai

Peneliti :Terus ada momen yang tidak terlupakan *gak* mas yang ada sangkut paut dengan sneaker maksudnya sneaker ter *memorable* gitu

Narasumber :Ada Adidas itu Adidas yang Tennis KZK84 warna coklat dulu itu tahun 2014 tapi awalnya di tawarin sama tonggos dia lagi butuh uang terus *tak* beli itu sneakernya sampai sekarang sampai bulan Februari atau Januari aku baru sadar kalau itu *jebol* aku sadar pas mau *tak* copot habis *tak* pakai

Peneliti :Terkenang nya kenapa mas?

Narasumber :Warnanya coklat mas bagus buat dipakai di even apapun bagus terus udah tak buat kemana mana mas dan awet hampir 4 tahun aku pakai terus

Peneliti :4 tahun dipakai terus?

Narasumber :Udah 3 tahun hampir 4 tahun mas

Peneliti :Seawet itu ya

Narasumber :Ya makanya seri-seri tertentu *sih* tapi *tep* awet menurutku sneaker itu paling awet 1 tahu *lah* menurutku 2 tahun kalau awet

Peneliti :Kalau 3 tahun itu *dah* bandel banget *lho*

Narasumber :Iya bandel makanya aku *reglue* yang Adidas KZK84 ini *tak* simpen

Peneliti :Di perbaiki *gak* mas?

Narasumber :*Gak* soal dah rusak mas *dah* rusak parah mau di *reglue* pun namanya sneaker rusak ya rusak *gak* bisa dikembalikan seperti semula *kan* soalnya dulu *tak* pakai harian mas

Peneliti :*Koe wingi teko ra sih* mas ng Sneakerhub ?

Narasumber :*Teko* aku tapi *kan* aku *nang* gereja dulu sama daru Kamis Sabtu aku *karo* daru

Peneliti :Terus sebelum menekuni bisnis sneaker ini sebelumnya pernah *gak* mas bisnis yang lain?

Narasumber :*Gak* pernah sama sekali menekuni bisnis lain

Peneliti :Terus dulu itu pernah *gak* membuka bisnis di bidang lain?

Narasumber :*Gak* pernah, bisnis sneaker *tok*

Peneliti :Sekarang *kan* mas S1 karyawan *gak*?

Narasumber :*Gak* mas *freelance*

Peneliti :Kenapa kamu *gak* pengen jadi karyawan mas?

Narasumber :Belum terikat *kan* soal aku masih ada keinginan lain yang ingin aku capai

Peneliti :Dulu itu awal mulanya gimana *sih* mas *kok kan* dari hobi *kok* dijadikan bisnis itu gimana?

Narasumber :Awalnya belajar dari tonggos *sih* belajarnya itu dia *kan* jualan *kok* keliatannya menarik terus aku tahun 2013 akhir Oktober apa November kalau *gak* salah aku apa tonggos yang ajak *join* atas nama aku apa tonggos lupa aku *yawes* aku modal jalan aku dari situ juga mulai belajar juga jualan itu gimana *sih* upload artikel nya gimana *oh* aku bisa ternyata

terus akhirnya aku bilang baik baik sama teman aku bilang aku pengen buka sendiri ini terus Februari 2014 aku buka sendiri

Peneliti :Pertama gimana mas *online* apa *offline*?

Narasumber :*Online* mas *online* dengan barang hanya 6 pasang

Peneliti :Nama bisnis nya apa mas?

Narasumber :Nama bisnis ku Originkicks

Peneliti :Kenapa *sih kok* bisnis nya sneaker *gak* lainnya?

Narasumber :Karena ngikutin jaman mas pada waktu itu *kan* baru *kenceng-kencengnya* sneaker *kan* pada waktu itu dalam dunia *fashion* maupun dunia sepakbola dan dunia remaja Sma kuliah itu *kan* kayaknya *kok* baru ramai juga *yaudah* aku turun ke bisnisnya coba-coba itu awalnya

Peneliti :Dan sampai sekarang?

Narasumber :Iya sampai sekarang berapa tahun ya 4 tahun bisnisku *dah* jalan

Peneliti :Terus tujuan mula-mula mendirikan bisnis sneaker ini apa mas?

Narasumber :Awalnya buat tambah tambahan *sangu* karena setelah lulus S1 2013 itu udah enggak orang tua udah enggak tanggung jawab terus sekolah *kan* S2 cuma setahun juga 2 semester semester 3 samapi lulus 2016 aku bayar sendiri *nah* dari situ dulu buat bayar sekolah juga jadi ada kebanggan juga aku selesai kuliah S2 pakai duit sendiri lagian aku juga pengen nambah pengetahuanku tentang sneaker karena ya dari hobi beli-beli sneaker adidas gitu

Peneliti :Ada *gak sih* mas seseorang yang mempengaruhi dalam membuat keputusan dalam berbisnis sneaker ini?

Narasumber :Ada pasti duh banyak *e* sebenarnya orangtua itu pasti karena ada darah bisnis dari *mbahku biyen* bisnis batik dan itu semakin menyakinkan dan teman-teman banyak *sih* bantu yang dulu dulu juga ada ya teman teman komunitas komunitas sneaker

Peneliti :Terus dulu mulai masuk komunitas itu tahun berapa mas?

Narasumber :Tahun 2014 aku mulai masuk komunitas

Peneliti :Setelah atau sebelum jualan

Narasumber :Setelah jualan baru masuk komunitas

- Peneliti :Kenapa mas *kok* masuk ke komunitas?
- Narasumber :Sebenarnya enggak sengaja juga gitu tadi tonggos ayo mau kumpul *ae nang* komunitas Adidas terus dimasukan di grup Whatsapp terus aku juga bingung mau ngomong apa ini pertama kali di Trifoil.id Yogyakarta terus dari situ *meet up* terus sebenarnya pertama kali *meet up* itu di Indomart point tapi aku ikut pertama kali itu di XT Square ya kumpul biasa tapi bagusya disitu itu saling berbagi ilmu bagusya sneaker itu ini ini ini ada banyak bertukar informasi contohnya kalau seri ZX itu banyak serinya itu dijelasin gitu
- Peneliti :Terus *e* yang membuat bisnis nya terus ada sampai sekarang itu apa mas?
- Narasumber :Konsistensi sebenarnya
- Peneliti :Dalam bentuk apa mas?
- Narasumber :Ya tetap jualan sih konsistensinya ya harus sebenarnya setahun lalu itu sudah hampir aku tutup *sih* karena ya sempat ya namanya bisnis ada yang namanya naik turun itu pasti udah transfer barang gak sampai pernah sempet bingung mau ngapain *kok* stok barangnya *gak* dateng dateng sempet pengen ku tutup sebenarnya tapi dukungan orang tua waktu itu yang menyemangati ya percayalah mas rejeki udah ada yang ngatur ada proyek terus bisa *nambal* yang kemarin sempat ketipu itu mas jualan itu naik turun *nah* konsistensinya itu disitu kalau aku berani rugi *sih* mas dulu itu ketipu ga sedikit mas banyak itu kalau misal dihitung duit *lho* tapi ya relatif ya banyak ku belum tentu banyak mu tapi kalau aku itu lumayan banyak *sih* mas yaa kalau di sneaker *in* jadi puluhan *lah* mas
- Peneliti :Terus yang *ngebuat* gak jadi nutup bisnisnya itu apa *sih*?
- Narasumber :Dukungan orang tua sih mas aku kan belum punya pekerjaan tetap mas aku kan pengen jadi pengajar tapi sampai saat ini *kan* belum ada tawaran ya buat kehidupan sehari hari sebenarnya itu bisnis itu *kan* pengen tak terusin tapi kan orang tua beda yan keinginannya tapi juga tetap cari-cari *sih* sambil besarin bisnis sneaker ku lagian sayang juga mas kalau harus berpisah sama bisnisku ya dah lumayan ada nama lah di Yogya nanti jadi gak bisa ngikutin perkembangan sneaker juga sama teman-teman
- Peneliti :Terus cara kerjanya gimana *sih* bisnisnya itu mas?
- Narasumber :*Online* santai sih kalau *online cod cod* kirim tinggal kiri tiap hari *on lah*

- Peneliti :Terus kalau pengaruh dari komunitas ini sejauh apa *sih* mas untuk ya bisnis senaker dan untuk hobi sneaker nya?
- Narasumber :Kalau dari bisnis nya sebetulnya bagusnya pengetahuan *sih* mas karena punya komunitas berbagi ilmu kan didalamnya biasanya tanya-tanya barang legit apa enggak dapat harga ini bagus enggak pas enggak harganya cerita dari sneakernya sendiri juga disitu juga saling bertukar informasi kalau bisnisnya aku ngomongin Jogja ya kalau jogja itu bagus mas gak *gontok-gontokan lah* istilahnya rejeki dah ada yang ngatur bahkan sering lempar lemparan barang
- Peneliti :Jadi hubungan yang terjadi antara sesama pemilik bisnis di Jogja itu bagaimana mas?
- Narasumber :Bagus ya meskipun mungkin sekarang menjamur ya mas tapi kalau ditanya di dalam komunitas itu yang aku kenal bagus Jogja itu sekarang *dah* banyak toko di Jogja yaudah menjamur *lah* kalau dulu itu bisa di hitung mas
- Peneliti :Terus pernah terjadi konflik gak *sih* mas ya sesama pemilik bisnis sneaker di Yogya
- Narasumber :Kalau secara besar-besaran itu enggak tapi kalau personal itu ada antar orang nya tapi kalau bisnisnya enggak ada
- Peneliti :Terus perkembangan sneaker mas baik di tahun ini dan tahun yang akan datang?
- Narasumber :Sepertinya akan terus berkembang karena sneaker sendiri juga berkembang semua brand udah bagus semua brand lokal juga udah bagus bagus tapi juga masih beberapa yang bilang ada yang *jiplak* desainnya tapi bakalan tetap maju terus apalagi ada even seperti kemarin itu sangat mendukung mungkin lebih ke arah edukasi nya aja *sih* kalau *seller* juga edukasinya ke pelanggan karena jualan itu ya ada ceritanya *lah* jangan cuma jualan aja ikut ikutan aja kalau akau bagus lagi ada cerita nya kamu itu jualan harus pengetahuan *gak* cuma jualan aja jadi nanti bisa bertukar informasi sama pelanggan
- Peneliti :Berarti bisa dikatakan semakin berkembang ya?
- Narasumber :Berkembang mas sudah pasti itu dari 2014 itu *dah* berkembang pesat mas
- Peneliti :Kalau kesukaan mas dari pertama ngoleksi sneaker mas?

- Narasumber :*Emm...* kalau kau tetep *sih* mas karena selera ya aku mikirnya yang bagus dipakai itu gak selalu cocok sama semua orang mas contohnya aku pakai EQT apa cocok enggak kalau menurutku *nah* kalau aku cocok sama yang *vintage vintage* kaya SL72 Dragonfly
- Peneliti :Teruse seberapa tahan mas *kan* mau cerita *nek dah* pernah dibohongi otomatis *kan* rugi mas *nah* kenapa kok masih mempertahankan bisnis sneaker nya?
- Narasumber :Yaa balik lagi dukungan orang tua aku selalu cerita sama orang tua ku terus udah sayang *kan* aku dah punya nama di industri ini dah 3 tahun *wah eman sih* kalau ditinggalkan tapi ya itu tantangannya gampang-gampang susah kalau tetap pengen mempertahankan susahny barang-barang ku cuma itu itu aja mas kalau mau *update* apa aku gak ada stok lagi
- Peneliti :Terus *e* ada *gak sih* hubungannya mempertahankan bisnisnya dengan mas yang suka dan hobi sama sneaker? Hubungannya gitu kamu pecinta Adidas dengan kamu yang punya bisnis sneaker gitu
- Narasumber :Hubungan nya kalau aku *sih* lebih *ke* perkembangan sneaker nya Adidas jadi kita sebagai *seller* sering gak tau Adidas itu produksi apa saja apalagi jaman dulu itu 2013 jaman jaman enak *seller* nya masih sedikit*nah* itu *release* nya itu misal aku dikirimin barang itu aku gatau series apa gitu *nah* ini fungsinya buat belajar serunya disitu jadi hubungannya nambah pengetahuan juga karena perkembangan itu kita juga ngikutin jadi istilahnya menambah pengetahuan kita mengenai produk yang kita suka *i* mas disisi lain kamu juga bisa meng edukasi terhadap pelanggan mu bisa juga pelanggan nya itu memberikan pengetahuan ke kita dan sebaliknya mas semacam timbal balik *lah* mas banyak hal yang bisa di ketahui dari pecinta sneaker dan penjual
- Peneliti :*Eee..* berarti tadi itu punya bisnis ini sendiri ya mas?
- Narasumber :Iyaa
- Peneliti :Sampai sekarang masih *online* mas?
- Narasumber :Ada *online* ada *offline* tapi *offline* nya kerjasama sama teman *sih*
- Peneliti :Dimana mas?
- Narasumber :Loano daerah Tamsis mas arah ke Wirosaban
- Peneliti :*Ooo...* ikut nyetok mas

Narasumber : *He eh*

Peneliti : Udah lama mas?

Narasumber : Baru setahun mas

Peneliti : Toko nya apa mas namanya?

Narasumber : Offensive Clubers aku *nyetok* sepatu disana gitu

Peneliti : Proses pengambilan keputusanne gimana mas dalam bisnis mu?

Narasumber : Murni dari aku sendiri mas dalam bisnis ini mikirnya di depan gak munafik aja biaya kedaepan itu bakalan semakin besar ya *itung-itung* buat *sanguku* kalau aku *dah* dapat pekerjaan mas ya gak munafik ya tetap banyak penghasilannya bisnis ini

Peneliti : Omset sendiri mas sebulan berapa?

Narasumber : 10-20 juta mas kotor tergantung penjualan dan stok

Peneliti : Terus *e* kan kamu bilang kalau suka Adidas yang *vintage* pernah *kegoda* gak sama merk-merk lainnya?

Narasumber : Ini dah ke goda gak cuma merk Adidas aja aku dah punya merk lainnya Nike Airmax yang Fusion sama New Balance mas series nya lupa aku

Peneliti : Kalo *vintage* itu bukannya keras mas?

Narasumber : Empuk kalau *vintage* pembela *vintage* aku *hehehe*

Peneliti : Dengan kamu yang menyukai Adidas *vintage* apakah punya pengaruh dengan keputusan yang dibuat mas?

Narasumber : Kalau dulu iya mas kalau ada stok *vintage* gitu ku ambil semua tapi kalau sekarang udah enggak *sih* mas sekarang soalnya kalau melulu *vintage* bisa idealis banget dapetin barangnya aja udah susah

Peneliti : Dulu udah pernah mas?

Narasumber : Udah mas *wah* dulu waktu jaman ke emasan itu dapat yangbener bener *vintage* mas seperti Adidas Samba Dragonfly SL72 iya dulu mempengaruhi mas dengan saya yang suka *vintage* terus saya ambilnya *vintage* juga soal dulu enak mas *hehehe* dulu pernahada cerita mas jadi saya dapat barang tahun 2014 itu Superstar Football Pack padahal barangnya belum rilis resmi mas *nah* saya jual dalam waktu seminggu itu laku 20 pasang habis itu saya gak ambil barang itu lagi karena saya yakin

seller lainnya bakal *kulak* juga *nah pas* mereka *kulak* harga barangnya dinaikin padahal harga di pasar *dah* terlanjur murah

Peneliti :Terus yang dipertimbangkan ketika membuat sebuah keputusan itu apa mas?

Narasumber :Pasar yang ku pertimbangin tapi biasanya aku ambil gak banyak banyak mas paling satu *size* satu jangan ambil semua gitu kalau sekarang lebih seleksi dalam nyari *size* dan series misal aku stok *size* 39-43 gitu tapi tiap *size* cuma satu yang penting *komplet* gitu

Peneliti :Terus dulu pernah enggak *sih* mas tergoda kesenangan kamu mengkoleksi sneaker itu mempengaruhi keputusanmu enggak pernah enggak?

Narasumber :Ya kesenangan ku koleksi sneaker keputusanku? Ya mempengaruhi mempengaruhi nya ya aku lebih ini *sih* series ini itu keluar kenapa ada ceritanya enggak sekarang kan ada google *nah* kalau dicari *gak nemu* di google aku tanya sama teman teman yang tahu sneaker *kan*

Peneliti :Dulu sebatas apa mas?

Narasumber :Karena gimana ya dulu itu aku dah pernah stok itu semuanya adidas yang *vintage* gitu dulu itu sempat *tak* ambilin semua yang *vintage-vintage* itu pokoknya yang Adidas ah seri serinya yang *vintage* kaya Samba *e* Superstar

Peneliti :Dulu mempengaruhi nya gimana mas?

Narasumber :Dulu memepengaruhinya ya sebenarnya gini mas kalau aku ambil barang itu aku harus tahu informasi apa aja yang ada di sneaker nya gak yang cma jualan aja gitu mas jadi pengen saling berbagi informasi sama pelanggan dulu aku pernah mas dapet Stan Smith yang yang ga ada yang tau gitu teman teman aku jadi ternyata itu namanya Stan Smith yang versi *miss* nya

Peneliti :Terus *e* kalau menurutmu yang dimaksud keputusan yang baik itu seperti apa mas dalam berbisnis?

Narasumber :Kalau aku ya yang jelas jangan ngikutin jaman *sih* ya karena sekarang jamannya jualan vape terus jualan vape semua ya harus punya identitas lah nanti kopi ya kopi terus memang seharusnya melihat pasar tapi jangan terus ikut-ikutan kalau kamu sudah siap dengan ilmu kamu enggak apa tapi kalau belum ya jangan aku ya ngikutin jaman tapi aku juga

punya sangu pendalaman produk gitu mas kalau aku itu mas berani rugi mas

Peneliti :Itu prinsip yang kamu pegang mas?

Narasumber :Iya berani rugi kalau gak berani rugi ngapain aku jualan kan karena jualan itu penuh resiko mas

Peneliti :Terus *e* iki mas suka duka dalam berbisni selama 5 tahun

Narasumber :Bisnis suka duka nya ya duka nya ya itu mas rugi mas jelas itu ada yang barang setahun lalu itu belum keluar ya sedih sih tapi ya gimana ya realistiknya seperti itu jadi ya lanjutin aja gakpapa menurutku paling rugi kalau *wah* sampe *gondok* sendiri aku mas benar benar ketipu itu mas *dah* males lagi aku sampai sekarang gak akan ngambil barang di dia lagi

Peneliti :Kalau sukanya mas?

Narasumber :Bisa menyelesaikan aku kuliah mas sama ini mas bisa kemaren mas lihat Coldplay di Thailand ya karena sneaker ini

Peneliti :Kalau hubungan nya sama komunitas mas?

Narasumber :Bagus-bagus aja hbungan sama komunitas apalagi misal ketemu di Bekasi atau Surabaya gitu di samperin mas jadi saling tukar informasi dan menjalin kekerabatan itu kenal dari Facebook aja dulu benar-benar di samperin itu nambah pertemanan banget mas

Peneliti :Manfaat lain ada gak mas ketka *koe* berbisnis sneaker

Narasumber :Pertemanan udah, kepercayaan diri jelas mas aku bisa apa ya menjalin pertemanan aja pertemanan yang luas teman temanku tak racunin mas buat beli sneaker

Peneliti :Maksudnya mas?

Narasumber :*Nah* kan orang orang tari seni gitu kan jarang mereka make sneaker jadi aku bisa ngebuat pasar baru mas

Peneliti :Kalau hubungannya dengan hobi mu ngoleksi sneaker?

Narasumber :Sering aku ambil barangnya mas yang harusnya aku jual tapi malah aku ambil sendiri *e* aku biasanya ambilin dagangan sendiri sih apalagi orang tua ku sekarang juga ketularan mas sering ambilin barang daganganku

Peneliti :*Nah* kalau kelebihan nya mas kelebihan dari kamu itu punya bisnis sneaker tapi disisi lain kamu punya hobi koleksi sneaker

- Narasumber :*Nganu* mas pendalam produk sama tahu sekarang banyak banget sneaker maksudnya banyak banget merk-merk berkembang meskipun kadang aku enggak ambil tapi kadang hobi ku itu jadi aku pengen tahu apa saja sneaker yang *release* gitu mas ya perkembangan sneakernya itu dengan jualan kan kita jadi tahu mas jadi pengetahuanku akan sneaker itu semakin bertambah pengetahuan baru *lah* itu kelebihanku jadi punya pengetahuan baru
- Peneliti :Kalau hal lain mas ada enggak? Dari segi *lifestyle* mu?
- Narasumber :Oh iya jelas kalau *lifestyle* mas aku jadi tahu bagaimana *nyocokin* gaya ku mas misal dandan santai formal itu cocoknya pake sneaker apa jadi misal aku kondangan lihat temenku aku pakai sneaker gitu jadi nambah kepercayaan diri mas untuk berbusana *lah* jelas jelas banget
- Peneliti :Kalau kelemahan mas dari kamu punya hobi koleksi sneaker tapi kamu juga punya hobi sneaker
- Narasumber :Ya tadi itu mas aku sering ambil barang sendiri lapar mata mas jadi dilihat dipakai bagus yaudah di ambil gak mempertimbangkan harga seri atau apa gitu langsung *sikat* itu kelemahannya disitu sih mas
- Peneliti :Ada lainnya gak mas?
- Narasumber :Ini mas pertumbuhan bisnisnya agak terhambat karena aku ngambil barang ku sendiri sebelumnya *kan* dah ada *itung itungannya* jadi kan kalau nanti lagi butuh duit dijual *second* ini jelas menghambat apa saja yang kuambil itu kan secara perhitungan repot mas itu *sih*
- Peneliti :Tanggapannya gimana mas antara kelebihan sama kelemahan?
- Narasumber :Masalah kelemahan dah agak *ngerem* mas setahun ini mulai *ngerem* lah kalau dulu tak ambil terus contohnya itu di motor ada SL72 itu kan tak ambil sendiri dari barang daganganku mas
- Peneliti :Dulu pas waktu parah parahnya gimana mas ambil stoknya sendiri
- Narasumber :Dalam artian?
- Peneliti :Ya ada fase yang kalau misal stok dateng ambil satu
- Narasumber :Enggak kalau itu beberapa seri yang aku seneng aja mas sama cocok sama aku sama memperhitungkan seleraku juga *sih* mas sama ini mas kalau aku nyoba seminggu ku jual laku gak kalau misal gak laku yaudah aku pakai sendiri gak usah ambil pusing *hehehe*

- Peneliti :Terus dengan keadaan yang seperti ini dah bahagia belum mas?
- Narasumber :Baik dalam bisnis maupun hobi bahagia mas *dah* dapat *ngerem* semua sneaker itu penting mas tapi dah ada prioritas lain yang lebih penting sih mas buat aku sekarang keluarga lah contohnya bapakku kan *dah* pensiun mas jadi sebagai anak pertama kau harus nemenin lah istilahnya
- Peneliti :Kalau dulu mas?
- Narasumber :Ya penting banget *sih* mas dulu buat *fashion* ku kalau dulu *dah* *ngerem* banget mas
- Peneliti :Sekarang tinggal berapa mas koleksinya?
- Narasumber :Tinggal 7 mas itu aja yang baru baru oh iya ingat modal awal aku jualan sneaker itu koleksiku aku jualain mas ada yang kujual beberapa tapi tetap ada yang dipertahain ya
- Peneliti :Terus pencapaian terbesar mas dalam berbisnis sneaker mas?
- Narasumber :Yang jelas lulus kuliah dengan biaya sendiri mas ya lumayan lah satu semester 6 juta itu terbesar *lho* ter kan satu
- Peneliti :Terus aku tanya nya kan apa yang mas berikan ke sneaker *nah* kalau sekarang apa yang telah sneaker berikan ke kamu mas baik dalam kehidupan pertemanan pendidikan atau apalah gitu
- Narasumber :Kalau personal kepercayaan diri sih mas meningkat ketika aku *make* sneaker aku jadi *pede* mas yang penting *pede* dulu sekarang ya aku *make* sneaker ya *pede* terus acara apapun kondangan aku tetap pakai sneaker secara pertemanan ya jelas *lah link* nya luar biasa baik dari penjual atau pengkoleksi sneaker bahkan sampai di medsos itu ada grup jualan itu juga nambah teman juga namabah *link* secara pendidikan aku ujian tesis pakai sneaker kan bebas *hehehe* gak keliatan bawahnya tapi wisuda pakai *fantovel di seneni* ibukku *kui*
- Peneliti :Gimana sih rasanya pertama kali kamu koleksi sneaker dengan kata lain kamu itu suka sneaker terus kamu itu mendirikan bisnis dari hal yang kamu sukai rasanya gimana?
- Narasumber :Rasanya pertama itu takut mas *kan* dulu aku belum punya nama *make* doang tapi proses belajar sih yang membuat aku mantep gitu dari yang hobi terus sampai ke penghasilan atau bisnis terus *seko* proses belajar dari teman-teman juga terus pendalaman ilmu tentang sneaker juga kemudian cara menjualnya juga kadang aku dikritik sama daru fotonya

diperbaiki itu positif *sih* terus rekening juga teman teman itu kebanyakan pakai BCA Mandiri aku pakainya bukan itu terus marah-marah teman-teman ya banyak mendukung juga tapi dengan kritikan itu meberi solusi juga daru mas *seng tak* buat *patokan* seperti cara-cara upload di instagram waktu dan jam jamnya

Peneliti :Dulu itu apakah kesukaan mu dengan sneaker itu menunjang bisnis mu mas?

Narasumber :Ya menunjang kalau dibilang kesukaan ku terhadap sneaker menunjang bisnisku kayak teman teman dari komunitas itu sering beli lebih banyak positif nya mas

Peneliti :Sepertinya cukup mas untuk wawancara hari ini makasih atas waktunya mas

Narasumber :Sama-sama mas

Narasumber VI : Eka Adithia

Wawancara dilakukan pada hari Jumat, 6 April 2018 jam 23.02

Wawancara dilakukan di Eastation Store (Jl. Tegal Panggung, Juminahan, Dn 2 No.1003 RT/RW 56/14, Yogyakarta)

Peneliti :Selamat malam mas

Narasumber :Malam

Peneliti :Terimakasih waktunya sebelumnya karena meluangkan yang pertama langsung cepet aja ya mas yang pertama nama lengkap nya siapa ya mas?

Narasumber :Eka adithia

Peneliti :Latar belakang pendidikan terakhir apa mas?

Narasumber :SMK

Peneliti :Terus sekarang sendiri hobi nya apa mas?

Narasumber :Kalau hobinya lebih ke futsal

Peneliti :Kalau yang sangkut pautannya dengan sneaker ada *gak* mas?

Narasumber :Itu ada sangkut pautannya itu suka sama sneaker aja gitu

Peneliti :Koleksi gitu?

Narasumber :Koleksi ada tapi cuma sekedar *basic* aja merk tertentu tapi yang *basic* aja

Peneliti :Ada berapa mas koleksinya sekarang?

Narasumber :Koleksi ada sekitar 5 pasang tapi beda-beda merk

Peneliti :Kalau merk yang disukai itu ada gak mas?

Narasumber :Itu merk Vans oldskool kalau yang saya sukai

Peneliti :Kenapa kok suka sama Vans mas?

Narasumber :Ya kalau aku sendiri suka model tertentu karena pas dipakai kadang *kan* ada *to* merk atau banyak model tapi kalau dia *gak* cocok dipakai *kan* kurang pas gitu dan *gak* terlalu mengikuti itubanget maksudnya jaman *kan* ada *to* jadi kita diluar sana baru bicarain ada merk apa terus model apa kadang kita ngikutin soal itu kadang belum tentu modelnya itu cocok

Peneliti :Terus *kan* sebenarnya model sneaker yang seperti Vans kok Vans tu kenapa mas?

Narasumber :Pasti itu modelnya di kaki kebetulan kadang tipe kaki orang *kan* beda-beda mas *nah* aku itu kalau pakai Vans itu lebih cocok aja diliatnya beda sama dengan maksudnya bentuk modelnya itu mas

Peneliti :Koleksinya apa mas?

Narasumber :Ya koleksinya Vans terutama Vans oldskool *basic* terus yang seri seventees itu *basic* juga terus *running* juga ada Skecher terus Nike

Peneliti :Kalau skechers emang empuk ya mas?

Narasumber :Iya buat lari buat sepedaan

Peneliti : *Eee...* tiap hari itu sering gunain sneaker gak mas?

Narasumber : Itu sering mas tapi cuma Converse sama Vans itu buat *daily* gitu

Peneliti : Biasanya kemana mas berkegiatan?

Narasumber : Kebetulan *kan* ikut komunitas RSA yaudah kumpul situ jadi ya bisa banyak lebih banyak tahu itu *lho* tentang sneaker dari komunitas komunitas juga

Peneliti : RSA itu apa mas?

Narasumber : RSA itu Rubber Sol Addict

Peneliti : Sama sam itu mas?

Narasumber : Iyaa sama *si* nicko tapi sekarang *kan* sam diprasahin buat megang trifoil.id Jogja dia harus mentingin sana soal trifoil mau revolusi kalau bisa diserahkan sama yang muda-muda gitu

Peneliti : *Ohh...* ganti era

Narasumber : Terus RSA baru dicariin siapa yang tanggung jawab gitu

Peneliti : Kalau mas sendiri ikut trifoil *gak* mas?

Narasumber : Kalau trifoil itu cuman gabung aja mas *gak* terlalu ini sama orang orang lama nya *kan* sering ikut gabung jadi nambah teman aja

Peneliti : Kalau sekarang ikut komunitas apa aja mas?

Narasumber : Kalau komunitasnya lebih ke itu RSA yang tadi soalnya itu *tu* komunitasnya kita bisa gabung kemana aja soalnya kan dia *nganu* nya bagus relasinya bagus jadi kayak yang tadi trifoil itu juga bisa gabung orang nya itu enak mas terbuka gitu mau kamu dari pecinta sneaker apa yang penting kita bisa jadi saudara karena kita sama-sama suka senaker jangan sampai cuma beda merk atau beda apa jangan sampai kayak yang pernah itu masalah Odb itu sama CHI

Peneliti : Nilainya lebih ke menyatukan pertemanan gitu ya mas terus dulu itu *kok* pertama kenal sama sneaker itu gimana mas?

Narasumber : Dulu itukalau sebelumnya masih pakai yang kw mas *nah* pakai yang kw kw terus ya gimana ya awalnya kenal sneaker ya berawal dari kw itu terus ya ngumpulin uang mampu terus cari yang ori ya terus dipakai ya tadinya cuma sekedar merk apa itu *gak* terlalu *cuman* yang penting *nyari*

yang ori itu *lho* mas cuma kalau dulu *kan* susah *to* nyari yang ori tu susah kadang ada yang premium atau apa

- Peneliti :Terus *e* dulu kok sampai bisa jualan sneaker mas *kok* *gak* hal yang lain?
- Narasumber :*Nah* *kan* kebetulan *kan* *e* pas sebelumnya sebelum punya usaha sneaker kecil gini *kan* kerja di *bodyback* *nah* kebetulan di *bodyback* gitu *kan* ada toko sepatu Sport Station yang dia sering ngadain promo *nah* otomatis *kan* aku sendiri ngerasa *wah* ini peluang ini karena promonya itu *buy 1 get 1* jadi barang nya itu sendiri itu masih bisa dijual lagi itu cepet *nah* otomatis *kan* dari peluang peluang itu *kannah* dari uang tabungan diputerin sampai sekarang mulai jalan terus peluangnya juga banyak sering ada yang *nawarin* stok itu *pun* dari komunitas gitu *lho* karena komunitas *kan* dia suka sneaker tapi dia *gak* mau jual jadi dia lebih ke nawarin ke teman-teman buat ngebantu soalnya *kan*
- Peneliti :Sam itu juga sering nitip ke Raccon *kok* mas
- Narasumber :Iya sama mas daru itu kalau jual barangnya istimewa *kok* mas harganya *pun* kalau dia jual mahal tapi ya tadi harus ori *to*
- Peneliti :*Eee...* awal mulanya terus suka sama sneaker itu kapan mas?
- Narasumber :Awal mulanya kalau jujur mas untuk sneaker *kan* aku *kan* cuma bisa jual aku ternyata jual sneaker itu untung positifnya itu banyak mas soalnya *kan* selain asal jual aja *kan* banyak teman terus ternyata itu kadang kalau dari komunitas-komunitas itu kadang mas *mbok ojo* jualan terus *mbok srawung* kesini ternyata aku coba terus terjun disitu ternyata *gak* beda jauh dari usaha yang kujalanin gitu jualan sneaker tadi itu banyak masukan terus banyak di tawarin sneaker buat di jual stok gitu ya dari situ ternyata *wah* sneaker itu kenapa *kok* aku jadi suka sneaker itu kalau aku artiin itu ternyata efeknya itu positif banget
- Peneliti :Lebih banyak mendapat *kan* hal positif gitu ya mas sama
- Narasumber :Kalau dulu *kan* sebelum kenal mas sam *kan* bisanya jualan terus jadi sama sam ditarik *kan* aku mas adit sini ikut komunitas ini *gak* jualan terus ya sambil bercanda *sih* mas ya gimana ya kalau bisa itu kita sama sama suka sneaker atau *bakul* sneaker kalau bisa jalin persaudaraan tambah *seduluranne*
- Peneliti :Karena komunitas di Jogja sendiri lumayan banyak *kan*?
- Narasumber :Banyak mas di Jogja itu

- Peneliti :Relasinya juga bagus-bagus ya mas ya maksudnya terjalin pertemanannya terus ada perasaan tertentu *gak sih* mas kalau *make sneaker* dengan *make* sandal biasa itu?
- Narasumber :*Eee...* beda mas soalnya beda mas ya terkesan *kayak* sopan kalau sandal itu tergantung mas tergantung kita nya pas mau apa kalau kita memungkinkan lebih santai pakai sandal cuman lebih enak pakai sepatu
- Peneliti :Kalau ke mall gitu mas misal bedanya pakai sandal sama sneaker dari segi *lifestyle* nya mas
- Narasumber :Itu lebih ke sneaker mas soalnya kalau diliat itu lebih *lifestyle* banget itu *lho* mas maksudnya kalau sandal kan kesannya terlalu santai banget lebih keren gitu
- Peneliti :Kalau pakai sneaker itu nambah kepercayaan diri *gak sih* mas?
- Narasumber :Itu jelas mas itu nambah apalagi gimana ya modelnya bagus tapi *gak* harus ngikutin jaman yang penting kan original sama *nyocokin* sama selera terus kita *kan* kadang cocoknya itu bentuk postur nya bentuk kakinya *kan* kadang beda mas *gak* bisa di samain kalau baru tren apa terus kita ikut-ikutan pake itu padahal kita belum tentu cocok buat kita kebanyakan kayak gitu mas sekarang kaya Puma apa kita lihat nya di *online* baru tren merk apa mas nya juga tahu *kan* orang jadi *ngikut* semua kesana nanti tren merk lain lagi *ntar ngikut* lagi dan harus pakai itu biar orang itu ngeliatnya *wah* gitu kalau di dunia komunitas yang aku ikutin itu orangnya enak mas maksudnya dia *gak* begitu ikut sama tren dia bakal beli kalau brand itu *gak* terkenal jadi biar *gak* terlalu mainstream juga
- Peneliti :*Eee...* dulu nya pernah kerja mas sebelum mendirikan bisnis sneaker?
- Narasumber :Pernah kerja mas di Eiger di Eiger mana aja mas 6 tahun jadi lulus sekolah langsung kerja di Eiger jalan Kaliurang dulu pindahan yang dari Colombo
- Peneliti :Bisnis ini dari tahun berapa mas?
- Narasumber :Kalau itu dari 2012 tapi *kan* masih *dropship* itu *lho* mas jual jualan barang orang terus mulai serius dan bentuk nama itu sekitar tahun 2013 mulai serius
- Peneliti :Kalau dari awal itu *online* dulu apa langsung *offline* mas?

- Narasumber : *Online* mas soalnya *kan* sebelumnya kerja dulu *kan* mas jadi *gak* mungkin *kan* kalau *offline* ya *disambi* gitu mas terus memungkinkan *kokini* tambah rame yaudah terus 2016 september itu keluar mulai fokus ternyata ya kalau usaha kalau udah punya pasar itu enak mas walaupun kita *gak* punya modal pun enak dalam arti kita bisa nyari barang semampu modal kita dulu daripada kita punya modal banyak kita kadang bingung tapi pasar *gak* ada
- Peneliti : Terus dulu kok malah lebih milih keluar dari kerjanya mas?
- Narasumber : Ya kalau aku diliatnya gini mas kalau *e* gimana ya *kan* katanya orang itu lebih enak usaha sendiri ya *nah* tapi juga *gak* gegabah dalam arti *yaudah* aku langsung keluar itu enggak sebelum keluar dari pekerjaan yang dulu di Eiger itu *kan* aku kadang 6 bulan sebelum keluar aku bisa pakai istilahnya *ngetes* mas kalau pakai gaji dari usaha *online* itu gimana bisa enggak setiap bulannya ternyata makin kesini terus usahanya lebih menggiurkan daripada kita kerja di Eiger walaupun di Eiger kerja nya UMR *kan* dulu di Eiger 1,3juta sebulan mas *nah* sedangkan online aku bisa lebih sedangkan aku *gak* membutuhkan waktu 1 bulan untuk mendapatkan gaji seperti di Eiger daripada nanti kerjanya terganggu *kan* mas yaudah *lah* aku lebih ke usaha walaupun tadinya takut kalau nanti *gak* laku gimana terus perbulannya *gak* bisa nutup gimana kalau di Eiger *kan* enak mas 1 bulan dah pasti dapatnya segitu mau tokonya sepi mau rame
- Peneliti : Tujuan mula-mula mendirikan bisnis sneaker ini apa mas?
- Narasumber : Kalau *iseng* itu enggak *e* mas pengennya itu punya usaha sendiri terus memperkerjakan banyak orang tapi untuk saat ini belum ada tim kalau masukan dari teman-teman komunitas itu dit *mbok* kamu coba ngajakin orang yang sekiranya itu satu jalan buat besarin usahamu istilahnya nyari karyawan jadi pengennya itu ini pun udah menggiurkan mas kadang sudah *keteteran* mas mau *posting* susah dalam arti *gak* ada orang itu *lho*
- Peneliti : Sampai sekarang belum ada karyawan?
- Narasumber : Belumada sendiri mas kadang pusing banget mas kadang kalau ditanya itu *aduh* *mbok* cari orang *freelance* gitu *kan* lebih enak sekarang gini mas aku ini sebulan aku bisa nyampai 16 17 juta itu bersih mas bayar kontrakan ini cicilan pinjaman bank *nah* tapi hasilnya apa emang enak dapat banyak *lhocuman* *kan* dari pada sakit itu *lho* cari barang sendiri *posting* sendiri *packing* sendiri juga mesti kalau kita diajak maen keluar

itu susah tapi mending nyisihin 5 juta *entah* buat karyawan atau buat teman yang bantuin jual atau biar lancar *lah orderan*-nya

Peneliti :Kadang *part time* itu juga gajinya *gak* begitu banyak *kok*, apa ada *gak sih* mas seseorang yang mempengaruhi anda dalam membuat bisnis sneaker gitu

Narasumber :Itu dari kayak malah *pas* aku terjun ke komunitas malah banyak teman-teman komunitas dan itu komunitas yang orang-orang lama itu *lho* kalau tak sebutin kayak pak Ogi yang sekarang bukaangkringan dia *gak* mau mas kamu dari mana misal CHI atau otwyk atau trifoil.yk enggak aku cuma suka sneaker tapi kalau mau gabung itu ya *monggo* yang penting *gak* ada perbedaan mau suka merk apa yang penting sama-sama pakai sneaker yang original *nah* dari situ banyak masukan-masukan mas tentang usaha sneaker gimana walupun dia *gak* usaha sneaker *lho* tapi kan pengalamannya *kan* kaya mas daru *pun* juga sama dia lebih mengutamakan kayak *serawung* banyak mas teman-teman komunitas *kayak* mas sam candra ya itu ketua sama wakil

Peneliti :Berarti komunitas itu berperan penting ya mas?

Narasumber :Coba kalau aku *gak* kenal mas samudra ya aku cuma bisanya jual *tok* tanpa tahu apa *sih* itu sneaker arti luasnya detailnya pengetahuannya

Peneliti :Berarti tadi mulai serius berbisnis sneaker itu tahun berapa mas?

Narasumber :Mendirikan bisnis tahun 2014 jadi sudah 4 tahun mas

Peneliti :Yang membuat bisnis nya terus ada sampai sekarang itu apa mas?

Narasumber :Yaa kepercayaan dari pelanggan mas itu *kan* juga penting *kan* gimana ya *e* menjadikan pelanggan itu seolah olah saudara jadi tetap ada ikatan walaupun dia *gak* beli seenggaknya *kan* dia bisa bantu promosi jadi lebih baik kita nyari pelanggan baru daripada kita ngelayanin orang yang pengennya dekat tapi dia mintanya kayak istilahnya diskon atau minta murah terus biasanya kayak gitu bakal merugikan mas soalnya yang namanya teman saudara *kan* otomatis ada teman yang jualan *kan* kita bantu ya mungkin standar *lah* mas *kan* banyak *kan* mas yang *ngaku* aku mas dah anu anu anu kalau bisa orang kaya gitu ditinggalin tapi bukan beraarti di acuhkan enggak tapi tetap menjaga kedekatan mas menjaga jarak kalau aku itu jadi kalau main kesini walaupun dia beli sneaker atau enggak tapi jadi teman futsal kayak gini *kan* sapa tau kita punya hobi yang sama *nah* nanti bisa barang jadi *gak* cuma sebatas jual beli biasa

mas kesannya lebih memanusiaikan manusia lah ya nanti dia bakal bawa teman atau apa itu mesti mas

Peneliti :Terus sistem kerjanya gimana mas buka tutupnya?

Narasumber :Kalau ini buka tutup mas kan ini lebih ke kampung kan masuk masuk juga tempatnya biasanya kalau ada yang mau kesini janji dulu biasanya soalnya kalau ditungguin malah *gak* ada yang kesini

Peneliti :Kalau jam bukanya mas?

Narasumber :Kalau jam bukanya lebih ke jam 10 tutup nya jam 20 malam tiap hari

Peneliti :Kalau sabtu minggu?

Narasumber :Sabtu minggu buka terus mas kecuali kalau seumpamanya *e* ada ada acara itu *pun* kalau *online* aku bilang bisa kalau *offline* gak bisa takutnya *kangak* ada yang dirumah *kan* mas

Peneliti :Menurut mas *nih* hubungan yang terjadi antara sesama pemilik bisnis di Jogja ini gimana?

Narasumber :Kalau itu hubungannya

Peneliti :Maksudnya apakah berjalan baik atau ada konflik atau gimana gitu?

Narasumber :Kalau selama ini berjalan baik mas jadi *e* walaupun sama-sama bisnis sneaker bukan berarti terus kita dalam arti bersaingnya itu harus gimana ya istilahnya itu *gontok-gontokan* terus merasa *wah* sana rame kalau aku kebetulan sesama *seller* Jogja itu mikirnya malah gak seperti itu mas jadi kalau rejeki itu dah ada yang ngatur yang penting itu *dah* punya pasar sendiri-sendiri *gak* usah merebut pasar orang saya jamin sekian banyak orang ada yang dia itu beli di tempatmu tapi dia itu *ga* ngerti sneaker *nah* itu bakalan jadi pelanggan mu walaupun sana jual sneaker kita jual sneaker yaudah kita jualan punya *customer* masing-masing kan yaudah jangan terlalu kita mikirin sana yang ada malah usaha kita itu *gak* bakalan maju karena banyak mikirin orang mas itu jelas kalau gabung yaudah gabung karena sebagai teman kalau udah di toko yaudah fokus jualan nya sendiri sendiri jadi fokus sama jualan nya sendiri cuman kan kadang ada ya mas kalau *pas* barang yang kita jual itu samaan otomatis kan kita juga berebut barang kan untuk dapetin barang itu *nah* kan kadang ada yang sering *manas manasin* sana gini soal harga *lah* terutama *mbok* kamu standar aja *lah* soal harga kadangkannya beda mas pasarnya mesti itu ada *cumankangak* terlalu sampai benci sampai konflik itu

enggak tetap hubungannya baik sering *nongkrong* bareng juga kalau sama *seller* itu yang *nyatuin* itu tadi itu pak Ogi sama komunitas itu

Peneliti :*Eee...* perkembangan sneaker di tahun ini dan di masa yang akan datang menurutmu gimana mas?

Narasumber :Perkembangan sneaker itu *e* masih kalau ke depannya bakal tetap bakal meningkat mas terutama kalau aku sendiri lihat di Jogja jadi Jogja Jakarta itu *ngeri* mas pasarnya apalagi dilihat dari apa pameran yang terakhir itu *lho* dari pada JSD yang di Lippo tahun kemarin itu malah lebih sepi mas ramean yang Sneakerhub kemarin jadi kulihat nya kalau pasar sneaker di Jogja saya jamin tambah meningkat mas tapi itu tadi gimana caranya kita itu *ngopeni customer* itu penting banget kadang *kan* ada dia udah rame udah laris *dah* dapat nama tapi cara dia melayani konsumen itu jelek karena menang di harga menang di stok terus dia ngomongnya aja udah ngawur ya walaupun udah sukses udah besar kalau bisa sama biasanya kayak gitu cuman banyak teman teman bakul kadang takut kalau kita usaha sneaker kalau semua sneaker *udahgak* laris itu kita gimana makanya banyak yang lari ke kuliah banyak teman aku yang *kayak gitu* mas terus kalau udah berkeluarga apakah sneaker itu bisa menjanjikan enggak gitu

Peneliti :*ohh*

Narasumber :tapi *kan* kalau aku ngeliatnya gini mas masih kita punya barang apa saja yang bisa dijual kita jamin bisa *lah* pokonya ya *kan waduh* gimana ya ini stoknya *gini-gini* yang penting kita harus pinter-pinteran gimana caranya *nejual* beda itu caranya beda bukan berarti barangnya *lho* tapi caranya *entah* nanti kita pendekatan ke setiap pembeli yang datang walaupun dia gak harus transaksi *nah* kita harus memaksimalkan

Peneliti :*emm*

Narasumber :Kalau aku sendiri yakin mas sneaker itu bisa tetep ada karena *kan* sneaker itu *lifestyle* ya dan itu *tu* bakal selalu ada di masyarakat apalagi sekarang mulai banyak yang memakai sneaker dari golongan apa saja

Peneliti :*Nah* kalau pengambilan keputusan yang terjadi mas gimana?

Narasumber :*E*

Peneliti :Kalau ambil stok itu lebih memperhatikan apa?

Narasumber :Kalau untuk stok yang jelas yang sering laku dulu mas kadang aku sering buat ini mas untuk satu minggu barnang yang laku itu dalam

jumlah stok sekian bisa habis berapa hari terus selain itu pengaruh di ukuran dan *size nah* kalau kita ambil juga kan dari *suplier*-nya sendiri kan *gak* mau kita pilihin itu *lhosize size* yang laku atau *golden size* jadi harus ambil semua dan kita harus pinter-pinteran kalau sekarang harga jual sneaker *gak* bisa *kayak* dulu mas jadi harganya itu bisa standar sekarang enggak siapa yang bisa punya stok banyak dia boleh mainin harga beda sama kita makanya kalau kita udah tokonya terpencil nama juga belum terlalu besar jual mahal *kan* susah mas yang penting sekarang itu kira-kira udah laku harga standar udah *lah* lepas soalnya sekarang yang punya barang banyak jualnya juga *ngeri* orang kan mikirnya juga walaupun udah pelanggan di tempat si A kalau lihat di tempat si B atau C lebih murah *toh* barangnya itu sama karena kebetulan aku *nyari* itu barang yaudah aku ambil itu gitu

Peneliti :Terus untuk sekarang ini jenis sneaker apa yang disukai?

Narasumber :Kalau sekarang itu tadi *sih* mas masih suka Vans tapi sebenarnya untuk jalan-jalan lebih nyaman sepatu *running* Skechers mas itu lebih enak mas aku dah pernah nyoba tak rasain sama yang Converse itu buat jalan-jalan terus *lho* ke mall atau *pas* ambil barang itu kadang malanya capek kaki ku mas beda sama Skechers nya itu mas mau *muter* kemana aja itu enak mas karena *kan* desainnya dia di desain lebih ke nyaman itu tak jamin mas jadi mau jalan jalan kemana gitu aku lebih pakai Skechers

Peneliti :Kalau Asics mas?

Narasumber :*Empuk* nyaman *sih*mas di seri tertentu *sih* kalau Asics soal Asics juga harganya agak mahal mas

Peneliti :Tapi kalau Skecher itu lebih merata

Narasumber :Lebih merata mas cuman kan karena bentuknya yang identik dengan ya biasa aja untuk dipakai di komunitas itu *style* nya kurang mas jadi kurang ada dampak di *lifestyle* mas kalau pakai sneker itu lebih ke *lifestylesih* mas aku tapi kalau dipakai *running* enak mas kalau buat main ada yang bilang *gak pas* mas sepatu *running kok* dipakai buat main tapi ya gimana lagi lebih nyaman soalnya kalau buat main

Peneliti :*Nah* terus apakah mas *kan* suka sama Vans terus Skechers *nah* mempengaruhi *gak sih* mas dalam membuat keputusan maksudnya dalam mengambil stok kesukaan mas dalam sneaker itu mempengaruhi *gak?*

Narasumber :Itu maksudnya gimana mas?

- Peneliti :Misalnya kamu suka Vans yang oldskool *nah* kamu *gak* mikir panjang lebar kamu ambil semua misalnya kayak gitu
- Narasumber :Dulu iya mas kalau itu langsung *tak* ambil semua tapi kalau sekarang tergantung pasarannya juga mas terus kadang harga yang kita jual sebelumnya itu berapa kadang kan juga pengaruh mas seumpama *nih* walaupun barang kita laku aku suka Vans terus ada stok Vans ya saya pertama langsung perhatian saya kesana *sih* mas karena kan saya suka barangnya tapi pertimbangan kedua ya itu harga nya dulu itu mas
- Peneliti :Kalau Skechers mas kan kamu merasakan make *empuk* enak *nah* itu mempengaruhi kamu ini ada banyak stok terus kamu *take all* gitu enggak
- Narasumber :Kalau dijual lagi aku ngelihatnya di harga mas tapi kadang kalau aku lihat terus ada yang bagus aku cuma ambil yang bagus itu mas buat aku pakai sendiri tapi kalau untuk stok harga murah model apa saja tetap saya ambil mas karena ya saya make *empuk* jadi pengen berbagi sama pelanggan sama juga mas kalau Skechers itu enak dan nyaman dipakai
- Peneliti :Suka duka dalam berbisnis sneaker itu apa mas?
- Narasumber :Suka duka itu ya kita harus sabar mas kalau masalah pelayanan apalagi untuk *online* kalau *online* sendiri *kan* kita kadang *gak* tau *kan* kadang sering salah paham mas kita itu *pas* kita tanggepin seperlunya aja kadang dibilang mas *mbok* agak ramah atau gimana padahal *kan* kita pengennya kalau untuk *online* *kan* seperlunya aja kalau untuk lebih lanjutnya *kan* lebih enak bisa ketemu langsung kadang kita jelasinnya *kan* lebih enak kalau via medsos itu kadang ada yang males ngetik terus kita jawabnya gini dia nanggepnya pokonya banyak salah pahamnya *lah* biasanya disitu terus sekarang *tu* istilahnya *nge keep* barang mas *mending* lebih tak kurangi kalau *keep* barang mas kalau aku enaknya kalau mau beli tinggal konfirmasi lagi aja kalau masih ada berarti rejeki nya kalau udah gak ada ya bukan selain itu aku pengennya punya tim *lho* mas tapi kan dulu aku pernah *ngejak* mas tapi gak sejalan
- Peneliti :*Ohh*
- Narasumber :Jadi dia itu malah jual barangku tapi lewat instagramnya dia *nah* tapi stok nya dari aku mas jadi dia lebihin sendiri harganya walaupun penjualannya lancar tapi nama ku jadi gak tersebar mas malah namanya dia yang semakin tersebar gitu jadi pelangganku lari ke dia semuanya mas, *nah* intinya aku pengen punya tim *kan* biar ngebantu aku mas biar aku *gakketeteran* kalau aku itu lebih memaksimalkan apa yang aja dulu mas daripada menambah nambah gitu mas aku itu lebih ke gimana ya

mas misal mas satria pengen gabung okelah kamu ngurus sana nanti aku di belakang mu kalau ada apa apa nanti aku soal nanti gaji atau bayaran aku pengen cari yang sepantasnya gitu *lho* mas nanti aku tunjukkan kontribusi mas satria itu bikin kamu layak pengu gitu mas tapi sekarang susah mas

- Peneliti :Manfaat yang didapat mas dari kegiatan berbisnis sneaker?
- Narasumber :Banyak teman ya itu tadi banyak teman saudara terus *e* nambah pengetahuan juga tentang sneaker ya dampaknya tambah *sedulur* itu mas yang kerasa
- Peneliti :*E...* ini mas kelebihan mas punya bisnis sneaker yang kebetulan sneaker erat kaitannya dengan *lifestyle*?
- Narasumber :Maksudnya?
- Peneliti :Maksudnya *kowenduwe* bisnis yang bergerak di sneaker yang erat kaitannya dengan *lifestyle maksude* sneaker itu bisa kamu pakai sendiri untuk *lifestyle*-mu gitu kelebihannya apa mas?
- Narasumber :Ya barang yang kita jual otomatis *kan* kita harus tahu mas *e* bagus nya apa di merk atau seri tertentu jadi kan kalau misal ada orang tanya atau menanyakan kan kita juga menjelaskan nya mas misal gini sepatu yang ini *masak* kita bohong sama pelanggan segi positif lainnya ya kita bisa nyoba sneakernya mas terus *ngebandingin* yang paling enak yang mana *nah* kebetulan juga malah saya kadang *make* dagangan sendiri tapi *pas* saya *make* malah ada yang nanyain gitu pengen beli sneaker nya kadang sering mas saya pakai yang susah laku itu tak pakai walaupun harganya mahal tapi kan belum tentu nyaman terus dipakai juga enak
- Peneliti :Jadi dulu lebih suka *make* barang sendiri ya mas?
- Narasumber :Iya dulu suka *make* barang dagangan sendiri mas
- Peneliti :*Nek* hubungannya sama komunitas mas kelebihannya apa mas misal kamu gabung RSA tapi kamu punya bisnis sneaker dan suka sama sneaker itu apa mas?
- Narasumber :Ya itu dari Facebook terus nanti enak mas berkat hubungannya dengan komunitas otomatis kita berjualan terus kebetulannya jualannya sneaker itu dapat kepercayaan sendiri mas sekarang gini orang kan lebih sering cek reputasi kan mas kadang *kan* cek reputasi di Facebook *nah* padahal di Facebook *kan* banyak teman teman komunitas dan kita sering gabung ke komunitas mesti kan *pas* cek reputasi kan nanti teman-teman

komunitas yang tahu sama-sama Jogja punya fisik toko kan otomatis mendukung banget mas ya kaya *followers* itu tapi jangan sampai salah kaprah mas kita gabung komunitas tapi *cuman* cari keuntungan tersendiri jadi kadang kalau bisa gabung ke komunitas jangan sampai kita gabung komunitas itu cuma cari untungnya buat memajukan toko *nah* jangan sampai *kayak* gitu mas makanya aku menghindari *e gak* terlalu paling *pas* ada acara kumpul gabung terus bantu bantu sekarang kan banyak mas orang-orang baru yang gabung cuma buat pengen mempromosikan dan diakui bisnis sneaker nya *nah* kalau aku gamau yang seperti itu sih mas cuma nama toko ku Eastation Store bisa aku disitu ya sama sama berkecipung di dunia sneaker

Peneliti :Dikenalnya sebagai adit?

Narasumber :Iya aku pengennya gitu dikenal sebagai adit karena aku jualan sneaker kamu suka sneaker aku pengen *update* masalah sneaker mas dengan gabung teman-teman komunitas itu lebih enak mas ternyata itu ini **to** bisa nambah pengetahuan mas tentang sneaker

Peneliti :Tadi kan kelebihan mas kalau kekurangannya?

Narasumber :Kekurangannya *e* kadang ya itu mas saya sering ambil dagangan sendiri jadi agak gimana ya kalau misal yang *pas* dengan selera saya itu kadang saya cobain sendiri waktu dirumah terus ya kebanyakan *sih* saya ambil mas gak saya jual jadi ya agak mengurangi keuntungan mas

Peneliti :Terus pencapaian terbesar mas setelah menekuni bisnis sneaker ini baik material atau non material

Narasumber :Kalau materi banyak mas tapi kan aku lebih ke itu mas sering kepakai buat liburan terus makan-makan kalau pengennya itu nikah dulu mas beli rumah otomatis cewekku sendiri kalau udah pengen berhenti kerja suruh tak ngurusin ini juga ya pelan pelan aja yang penting kita jual sneaker kita jual barang yang ada pokonya banyak mas buat beli motor juga itu pakai hasil sneaker sendiri

Peneliti :Kalau pribadi mas nambah prinsip atau apa gitu

Narasumber :Nambah kepercayaan diri mas terus nambah pengalaman tambah cara berkomunikasi sama orang juga mas kan saya masih ketemu sama pelanggan *kan*

Peneliti :Pertanyaan terakhir mas apa yang telah sneaker berikan ke kamu mas

Narasumber :Ya semoga untuk kedepannya bisa untuk hidup selain itu juga bisa buat persaudaraan ya sekarang persaudaraan nya dah banyak gara-gara sneaker bisa mencukupi yang tadi nya aku gabisa beli dengan bisnis ini aku bisa beli apa yang *tak* pengeni terus bisa dari sneaker ini aku ngasih orang tua mas yang tadi nya *gak* bisa jadi *e* penjualannya juga udah lumayan aku kerja juga bisa bebas santai dengan omset segitu *sih* sedangkan kita kerja di Eiger kan 8 jam seminggu sekali libur gajinya UMR kalau sekarang bisa bebas mas bisa aku tidur dulu kalau ada yang mau beli bisa janji dulu kesini ya lebih bebas dampak sneaker bagi aku udah *gak* bisa diungkapkan lah aku aja yang kecil gini dampak bisa *wah banget* mas apalagi yang *dah* besar gitu kadang teman-teman ku di kampung itu *wah* gitu tapi aku biasa aja mas karena kamu belum tahu di luar sana masih ada yang lebih

Peneliti :Udah mas udah cukup wawancaranya makasih ya mas waktunya

Narasumber :Sama-sama mas satria

Narasumber VII : Ammarul Fajar Usman Ibnu Saputra

Wawancara dilakukan pada hari Senin, 9 April 2018 jam 19.42

Wawancara dilakukan di Marko Cafe (Jalan Wates KM.3 No.68, Delingsari, Bantul, Ambarketawang, Gamping, Ambarketawang, Gamping, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta)

Peneliti :Aku mulai ya mas

Narasumber :*Yak*

Peneliti :Pertama makasih mas waktunya karena telah meluangkan mas yang pertama nama lengkapnya siapa mas?

Narasumber :Nama lengkap ammarul fajar usman ibnu saputra

Peneliti :Panjang ya

Narasumber :Iya panjang banget

Peneliti :Biasanya di panggil siapa mas?

Narasumber :Fajar

Peneliti :Fajar?

Narasumber :*Ha a*

Peneliti :*Tak* panggil fajar aja ya?

Narasumber :Iya

Peneliti :Terus sekarang latar belakang pendidikannya apa mas?

Narasumber :Kuliah

Peneliti :Pendidikan terakhir berarti Sm..

Narasumber :Pendidikan terakhir Sma

Peneliti :Di Kebumen sana?

Narasumber :Iya di kebumen sana

Peneliti :Terus sekarang sendiri hobi nya apa mas?

Narasumber :Hobi sendiri yang dulu itu koleksi sneaker kalau sekarang udah *kek* mulai *nyari* hobi lain soalnya *kan* udah jualan juga jadi main skate

Peneliti :*Oh* aku kenal anak skate Umy

Narasumber :Siapa?

Peneliti :Wildhan *eee*

Narasumber :Aku kalau maen gak disana *e*

Peneliti :Bukan di umy?

Narasumber :Bukan

Peneliti :Dimana?

Narasumber :Di Vast

Peneliti : *Ohh* gak pernah di Tamkul

Narasumber : Di tamkul 2 kali doang

Peneliti : Aku sering banyak *sih* sering lihat anak skate di tamkul beda ya

Narasumber : Beda orangnya ya

Peneliti : *Ohh...*daerahnya beda terus dulu itu kok bisa kenal sama sneaker itu gimana ceritanya?

Narasumber : Dulu itu *kan* di Kebumen *kankayak* kota kecil gitu *kan* di Kebumen dulu disana *kan* orang-orangnya *kankayak*masih sneakernya Vans misalnya beli yang kw aja gitu ya aku dulu *kan* disana *kepo* gimana rasanyabeli yang original katanya emang awet *nah* itu pertama beli itu tahun 2015 beli sneaker ori

Peneliti : Pertama apa sneakernya mas?

Narasumber : Vans Oldskool *bw*

Peneliti : Sangat-sangat oldskool ya

Narasumber : Iya itu cuma satu itu *doang*

Peneliti : Terus dari situ mulai

Narasumber : Dari situ mulai *make* itu terus di sekolah sampai 4 bulan atau 5 bulan baru beli lagi itu *pun* di beliin apa ya dulu *tu* skate high yang *navy* juga jadi Os *bw* sama *navy* punya 2 itu

Peneliti : Terus kok bener-bener suka terus *ngoleksi* itu gimana?

Narasumber : Bener-bener suka itu *pas* udah 1 tahun berarti 2016 1 tahun bulan Januari kalau *gak* salah dulu itu aku beli sneaker yangaku beli itu belum rusak belum sama sekali belum rusak oldskoolnya gila dulu aku *kan* aku suka koleksi tapi *kan* yang kw sampai punya 9 tapi kw semua itu dari dulu *eh* dari situ mulai ku jualin yang kw ke teman-teman *kan* ada yang mau ya lumayan *lah* terus dari *situ* mulai jualannya buat beli yang ori

Peneliti : *Nah* dulu *kok* malah memutuskan buat beli yang ori itu kenapa enggak koleksi yang kw itu kenapa?

Narasumber : Karena dulu itu kepikiran ini apa namanya *pas* itu 2015 itu *dah* ada Jsm belum ya?

Peneliti : *Keknya* 2016*deh*

- Narasumber :Iya 2016 iya *deng* kan udah cerita 1 tahun pas ada Jsm itu *kan* aku dateng kesana *nah* itu kan di Lippo kan terus aku lihat banyak orang-orang gitu aku tanya sneakearnya waktu itu aku tanya Golfwang yang pink apa ya yang *cream* kalau *gak* salah harganya itu 2juta aku suka banget sneaker itu gimana caranya pokoknya beli yaudah akhirnya aku *jualin* akhirnya beli
- Peneliti :*Kan* dulu itu ada banyak hal lain banyak barang lain yang bisa buat hobi kenapa milihnya sneaker?
- Narasumber :Kalau sneaker itu lebih bisa dipakai kemana-mana buat sekolah juga bisa buat main *okeelah* kalau main pakai sandal *kan* kurang ya
- Peneliti :Apasih yang membedakan main *make* sandal sama pakai sneaker?
- Narasumber :Kalau aku main pakai sandal itu biasanya ya cocokin sama baju sama *outfit* nya aja kalau cocok *pake* sneaker ya sneaker kalau aku seringnya pakai sneaker lebih dilihat orang itu gaya aja *hehehe*
- Peneliti :Ada perasaan yang beda *gak* sih mas ketika pakai sandal sama pakai sneaker?
- Narasumber :Ada ada
- Peneliti :Apa mas?
- Narasumber :Kalau misalnya kayak orang lain lihat gitu kalau orang pakai sandal *kan wah* biasa aja *sih* kalau pakai sneaker ya lebih rapi kalau pakai sneaker *kan* lebih rapi
- Peneliti :Terus nambah kepercayaan diri *gak* mas?
- Narasumber :Iya nambah kepercayaan diri nambah *pede* nambah keren juga
- Peneliti :Sampai sekarang berapa *sih* koleksi sneakernya?
- Narasumber :Sampai sekarang berapa ya berkurang malah cuma 8 koleksinya
- Peneliti :8 tapi seri nya yang apa aja itu?
- Narasumber :Serinya ada Skate high 4 itu yang apa ya Donny Miller yang pray terus yang Kiss rock n roll ada 2 metalicca enggak terus apa ya Mastodon atau apa ya lupa aku pokoknya ada 8 rata-rata klasik
- Peneliti :Rata-rata apa merknya?

Narasumber :Ada Vans terus Yeezy terus apalagi Converse belum punya terus Jordan 1 udah itu *doang* gak ada yang lain

Peneliti :Terus kenapa *sih* dulu ini kebanyakan apa merknya di koleksinya?

Narasumber :Koleksinya kebanyakan vans

Peneliti :Emang suka atau gimana?

Narasumber :*Ha a* suka banget

Peneliti :Kenapa sukanya sama Vans?

Narasumber :Karena apa ya kalau Vans itu kayak ya aku *kan* hobi skateboard dari situ itu aku lihat skateboard itu dari Vans Vans *kan* Sneaker buat skate kalau gak salah *nah* itu di desain khusus untuk skate *nah kan* aku *kepo* gimana gitu ya emang nyaman kan tapi kalau buat main skate ya masih aduh gimana ya *eman-eman* ya *hehehe*

Peneliti :Yaa dengan koleksi yang *kayak* gitu, terus sampai sekarang sering *gak make* sneaker mas?

Narasumber :Sampai sekarang sering tiap hari *lah* biasanya ke tapi kalau biasanya ke kampus paling pakainya yang biasa aja yang klasik-klasik aku taruh di kamar aja *lah* di diemin aku pajang *doang* paling ku pakai kalauada acara khusus

Peneliti :Kalau kamu ini tipe orang yang koleksi untuk dipakai atau koleksi untuk *gak* dipakai?

Narasumber :Aku tipe orang koleksi untuk dipakai

Peneliti :Dipakai?

Narasumber :*He e* ada juga orang yang koleksi untuk gak dipakai misal bnib gak dipakai kalau aku kayak gitu malah gimana ya kita beli baru tapi di diemin ya kalo misalnya besok 3 tahun ke depan *gak* rusak ya *gak papa* kalau misalnya rusak ya mending dipakai

Peneliti :Iya karena akan lebih awet itu dipakai

Narasumber :*Ha a* kalau di diemin malah lebih cepet ini cepet rusak lem-lemnya

Peneliti :Terus kalau dulu waktu ini lagi hobi-hobinya koleksiberapa dulu pernah?

Narasumber :15 pasang sneaker dulu koleksinya *dah* mentok itu belum berani lagi sampai sekarang beberapa dijual ya buat modal usaha

Peneliti :Terus ada *gak sih* momen yang gak terlupakan yang ada hubungannya dengan sneaker? Momen yang terkenang

Narasumber :Momen sama mantan *hahaha*

Peneliti :*Wah* gimana itu?

Narasumber :Ya *gaksih hehehe* momen apa ya

Peneliti :Yang terkenang sneaker yang sulit dilupakan

Narasumber :Ya paling sneaker yang susah didapat iya sneaker yang susah didapat dulu apa ya Vans Patta itu tu sneaker dulu harganya sekitar 3jutaan terus ku pakai terus ya ku pakai terus *saking* sayangnya itu kan baru rilis kalau *gak* salah terus aku cari ketemu beli aku pakai terus sampai rusak kujual masih berapa ya laku 2jutaan kan masih gila itu *eh* itu sekarang *reseller*-nya sampai 7juta *nyesel* banget *nyesel* *nyesel* sampai sekarang masih kepikiran

Peneliti :Patta *kok* ya *nah* sebelum mendirikan bisnis ini pernah bisnis lain *gak* mas?

Narasumber :Gak pernah

Peneliti :Ini pertama ya?

Narasumber :Ini pertama

Peneliti :Sebelumnya pernah terpikir *gak sih* buka bisnis lain?

Narasumber :Pernah dulu sempet pengen bikin bisnis kaos kaya clothingan gitu tapi ya kan saya gak bisa desain terus teman-teman juga masih awam lah waktu itu masih Sma kan belum tahu apa-apa ya temen ada yang tahu *sih* tapi kan mungkin belum akrab jadi *gak* begitu ini

Peneliti :Terus kan mas nya masih kuliah *nih*?

Narasumber :Iya

Peneliti :*Nah* besok itu udah kepikiran *gak* semisal udah lulus bisnisnya mau diapain?

Narasumber :Kalau udah lulus *sih* besok udah kepikiran mau buka toko dulu mau buka toko *Insyallah* kalau udah ini tapi kemungkinan kalau aku pribadi

enaknya *online* dulu kalau buat toko *entar* dulu enakan *online kayak* rumahan gitu

Peneliti :Sebenarnya kalau misalnya toko di tamkul itu murah mas cuma 2juta selamanya

Narasumber :Tapi sepi *gak sih?*

Peneliti :Eggak mas tapi yaa lumayan juga *lah*

Narasumber :*Ohh...* sebetulnya kalau aku mau buka di Kebumen dulu mas ngenalin sama orang sana di kebumen *kan* ada Vanshead *nah* aku ketuanya disana, disana itu ada 2 kaya yang tua-tua kebanyakn suka adidas itu

Peneliti :Menurutmu harga sneaker itu bagaimana mas? Udah semakin menurun atau bagaimana?

Narasumber :Sneaker kalau misal kita beli original yang biasa aja sih ada yang biasa asal original itu ada sih tapi ntar kalau misalnya kalau misalnya mau yang bagus atau yang apa kamu harus ngumpulin duit dulu

Peneliti :*Emm...* ya sih

Narasumber :Ada harga ada rupa

Peneliti :Terus dulu boleh cerita gak pertama mendirikan bisnis sneaker

Narasumber :Dulu pertama *kan* koleksi yang kw kw terus habis itu kepikiran dibeliin yang ori 2 kan 2 kali habis itu pengen beli lagi tapi gak punya uang *nah* gimana caranya aku pengen beli itu yang Golfwang itu yang harga 2 juta harus kebeli *pas* di hari ulang tahun itu di jarak waktunya *sih* berapa ya 3 bulan kalau *gak* salah itu aku jualain jual semua ya gak semua *sih* ada beberapa 6 kalau *gak* salah yang aku jual *ku* jual uang nya kukumpulin kalau gak salah itu habis lebaran *kan* dulu kan lebarannya masih september ya kalau *gak* salah akhir tahun *kan* dapat uang tambahan *kan ku japri* orang yang disini waktu itu orang Solo yang punya *eh* boleh dapet 1,9 itu pertama kali punya yang *collabs* yang harga segitu pakai uang sendiri

Peneliti :Terus perasaannya dulu apa mas pakai uang sendiri?

Narasumber :Seneng banget yang pertama kan udah datang *tuh* langsung ku pakai main kemana ku pakai terus *outdoor* semua

Peneliti :Apa gak *eman* mas?

Narasumber :Dua kebodohanku Golfwang sama Patta buat main buat apa apa itu *outdoor* semua sampai Patta nya itu udah merah merah pudar pudarnya sampai merah

Peneliti :*Eman* banget itu mas

Narasumber :*Pol*

Peneliti :Terus *e* ada *gak sih* seseorang yang mempengaruhi kamu dalam membuat bisnis ini?

Narasumber :Ada ibu ibuku selalu dukung selalu dukung uang juga buat modal ya pokoknya *diwanti wanti* sama ibuk sama bapak itu yang penting itu jangan bohong jujur udah boleh usaha tapi jangan ganggu kuliah gitu

Peneliti :Sampai sekarang ke ganggu *gak* kuliahnya?

Narasumber :Sampai sekarang jujur aja kalau aku *nih* udah dapat uang gitu kayak aduh kuliah ya ada tugas *entarlah* lebih *kek* mentingin jualan dulu udah kepikiran uang ya gitu *sih*

Peneliti :Terus *e* kan dulu awal mula jualan itu tahun 2015?

Narasumber :Iya tahun 2015

Peneliti :Serius tahun?

Narasumber :Mulai serius tahun 2016 iya 2016

Peneliti :Terus dulu kenapa namanya 7supply apa tujuh supply

Narasumber :7supply dulu kan bentuknya itu 7 april 2016 gak tau kenapa kenapa *kan* aku bingung mau nama apa ya aku dulu suka Cristiano Ronaldo nomer 7 yaudah *lah ah* seven terus aku lihat apa lagi ya ada supply supply nya gitu *kan* kalau dulu orang bikin clothingan kan ada *supply* atau *companynah* aku ikut-ikut aja terus baru sekarang kepikiran nama ku ammrul ada 7 hurufnya *nah kok* pas dan lagi 7supply lahir bulan april aku lahir bulan maret jadi bulan ke 4 di tambah 3 jadi 7 dari situ *kok* gini ya dulu sempat mau ganti terus *gak* jadi

Peneliti :Setelah berapa bulan jalan?

Narasumber :2017 *pas* masuk sini *pas* masuk Umy mau ganti tapi *gak* jadi

Peneliti :Ya sayang juga sih mas dah dapat namanya juga kan

Narasumber :Iya

- Peneliti :Terus *nah* sampai sekarang yang membuat bisnis mas terus tumbuh dan berkembang itu apa?
- Narasumber :Yang penting itu stok kalau aku *keknya* orang orang lebih milih ini *lho* barangnya itu ada apa aja nanti kita yang milihin kalau cocok ya kita ambil tapi ya kita harus modal dulu
- Peneliti :Kalau hubungannya sama pelanggan mas?
- Narasumber :Kalau hubungannya sama pelanggan saya bisanya itu usahain yang terbaik tapi kalau di line@ misalnya aku batasin dari jam 9 pagi samapai 10 malam kecuali yang penting itu masih ku bales
- Peneliti :*Nah e* sekarang sendiri masih *online* ya?
- Narasumber :*Iya online offline*-nya baru di kos-kosan
- Peneliti :Terus *e* pernah ini *gak sih* mas apa kalau ini mas omset pendapatan satu bulan kotor gitu
- Narasumber :Gak tentu gak tentu
- Peneliti :Kalau rata-rata
- Narasumber :Kalau rata-rata dulu pernah hampir 6 juta sebulan itu pernah 1 bulan dapat 6 juta bersih itu pernah kalau sekarang ya berapa *lah* soalnya *gak* tentu mas tergantung stok dulu itu ada *readline nah* dulu itu stok mati udah *gak* bisa apa-apa
- Peneliti :Biasanya ambil barangnya dari mana mas
- Narasumber :Kalau aku dari Jogja dari kebumen juga ada da temen *lah* relasi gitu
- Peneliti :*Nah* terus awal mula itu di Jogja atau di Kebumen
- Narasumber :Dulu mulanya itu di Kebumen
- Peneliti :Terus pindah ke Jogja?
- Narasumber :*Kan* kuliah di Jogja jadi *ngikutin Alhamdulillah* disini juga rejeki nya tambah banyak kalau disini
- Peneliti :Menurutmu kenapa mas itu?
- Narasumber :*Kan* kalau disinikan kota besar kalau di Kebumen *kan* belum ada yang tau *sihkayakcuman* apa mungkn di Kebumen *cuman* kaya aku sama

teman aku aja yang jualan kalau disini kan banyak jadi banyak ini nya juga

- Peneliti :Terus kalau menjaga kepercayaan dari pelanggan itu gimana?
- Narasumber :Yang penting itu aku ke pelanggan itu selalu jamin originalnya sama jamin uang kembali kalau *fake* jadi kan pelanggannya udah *ayem* gitu mas
- Peneliti :Berarti jualan di Jogja udah berapa tahun?
- Narasumber :Jualan di jogja dari 2017 jadi udah satu tahun ya
- Peneliti :Kalau hubungan yang terjadi antara sesama pemilik bisnis sneaker di Jogja ini gimana mas?
- Narasumber :Hubungannya baik aku biasanya sering ambil ilmu dari orang orang jogja *sih* biasanya di kasih info-info barang barang jadi kan aku bisa tahu juga *oh* dapet ini gimana gimana caranya dapat barang dari luar tambah ilmu
- Peneliti :Ada yang lain *gak* baiknya itu seperti apa
- Narasumber :Baiknya
- Peneliti :Pernah ada konflik *gak* mas
- Narasumber :Kalau konflik biasanya *gak* pernah *deh* mungkin masalah harga *deh* misalnya disini berapa di sana berapa misal aku sama beberapa orang *dah* sepakat tapi disini ada yang berapa gitu *ntar* paling agak di omong omongin gitu *doang*
- Peneliti :Tapi sejauh ini?
- Narasumber :Sejauh ini masih baik *sih* mas
- Peneliti :*Nah* menurut kamu mas perkembangan sneaker di tahun ini dan di tahun yang akan datang gimana?
- Narasumber :Perkembangannya itu naik banyak banyak lumayan banyak yang minat
- Peneliti :Kalau dari segi orang yang suka sneakernya
- Narasumber :Kalau mungkin sekarang orang itu identik sama ikut-ikutan mas *oh* kamu sneakernya apa *sih oh* ini bagus ya saya mau beli *gak kayak* aku suka sneaker kan tahu *history* nya kalau beli sneaker ini *history* nya apa *naah* itu mungkin kalau orang *kan* sekarang pengen pakai

- Peneliti :Tapi malah dengan yang ikut-ikut itu malah yang memakai sneaker tambah banyak ya mas?
- Narasumber :Iya tambah banyak
- Peneliti :Kalau dari sneaker nya sendiri mas perkembangannya gimana?
- Narasumber :Perkembangannya ada juga yang semakin kesini itu ada yang bagus ada yang jelek kualitasnya *kek* misal orang *dah* punya nama tapi terus kualitasnya biasa aja gak di tingkatin atau gimana kayak yang di Indonesia ini yang baru itu tau *kan*
- Peneliti :Tau tau tau terus *e* masih penasaran sih mas kenapa *kok* Vans gitu kalau Vans kan cuma 4 type produk ya Era oldskool autentik skate high itu basicnya yang membedakan itu apa *sih* mas *kok* kamu bener-bener suka Vans daripada Nike Adidas atau Skechers gitu?
- Narasumber :Sebenarnya kalau Vans itu gimana ya ya *kawula* muda aja gitu aku suka Vans karena bentuknya ada garisnya bagus aja kayak *luwes* kalau kamu pakai ini kalau aku pake Nike keknya kau boros kurang enak aja udang tinggi kalau pakai nike *kan* ada air nya *ntar* tambah tinggi ya nyesuain sama selera ku aja *sih* mas
- Peneliti :Terus dulu *kan* mas suka sama Vans *nah* mempengaruhi mas dalam membuat keputusan *gak sih*?
- Narasumber :Aku suka sama Vans terus mempengaruhi keputusanku *e* keputusan untuk jualan ada
- Peneliti :Gimana itu mempengaruhi nya sebatas apa?
- Narasumber :Mempengaruhinya dulu malah sempet kepikiran mau jual Vans doang soalnya waktu itu *tu* cuman paham Vans doang jadi kepikirannya yaudahlah aku mau jualan Vans aja *toh* aku taunya cuma Vans doang baru tau ini *doang* aku suka ini doang aku suka ini *doang* jadi *kan* kalau aku suka aku bisa jelasin sedetail detailnya gitu ke pelanggan jadi pelanggan lebih puas
- Peneliti :Kalau keputusan lain itu kalau misal dari stok Vans?
- Narasumber :Ya mungkin *kan* kalau dari komunitas aku juga Vanshead *kan* teman-temannya juga Vanshead semua *ntar kan* ada salah satu dari mereka jual Vans juga *nah* jadi *kan ntar* aku dapet distributor langsung gitu *lho* jadi lebih gampang

- Peneliti :*Nah* semisal gini mas ada 2 stok *nih* Vans sama Nike dengan kualitas sama harga yang sama kalau sekarang disuruh milih mas disuruh ngambil yang mana?
- Narasumber :Kalau aku buat jualan aku *survey* pasar dulu *gak* ngambil langsung jadi *kayak* meminimalisir kerugian
- Peneliti :Sampai sekarang *kan* yang aku lihat dari Instagram kan kebanyakan Vans itu kenapa mas?
- Narasumber :Aku jualan kebanyakan Vans karena aku dapetnya itu dapetnya itu *pas* dapat harga murah mungkin dapetnya Vans kalau beli *borongan* dapetnya Vans kalau mungkin belum tau aku kalau bos nya Nike atau apa gitu belum tau tikus tikusnya
- Peneliti :Kalau ini mas pelanggan sendiri ini *gak sih* sering berbagi cerita *gak sih pas pas* dia beli sneakernya atau apa gitu?
- Narasumber :Ada ada yang cerita dulu misalnya pelanggan A beli dimana gitu sneakernya *kok* gini gini gini ya kenapa *kok gini* di cuci *kayak* gini mungkin kalau aku bisa jawab ku bantu *sharing* pengetahuan *lah*
- Peneliti :*Dah* pernah ketemu ini belum mas sesama pecinta Vans terus cerita?
- Narasumber :Ketemu paling ya pernah *sih* ketemu komunitas *kek* gitu?
- Peneliti :Kalau komunitas sendiri mas pengaruhnya gimana sama hobi dan jualannya mas?
- Narasumber :Komunitasnya *kan* Vans Hobi nya ya koleks Vans jualannya Vans jadi ngaruh juga *sih* jadi kepikirannya jualan ini aja ada nya Vans di jalanin dulu
- Peneliti :Lebih ke positif atau negatif
- Narasumber :Lebih ke positifnya kalau negatif *keknya* belum *lah*
- Peneliti :*Nah* positifnya apa aja mas?
- Narasumber :Positifnya itu selain *supplier*-nya mudah kita jualnya juga gampang banyak yang *nyari* di komunitas sendiri banyak yang *nyari* di kalangan masyarakat juga banyak lebih banyak Vans sama ya mungkin Adidas yang 300an mungkin yang murah murah gitu kalau Vans kan ya berapa aja masih ada yang *nyari* apalagi oldskoll bw udah kenceng banget
- Peneliti :Itu *simple* ke gitu banyak yang

- Narasumber :Iyaa banyak yang cari banyak yang make juga masih ada aja yang mau jadi ya pasarnya *gak* habis habis
- Peneliti :*Nah* dulu itu pernah ada masa masa *down* *gak* mas ketika bisnis?
- Narasumber :Pernah pernah pas itu tu dulu aku waktu jualan di Kebumen setengah tahun dulu *kan* dah mulai keliatan untungnya dari situ aku *tu* *gak* pernah nulis di buku *gak* pernah *nyatet nah* dari situ itu ada apa transfer ada apa transfer terus sampai suatu saat uangku tinggal 300ribu dan *gak* tau buat apa apa masih punya utang 7 juta atau berapa ya *down* disitu sampai nangis *gak* bisa apa-apa terus yang ngebuat bangkit lagi ibuku *tu* sampai bilang kamu baru jualan segini aja udah nyerah apalagi besok kalau udah *gede* gimana kuliah hidup sendiri gimana dari situ terus mulai bangkit lagi kan dipinjemin uang buat bayar bisa lunas dari situ lunas *nah* mulai jualan lagi sampai sekarang
- Peneliti :*Nah* kalau hubungannya sama mas yang suka Vans?
- Narasumber :*Emm...* ya dulu itu kan mikirnya berat mau nutup bisnis nya itu juga karena kan bisnis nya *dah* lumayan terus *kok* aku juga suka sama vans jadi kalau mau ninggalin bisnisnya itu ada perasaan yang *ngganjel* mas jadi *gak* bisa lihat sneaker gitu tiap hari kau mikirnya *kok* berasa ada yang kurang
- Peneliti :*Ohhh nah* sampai sekarang itu bisnisnya dimiliki seorang diri mas?
- Narasumber :Iya seorang diri
- Peneliti :Kalau keputusannya mas maksudnya hal apa saja yang dipertimbangkan dalam membuat keputusan misal ngambil stok atau apa gitu?
- Narasumber :Ambil *tu* yang pertama itu barangnya itu gimana kita lihat dulu barangnya gimana apakah *kan* sekarang lagi *rame* tu yang ke *mirror mirror* tu yang UA juga pokoknya yang *fake lah* itu yang paling penting itu satu terus yang kedua pasarnya kayak gimana sekarang yang ketiga saingannya udah itu
- Peneliti :*Nah e* kalau dulu sering *gak* ngambil stok sendiri
- Narasumber :Stok sendiri gimana?
- Peneliti :*Ngambil* dagangan sendiri
- Narasumber :*Oh* buat dipakai sendiri dulu pernah iya pernah *sih* pernah sekarang juga iya sekali udah tahun ini sekali buat kuliah doang ini yang kupakai sendiri buat *daily* aja

- Peneliti :*Nah* kesukaan mas terhadap Vans itu mempengaruhi mas dalam membuat keputusan enggak?
- Narasumber :Mempengaruhi iya *sih* tapi gak terlalu soal kalau keputusan sekarang harus dilihat dari pasar juga
- Peneliti :Tapi *dah* pernah mempengaruhi *gak* ketika *wah* aku suka Vans ini aku mau jual semua *nih*
- Narasumber :Iya kayak gitu paling aku ya *mudengnya* kayak gini buat *ngejelasin* ke konsumen *kan* gampangnya juga Vans kalau yang lain *kan ntar* aku harus *browsing* dulu ntar jawabnya gimana gitu pengetahuannya lebih tahu ke Vans *sih*
- Peneliti :*Nah* keputusan-keputusan mas dalam berbisnis itu murni untuk meraih keuntungan mas?
- Narasumber :Berbisnis itu kan dulu pertama *kan* gara-gara pengen beli sneaker malah terlanjur jadi pengen jualan itu *kayak* mungkin udah jadi hobi aja gitu
- Peneliti :Jualan sneaker itu dah jadi hobi?
- Narasumber :*He e*jualan mulai jadi hobi juga sekarang jadi jualan itu jualan *bawaan* nya seneng aja
- Peneliti :*Kok* seneng kenapa?
- Narasumber :Jualan jadi kita *kek* dapat teman gitu kalau dulu pernah main dulu *kan* aku nulis *kek* gini pakai kertas terus ku tempel di tembok nama-nama daerah yang aku pengen kunjungin sama nama-nama barang yang pengen ku beli *nah* jadi dari situ *tu* aku pengen ke sini pakai uang ini pakai uang sendiri gitu jadi motivasi gitu
- Peneliti :*Nah* yang buat seneng jualan sneaker itu apa mas?
- Narasumber :Mungkin gampang yang pertama terus juga aku kan sama-sama muda gitu punya teman teman jugamuda semua mungkin ada yang masih kecil atau udah tua gitu jadi kan bisa tau gitu semua orang juga bisa pakai sneaker kan jadi ya *ngikutin* aja jadi banyak *sih* yang *kayak* gitu
- Peneliti :*Kan* stok *kan* mesti di kosan ya ?
- Narasumber :Iya
- Peneliti :*Nah* perasaan ketika *ngeliat* sneaker Vans banyak itu gimana *sih* mas?

Narasumber :Senang banget pas ngeliat stok ku sendiri *gak* tau kenapa aku suka lihat kardus sepatu kardus banyak itu suka ya gimana ya kayak pengen *nidurin* aja gitu suka aja *kayak* gotong-gotong kardus dari mobil kemana *gitu* suka aku ngirim barang juga *happy* sendiri suka

Peneliti :Terus menurut kamu sendiri mas bagaimana *sih* keputusan yang baik itu?

Narasumber :Keputusan yang baik itu asal *gak ngerugiin* orang

Peneliti :Itu aja

Narasumber :Keputusan yang baik *gak ngerugiin* orang sama pokoknya itu gimana ya *gak ngerugiin* diri sendiri juga sama *gak ngasal* ngambil

Peneliti :Tapi dah pernah belum *ngasal* ngambil?

Narasumber :*Ngasal ngambil pas* itu udah *sih* ambil keputusan dulu itu ya yang ikut PO itu yang sampai sekarang barangnya aja belum dateng udah 1 tahun

Peneliti :*Ha a*

Narasumber :Iya dah 1 tahun

Peneliti :Dimana?

Narasumber :Di China dulu 1 tahun *gak* dateng tapi dah di proses *refund* kok sama sana nya

Peneliti :Udah aman *lah* ya

Narasumber :Udah aman

Peneliti :Terus yang dipertimbangkan dalam membuat keoutusan itu apa aja mas?

Narasumber :Yang dipertimbangin itu apa ya mungkin apa ya dampaknya buat aku gimana buat orang ain gimana apa ada yang dirugiin atau gimana nanti kalau misal ada yang dirugiin gimana gitu diambil jalan tengahnya yang baik gimana jadi sama-sama enak

Peneliti :Tapi sejauh ini pernah dapet pelanggan yang *rese* gak?

Narasumber :Sering kek misalnya minta resi misal baru ku kirim jam 4 jam 5 udah ditanyain resi itu tanyanya bukan kayak mas ada resinya gak tapi kaya mas resi *p p p p p* ke gitu banyak misal ada *kan* aku juga gak semua barang *nyetok kan* ada yang dropship juga dropship itu kan tergantung seller yang satunya ngasih resi kapan *nah buyer* ku ada yang *rese* juga

seller ku ada yang ngasih resinya lama juga jadi ya pinter-pinter *ngeredam* pelanggannya

Peneliti :Kalau sekarang pakai apa mas Facebook Instagram?

Narasumber :Facebook paling pakai nama sendiri tapi ada halamannya juga Instagramnya jalan Twitter dulu iya tapi sekarang enggak kalau Tokopedia ada *alhamdulillah* disana malah penjualannya *kenceng* juga karena bisa di kredit sabar

Peneliti :Terus *e nah* yang maksudnya yang di inginkan mas sendiri agar kedepannya keputusan yang diambil lebih baik itu apa?

Narasumber :Kedepannya itu *gak* gegabah pokoknya pokoknya *gak* asal asalan harus bisa ini

Peneliti :Gimana?

Narasumber :Mau ngomong apa ya tadi lupa pokoknya *gak*gegabah *gak* asal asalan ya yang menguntungkan ajalah ya yang penting *gak* rugi

Peneliti :Suka duka mas dalam berbisnis?

Narasumber :Suka duku berbisnis itu dari dulu awal kan ya modalnya kan *gak* seberapa dulu itu serung ngambilin stok ke orang lain gitu jadi mas disini *kan* dia jual mas disini masih ada *gak* aku kesana ya ngambil ke dulu pertama disini di Yogya *kan* ke Kaliurang dari sini jam 12 malam pernah ke kaliurang *ngambil* satu sepatu doang terus pernah ngambil ke sana terus tau-tau habis balik tangan kosong terus *refund aduhhhh* kalau sekarang *kanalhamdulillah lah* ada gojek misalnya ada ini juga bisa *nyetok* sendiri juga udah kebantu

Peneliti :*Nah* kalau tadi *kan* berbisnis kalau sekarang suka duka mas ini berbisnis sneaker tapi punya hobi koleksi sneaker juga?

Narasumber :Itu suka dukanya kalau ada barang bagus murah tapi *pas* barang nya itu ada *buyer lainbuyer* beli ke kita ada barang murah nyariin barang itu *nah* aku juga pengen gitu *lho* jadi aku ya gimana ya saingan sama *buyer* sendiri *yaudah lah gapapa* buat jualan juga yang penting untung sampai sekarang *nahan* gak koleksi lagi berhenti juga

Peneliti :Harus rotasi mungkin mas ambil satu jual satu

Narasumber :Mungkin mas tapi belum kepikiran mas masih sayang langka-langka semua tapi kemarin udah mas Yeezy nya ku jual di Sneakerhub kemarin laku 5,5 juta bapak-bapak buat anaknya

- Peneliti :Terus yang didapat mas ketika mas ini punya bisnis sneaker tapi mas juga punya hobi sneaker?
- Narasumber :Manfaatnya ya tadi itu kayak ilmunya jadi aku lebih tahu ini pasarnya ini terus di Facebook juga *kan* ada kayak Vanshead Kaskus sama Mybrand gitu tau *gak* itu kan disitu jualan jualan juga itu disitu juga nambah wawasan terus kenal sama komunitas juga *kan* nambah teman sama pengetahuan juga
- Peneliti :*Nah* kalau sekarang kelebihan mas kelebihan ketika kamu ini punya bisnis sneaker tapi kamu ini juga punya hobi koleksi sneaker?
- Narasumber :Kelebihannya akalau misal ada barang bagus murah *gak* ada yang beli ya bisa buat sendiri *sikat* aja jadi *kan kayak* jualan *kan* kalau kita koleksi *doangkan* kayak tau dari orang jualan aja bukan dari *kayake* ini nya kalau orang jual *kan dah* tau pasarnya *oh* ini segini jadi kalau kita beli *kan* bisa dapat yang murah *naah* gitu terus nambah pengetahuan produk juga apa yang lagi *hype* jadi *oh* kalau sekarang itu orang *laginyari* yang kayak gini *ohh* berarti besok *nyetoknya* yang kayak gini itu bisa
- Peneliti :Ada kelebihan lagi mas bisnis kamu ini erat kaitannya dengan hobi kamu?
- Narasumber :Ada kelebihan udah *sih* itu aja sama dulu pernah dapat yang *sample* gitu dulu *kan sample dah* banyak banget ya dulu itu dapet dari yang jual juga *sih dia* jugayang ngajarin aku jualan itu
- Peneliti :*Nah* seberapa penting *sih* komunitas bagi pertumbuhan bisnisnya mas sama hobi mas?
- Narasumber :Penting karena itu selain buat promosi sendiri promosi bisnis sendiri gitu sama buat nambah pengetahuan juga *sih* kalau misalnya kita jualan biar jualan ini masak kita *gak* tahu ini untuk apa buat mendeskripsikan ini itu apa jadi komunitas itu *kan* ada yang tahu biasanya kalau komunitas kumpul *kan kayak* ada *review* sneaker gitu jadi *kan* kita tahu nambah pengetahuan
- Peneliti :*Nah* tadi *kan* kelebihan mas kalau kelemahan sendiri ada *gak* kelemahan dari mas ini punya bisnis sneaker tapi mas ini jugahobi sneaker
- Narasumber :Kelemahannya yang tadi itu yang rebusan sama pelanggan sendiri sama apa ya sama kalau pengen beli sneaker harus nabung dulu tetep *gak* pakai uang jualan sekarang harus bener bener *nahan* jangan sampai *kayak* dulu *disisihin* gitu

Peneliti :Tapi dah pernah belum beli pakai uang jualan?

Narasumber :Pernah

Peneliti :Itu gimana mas rasanya?

Narasumber :Habis itu nyesel pas ku jual lagi harganya lebih murah *yaudah gakpapapas* itu udah gak pernah lagi sampai sekarang *dah* bener bener *disisihin*

Peneliti :Kalau dulu itu sering *gak make* dagangan sendiri?

Narasumber :Sering kalau make dagangan sendiri 4 atau 5 kalian *lah*

Peneliti :Itu hubungan sama pertumbuhan bisnisnya gimana mas?

Narasumber :Tetap aku tulis

Peneliti :Maksudnya?

Narasumber :Tetap aku tulis jadi kayak aku beli pakai uang aku sendiri pakai uang tabungan satu buat masuk tabungan tapi harga nya harga beli gitu

Peneliti :Tapi ada pengaruh sama perkembangan bisnis nya gak mas?

Narasumber :Enggak cuma pengaruh sama keuntungnya aja *sih* mas

Peneliti :*Nah* keuntungannya itu pengaruh sana pertumbuhan *gak kan* misal *nih* keuntungan itu bisa buat apa gitu nambah stok gitu

Narasumber :Pengaruh banget juga sama pertumbuhan bisnisku *kan* kalau mengurangi keuntungan jadi *gak* bisa *nyisihin* buat nambah modal gitu

Peneliti :Tapi kalau selama ini masih bisa ngontrol ya?

Narasumber :Bisa *alhamdulillah* bisa

Peneliti :Setelah dulu pernah *down* itu

Narasumber :Iya yang *down* itu jadi sekarang pokoknya ada apa apa tulis

Peneliti :Mungkin itu titiknya ya mas pengen lebih *gede* lagi terus dikasih itu bisa melewati

Narasumber :Iyaa

Peneliti :Terus *nanggepin* kelemahan sama kelebihan itu gimana mas?

Narasumber :*Nanggepinnya* ya di bawa *enjoy* aja

- Peneliti :Udah mulai *ngurangin* belum kelemahannya
- Narasumber :Udah *alhamdulillah* lebih ke positifnya semua
- Peneliti :Yang bisa buat nge-kontrol itu apa *sih* mas *kan* pengen ngambil barang sendiri biar *wah* jangan dulu *deh*
- Narasumber :Yang ngekontrol itu pasarnya
- Peneliti :Gimana *tuh*?
- Narasumber :*Kan* misal kemarin Sneakerhub misalnya ada barang ini bagus ada segini segini harganya cocok enak terus rasanya pengen ngambil ambil *gak* ya terus aku ngambil di ini *oh* kayaknya susah dijual masih bimbang jadinya *gak* kuambil *dah* itu doang
- Peneliti :Terus dengan keadaan yang sekarang itu merasa bahagia *gak* mas?
- Narasumber :*Alhamdulillah dah* bahagia *dah* enak
- Peneliti :*Nah* sampai sekarang ada pencapaian terbesar apa mas yang pernah diraih?
- Narasumber :Sebenarnya itu waktu aku pindah ke Jogja *kan* dulu *kan* nonton youtube gitu dulu pengen kaya reza arab dia *kan* dulu make jaket ASSC sama sneaker Yeezy dari situ itu aku pengen jualan terus kayak kemaren itu terus buat beli ini kemaren *kan* ini *kan* Patta *kan* *kan* *dah* di jual terus buat beli ini bisa dapet ASSC terus kok pengen Yeezy terus *alhamdulillah* ada rejeki lain terus bisa beli dapet keinginannya bisa terpakai
- Peneliti :*Nah* dari tadi *kan* aku nanya apa yang mas berikan ke sneaker sampai ngoleksi yang Golfwang sama Patta *nah* apa yang telah sneaker berikan ke kamu sejauh ini?
- Narasumber :Sneaker berikan ke aku maksudnya gimana?
- Peneliti :Maksudnya sneaker itu *dah* memberikan apa saja di hidup kamu dari maksudnya dari sneaker aku jadi kenal banyak orang atau
- Narasumber :Mungkin gara-gara sneaker aku kenal siapa gitu banyak orang di Jogja kalau aku *gak* ada sneaker kayaknya cuma di kos-kosan aja kalau kayak gini *kan* bisa kenal sama siapa *gitu* bisa kenal sama *seller seller* lain *kan* dari se Indonesia jadi tahu gitu
- Peneliti :Ada lain *gak* mas?

- Narasumber :Dari sneaker ya kayak nambah pengetahuan juga *sih* ya kalau sneaker yang bagus itu kayak gimana *sih ntar* jadi kita bisa ngasih tahu sama yang lain *oh* kamu belinya ini aja biar awet terus keinginannya terpenuhi jadi kalau jualan sneaker sekarang gak mikir mikir bisa pakai uang sendiri *dah* gak bingung lagi
- Peneliti :*Nah* ini pertanyaan terakhir mas apasih rasanya ketika kamu ini mendirikan bisnis dan sekarang berkecimpung di bisnis sneaker dimana kamu ini punya hobi di sneaker hobi ngoleksi sneaker?
- Narasumber :Rasanya bahagia seneng aja aku punya hobi jadi duit gitu *doang* hobi bisa jadi duit kayak aku main skate dulu di Kebumen itu yang namanya kaos aku dulu beli beberapa aja kaos dulu aku dikasih dari skate tapi sampai sekarang udah berhenti *dah* jarang *sih*
- Peneliti :*Kok* jarang kenapa
- Narasumber :Jauh sini Vast
- Peneliti :Umy enggak ada?
- Narasumber :Kemeran *maen* terakhir di marahin satpam
- Peneliti :*Ohh...* Malah dimarahinya *udah* mas itu aja wawancara nya makasih banyak

LAMPIRAN C

TABEL REDUKSI DATA

a. Alasan *entrepreneur* mendirikan dan menjalankan bisnis yang erat kaitannya dengan gaya hidup

Masalah yang diteliti	Narasumber	Analisis
	Masagus Muhammad Arief/Mino Sport	
Alasan <i>entrepreneur</i> mendirikan dan menjalankan bisnis yang erat kaitannya dengan gaya hidup	<p>“<i>Kapusan</i> mas awalnya saya kenal sama sneaker”</p> <p>“Saya pernah beli sneaker ternyata <i>fake</i> atau palsu”</p> <p>“Terus nyari nyari masalah gimana caranya bedain ori sama kw nya dari sana saya suka sneaker pengen lebih tahu tentang sneaker”</p> <p>“Dibohongi sama <i>seller</i> mas habis itu mulai mendalami masalah sneaker dan mulai suka gitu”</p> <p>“Iya mas sneaker itu menunjang penampilan dan <i>lifestyle</i>”</p> <p>“hobi saya futsal trus koleksi sneaker paling”</p> <p>“yaa lumayan lah, saya cukup menyukai sneaker”</p> <p>“hampir tiap hari saya menggunakan sneaker dalam berkegiatan baik di dalam maupun di luar ruangan”</p> <p>“Masih sedikit mas koleksi saya”</p> <p>“8 pasangan <i>lah</i> mas koleksi sneaker saya”</p> <p>“<i>Gaksih</i> , karena nyalurin hobi juga”</p> <p>“Kan hobi ngumpulin sneaker saya sekarang jadi ya dikumpulin aja sebanyak banyaknya sneaker sambil dijual jualin gitu”</p> <p>“Tujuan mula-mula <i>nyari</i> duit mas sama menyalurkan hobi sih mas”</p> <p>Ada, sebelumnya bisnis saya di <i>clothingan</i>”</p> <p>“<i>Gak</i> berpindah <i>sih</i> mas sebenarnya, sebenarnya sneaker itu cuma <i>side job</i>, bisnis diluar <i>clothing</i> karena sekarang perkembangan jamandan anak-anak jaman sekarang kan lebih mementingkan <i>fashion</i> yaa nambah item. Awalnya nambah item sekarang malah jadi mata pencaharian”</p> <p>“<i>Clothing-an</i> dulu terus karena saya pernah dibohongin terus nyari nyari jadi tertarik ke bisnis sneaker awalnya cuma <i>nyetok</i> 5 box pasang sepatu sekarang sudah</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengenal sneaker berawal dari dibohongi ketika membeli sneaker yang ternyata palsu 2. Ketidaktahuan antara sneaker asli dan palsu membuat narasumber mempelajari tentang sneaker 3. Narasumber mulai menyukai sneaker 4. Sneaker mulai menjadi <i>lifestyle</i> yang dimiliki 5. Mulai mengkoleksi sneaker dan menjadi hobi 6. Berbisnis sneaker selain mencari uang juga menyalurkan hobi 7. Sebelum berbisnis sneaker, mempunyai bisnis lain di bidang <i>clothing</i> 8. Awalnya bisnis sneaker

	<p>banyak” “Bisnis saya masih jalan mas dua-duanya” “Sekarang lebih konsen ke sneaker”</p>	<p>dianggap sebagai bisnis sampingan 9. Bisnis sneaker dan clothing masih berjalan bersamaan 10. Untuk sekarang narasumber lebih berfokus pada bisnis sneaker</p>
Achmad Fadel		
	<p>“Awalnya itu dari saya pengen nonton bola saya pengen nonton bola timnas terus persija pada waktu itu saya masih di jakarta cuma orangtua penghasilannya pas-pasan terus yaudah saya coba berjualan untuk mencari keuntungan yang mana tak gunakan untuk beli tiket nonton bola sama membeli atribut kaya jersey dan jaket itu sebenarnya <i>sih</i> awal mulanya kenapa berjualan sneaker karena yaa kecintaan di sepakbola pengen nonton tapi gak punya duit yaa jualan aja gitu” “<i>Ehh...</i> sebenarnya enggak ada dulu cuma iseng aja tapi dulu saya ya emang pengennya saya dulu main ke brand lokal, brand-brand <i>home</i> industri dulu saya <i>gak</i> main original” “<i>Oh</i> yaa karena dari kecil <i>toh</i> dari dan <i>basic</i> nya keluarga adalah <i>entrepreneur</i> kan jualan jadinya saya pikir saya punya peluang terus punya informasi dengan orang tua kalau gak sama manfaatkan sayang gitu lho kalo cuman diem-diem aja dirumah jadi lebih baik saya manfaatkan informasi yang ada dari keluarga ayah saya untuk dikembangkan” “Ya kendalanya dari awal <i>sih</i> dulu gal punya motor jadi harus rumah ke pasar naik bis beberapa kali dengan macet apalagi dulu di Jakarta seperti itu <i>tu</i> trus harus ke Jne <i>ngirim</i> barang sama paket semuanya pakai kendaraan umum tu lho bukan pake kendaraan pribadi <i>cumanalhamdulillah</i> dipermudah karena dulu saya ga pake modal saya cuma dateng ketempat orang yang punya barang terus saya foto barangnya saya jual di Facebook dulu belum ada Instagram tapi ya dengan tadi <i>ah</i> untung sekian sebut saja kayak 25 ribu 35 ribu yang penting barang laku nah makanya cepet itu dan <i>alhamdulillah</i> dipermudah karena saya gak pake modal cuma</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Awal berjualan sneaker selain karena iseng juga karena ingin mendapatkan uang untuk memenuhi keinginannya 2. Memilih berjualan sneaker karena adanya kesempatan dan memanfaatkan informasi dari orang tua yang juga berbisnis 3. Setelah berjualan mulai menyukai sneaker dan mulai mengkoleksi sneaker sebagai hobi 4. Hobinya bermain tenis mendukung narasumber untuk mengkoleksi sneaker 5. Sneaker mulai menjadi gaya hidup yang dimiliki

<p>sebatas datang ke tempat yang punya barang terus saya foto jual. Jadi saya dulu ga pake modal saya datang kerumah teman ayah saya di jakarta sama di tangerang dulu. Kalau dulu mungkin saya kenalnya di taman pasar taman puring main ke taman puring terus bayak toko toko sepatu foto-foto disana nanti saya posting ada orang yang mau orang itu transfer saya ngasih ke yang punya barang barang kasih ke saya saya kirim <i>kek</i> penyalur gitu”</p> <p>“Ya pertama ya karena <i>basic</i>-nya orang tua jualan pakaian dan orang tua saya dari kecil olahraga tenis mau gak mau harus pakai sneaker <i>naah</i> jadi dari keterbiasaan olahraga terus pakai sepatu dari situ mulai tertarik ngumpulin sepatu-sepatu untuk yaa untuk dipakai olahraga sendiri sama dipakai buat harian”</p> <p>“Hampir setiap hari karena untuk hobi saya selain jualan kan olahraga dan itu harus menggunakan sepatu khusus yang olahraga itu ya jadi ya tetap pakai juga Hampir 27 pasang koleksi sneaker sekarang”</p> <p>“<i>Ee...</i> sebenarnya bongkar pasang ya ada yang dijual ada yang yang dibeli jadi dari total 27 pasang itu tahun 2013 2014 itu mulai pertama kali <i>ngoleksi</i> sepatu dan bongkar pasang sampai sekarang tinggal 27”</p> <p>“Yaa karena dari hobi dan dari penghasilan lama-lama lihat sneaker kok bagus jadi terus suka sama sneaker”</p> <p>“Hobi saya sekarang selain jualan ya olah raga tenis sama volly sama dikit-dikit <i>ngoleksi</i> sneaker <i>sih</i>”</p> <p>“Yaa saya menggunakan sneaker sebagai gaya hidup karena saya menjual produk saya dari diri saya sendiri jadi kalo pakai sepatu itu kan setidaknya saya bisa membuat orang tertarik dan membelinya jadi sesekali barang yang saya jual saya pakai sendiri gitu”</p> <p>“Yaa sekarang udah mulai bikin toko, toko udah jadi <i>insyaallah</i> April jalan terus rencana kedepannya bulan September itu buka cabang lagi bikin 2 toko tapi yang ini lebih yaa persiapan dan lebih besar dikit dan gunanya nanti untuk <i>reseller</i> Jogja jadi rencananya targetnya pengen buka <i>reseller</i> untuk mahasiswa yang mau penghasilan bisa gabung disitu nanti diberikan harga yang lebih murah dan harga yang berbeda dari harga toko”</p>	<p>6. Narasumber menjadikan sneaker sebagai gaya hidup karena dapat memasarkan produknya dari memakai sendiri produk yang dijual</p> <p>7. Bisnis sneakernya sampai sekarang masih berjalan dan berencana untuk membuka toko sneaker di Yogyakarta</p>
<p>Daru Firmanjaya/Racon Sneaker</p>	
<p>“Karena saya butuh <i>duithehehe</i> jadi itu alasannya itu apa ya saya dari SMP memang</p>	<p>1. Sebelum berjualan</p>

<p>seneng jualan sih gak melulu sneaker dulu saya jualnya <i>tu eee</i> jasa jasa <i>ngeboot</i> ragnarok kalau tau”</p> <p>“Pertama ya biar bisa bayar kuliah enak <i>lho</i> sat maksudnya ketika <i>koe</i> wisuda dipindah toga mu <i>ngono kae</i> dari hasil <i>duit mu dewe</i> aku <i>iso</i> bayar kuliah <i>seko duitku dewe rasane bangga</i> <i>ne ki piye ngono kae lho</i>”</p> <p>“Kalau sneaker itu kebetulan tahun 2009 itu di tempat tante saya itu tetangga tetangga nya itu <i>eee</i> banyak yang bekerja di pabrik sepatu <i>nah</i> terus ada juga yang menjual sepatunya saya coba iseng aja ngambil 2 gitu <i>eh</i> ternyata laku saya jual lagi 4 <i>eh</i> laku lagi kek gitu terus sampai ya jualan cuma iseng aja kan dulu, dulu kan saya motret kan waktu kuliah nyari duitnya dari situ terus sepatunya buat sambilan terus <i>gak</i> serius akhirnya tahun 2012 itu bapak saya enggak ada saya harus nyari duit sendiri kan buat bayar kuliah buat kebutuhan pribadi <i>yaudah</i> akhirnya saya coba serius jualan sneaker ya sampai sekarang”</p> <p>“<i>Eee...</i> dulu kan saya masih ini ya jualannya belum toko masih <i>cod</i> kalau <i>enggak</i> orangnya main ke kamar saya jadi saya jualannya itu di kamar di rumah kalo ya siapa aja yang yang mau beli sneaker main ke kamar <i>ngobrol</i> lama gitu <i>yaudah ngobrol-ngobrol</i> waktu itu ada 2 orang cowok cewek pacaran namanya indra sama putri saya masih ingat <i>hmm</i> dia ngajak datang ke acara Vans terus boleh jualan kok disana gitu kan terus <i>yaudah</i> saya <i>nyoba</i> dagangan saya dan malah saat itu saya datang ke sana malah enggak pakai sneaker saya pakainya sepatu gunung <i>yaudah</i> saya kesana ketemu banyak orang yang sampai sekarang jadi teman saya ya mereka masih bergelut dengan sneaker sampai sekarang ketemu tobong <i>greatkick</i> ketemu wiro <i>basiccleaner</i> ketemu ya teman teman yang lain ya <i>adi lastmonkey</i> ya kenalan nya pertama dari situ terus <i>ngobrol-ngobrol</i> terus akhirnya kenal sama komunitas <i>trifoil.id</i> waktu itu belum ada regional <i>trifoil.id</i> Jogja baru ada indonesia terus habis itu tanggal 3 januari 2014 itu <i>gathering</i> <i>trifoil.id</i> pertama itu saya ikut disitu kenalan sama teman teman yang lain ya akhirnya jadi akrab sampai sekarang <i>gitu</i> ngomongin sepatu ngomongin apa <i>pun</i> gak melulu tentang Adidas <i>gak</i> melulu tentang sneaker”</p> <p>“Kenal yang namanya sneaker untuk awalnya saya itu malah dari jualan dulu dari jualan saya akhirnya tahu tentang produknya akhirnya karena jualan ada yang beli kolektor terus diajak <i>ngobrol-ngobrol</i> saya tertarik <i>ohh</i> ternyata yang saya jual ini</p>	<p>sneaker pernah berjualan jasa gaming</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Pertama berjualan sneaker karena perbuatan iseng 3. Awal mengenal sneaker dari kegiatan berjualan sneaker 4. Setelah berjualan menganggap bahwa sneaker bukan hanya barang jualan saja, ada cerita dan sejarah di balik sneaker 5. Mulai mempelajari sneaker lebih dalam 6. Mulai menyukai sneaker dan mengkoleksi sneaker 7. Koleksi sneaker menjadi hobi dan gaya hidup yang dimiliki 8. Berjualan sneaker dapat memenuhi gaya hidup yang dimiliki 9. Untuk sekarang lebih ingin fokus di dalam bisnis sneaker daripada membuka bisnis lainnya
--	--

gak cuma sneaker gitu *lho*, ternyata ada ada sesuatu di belakangnya di balik sneaker itu seperti itu dan akhirnya ini malah jadi keterusan kan mengkoleksi sneaker tidak cuma mengkoleksi sepatunya aja tapi juga mengkoleksi cerita di belakangnya”

“Banyak ya *kayak* setiap sneaker itu pasti punya sejarahnya kan dia kapan kapan dia berdiri atau dia untuk sneaker apa terus kolaborasi dengan siapa nah seperti itu yang yang akhirnya e menurut saya layak untuk dikoleksi seperti itu *lah*”

“Pada saat itu dan sampai sekarang iya menjadi kesukaan saya”

“Setiap hari saya masih menggunakan sneaker dan ya kalo untuk membeli *sih* intensitasnya *gak se* sering dulu ya sekarang *sih* kalo misal ada ada sneaker yang bener bener bikin saya sampai deg-degan itu yang saya beli kalau cuma lihat sneaker *oh* bagus ya sebatas bagus doang ya gak saya beli tapi kalau dulu kan laper mata *oh* bagus bagus bagus terus pengen punya pengen beli sekarang udah enggak”

“Sampai berapa ya sampai 50 pasang koleksi sneaker saya mungkin terus saya akhirnya *nyadar* kalau lebih dari 50 saya enggak bisa ngurusnya karena sneaker itu bisa jamur bisa rusak *sole* nya kalau enggak dipakai terus kalau kotor juga apa yaa males bersihinnya gitu ya akhirnya ini aja saya *ngepasin* 50 karena kalau misalnya beli sneaker ya harus jual satu gitu *nah* akhirnya kalau sekarang ya saya jual jualin aja tinggal yang bener bener saya senengin dan nyaman dipakai tiap harinya”

“Mungkin sekarang sekitar 15 kali ya koleksi saya”

“Iya hobi *ngoleksi* sneaker”

“Iya dapat memenuhi *lifestyle*-ku memenuhi gaya hidupku”

“Dari dulu saya selalu seperti itu maksudnya *ngopo meneh ki ngopo meneh ki e* tapi kalau untuk sneaker sepertinya saya ingin fokus dulu gedein bisnis saya dulu kalau karena saya pernah *e* ketika saya lagi ngerintis bisnis sneaker terus saya kepikiran bisnis lain akhirnya ini konsentrasinya kepecah terus gak fokus dan tetep sneakernya yang lebih menghasikan gitu *lho* terus akhirnya *yowistlah* fokus ke sneakernya dulu nanti kalau udah bener-bener ada saatnya nyoba bisnis yang lain di gas aja”

“*Nek* konsisten *kuibarange* kudu original *seng* pertama *kui* karena untuk menjaga kualitas *yo* menjaga kualitas harus original terus *nek* untuk pelanggan maksude *maintenance* pelanggan gitu?”

Nicko Chandra/Dart Sneaker	
<p>“Dulu pas jaman pertama suka sneaker itu pas aku udah kelas 1 Sma tahun berapa itu 2011 <i>anyaran</i> aku mas”</p> <p>“Apa ya mas kenapa <i>kok</i> koleksi sneaker ya aku dulu itu <i>kok</i> bisa terjerumus gitu itu dulu aku itu pertama itu karena dulu pengaruh apa <i>fashion</i> anak bola anak bola itu kan kebanyakan <i>make</i> adidas yang <i>casual casualitu kan nah</i> itu pertama kali dari itu pas dulu jaman jamannya sepakbola itu aku sempat senang itu tapi sebelumnya juga udah Cuma sebagai pemakai doang gitu belum yang sampai senang beneran terus sejak ada demam bola itu <i>kok</i> jadi tambah pengen beli sepatu terus itu pengen beli sneaker terus akhirnya cari sepatu yang <i>casual</i> itu sih dari awalnya terus seiring berjalannya waktu itu kan selernya ganti-ganti”</p> <p>“Suka duluan sama sneaker baru bisnis baru pengen bisnis”</p> <p>“Yang berkaitan dengan sneaker paling hobinya beli sneaker <i>lawas</i> mas”</p> <p>“Hobi dengan sneaker beli sneaker yang lawas ya soalnya aku merasa <i>eman sih</i> kalau beli baru jadi lawas terus murah terus ori gitu tapi yang masih bagus gitu”</p> <p>“<i>Eee...</i> kalau lawas itu aku malah nyari nya yang barang barang misal produksi lawas yang jadi sekarang udah jarang orang <i>make</i> jadi kalau sneaker aku lebih ke lebih suka ke yang orang jarang <i>make</i> sneaker itu sendiri”</p> <p>“<i>Iyaa</i> yang <i>vintage</i> yang model model lawas banyak aku nyari-nyari nya”</p> <p>“Berapa ya 8 apa ya sneaker ku”</p> <p>“Kalau dibilang hobi ya lumayan <i>lah</i> jadi kesukaan cuman gak sampai yang maniak banget enggak”</p> <p>“Awal mulanya ya dulu itu aku sering beli sneaker mas akhirnya itu kok merasa habis uangku boros kan kenapa aku gak coba nyari duit dari sneaker aja pertama awal mulanya pikiran bodohnya dari kayak gitu pertama <i>kayak dropshiper reseller</i> gitu kan akhirnya modal <i>numpuk-numpuk</i> gitu kan akhirnya <i>nyoba nyetok</i> terus terakhir malah terlanjur <i>nyemplung</i> di basahke <i>sisan hehehe</i>”</p> <p>“Tujuannya pertama kali ya itu tadi mas iseng jadi pikirannya cuma pengen cari keuntungan dari sneaker itu sendiri gitu soalnya aku juga suka sneaker terus akhirnya sampai sekarang ya <i>alhamdulillah</i>-nya ya tetap jalan terus ya bisa buat jajan beli ciki-ciki gitu”</p> <p>“Dulu ada ada teman dia jualan sepatu <i>kw</i> mas waktu itu aku kepikiran bisnis <i>ikiaku</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengenal sneaker berawal dari pengaruh supporter bola 2. Mulai membeli banyak sneaker dan mulai menyukai sneaker 3. Berbisnis sneaker bermula dari kesukaan terhadap sneaker 4. Koleksi sneaker menjadi hobi 5. Tujuan mula-mula berjualan sneaker karena iseng 6. Tujuan lain adalah ingin mendapat keuntungan dari sneaker 7. Mulai serius menekuni bisnis sneaker karena jualannya laku dan mendapatkan keuntungan 8. Sebelum berjualan sneaker mempunyai bisnis berjualan jeans 9. Bisnis pertamanya jeans ditinggalkan karena ingin berfokus pada bisnis sneakernya 10. Mengembangkan bisnis sneakernya yaitu

<p>lagi dirumahnya dia <i>dolan nang omah e kancaku kui</i> yang jualan sepatu <i>kw</i> dia kan dirumahnya kayak punya <i>home store</i> kan <i>nah cuman</i> dia beberapa <i>nyetok ori tetepan</i> ada beberapa barang ori yang distok sama dia <i>nah</i> aku ya <i>mung</i> kepikiran <i>ae</i> dia jualan <i>kw</i> tapi bisa beli motor makanya aku <i>nyoba ah</i> jualan sepatu juga gitu itu “Titik <i>e</i> karena kerasa <i>wah</i> aku jualan seperti ini <i>tu</i> ternyata laku ya aku lanjutin akhirnya diterusin terus <i>nyoba nyetok</i> sepatu kan akhirnya terus ketemu beberapa <i>supllier</i> terus akhire aku kenal <i>supllier iki eman-eman</i> kalau gak aku manfaatin akhirnya itu titik nya akhirnya <i>yo bablas ke sisan</i>” “Sebelum ini pernah <i>sih</i> mas jualan itu dulu celana jeans” “Ditinggalkan mas bisnis jeans nya” “Pertamanya sempat jalan bareng sneaker sama celana jeans cuman aku lihat untungnya sneaker itu lebih banyak daripada jeans yaudah terus akhirnya <i>memeng</i> gitu <i>lho</i> mas terus <i>mending</i> satu aja di fokusin gitu” “Sempet <i>sih</i> mas dulu sempet membuka bisnis di bidang lain cuci sepatu kayak gini <i>lho</i> cuman akhirnya gak kesampaian cuma akhirnya bikinnya itu bareng sama teman gak bikin sendiri aku diajak teman gitu <i>lho</i> jadi bukan aku yang bikin sendiri <i>kayak</i> gitu” “Iya tapi akhirnya kesampaian gitu”</p>	<p>membuka jasa cuci sneaker</p>
<p>Seta Wikandaru/Originkicks</p>	
<p>“Tahun 2013 aku inget banget dari temanku mungkin kenal juga namanya tonggos itu kan dia jualan juga waktu itu terus kayak itu <i>second</i> itu aku inget banget beli tahun 2013 warna biru size 42 43 padahal size ku itu 41 42 tapi tetep aku beli karena itu murah bagus murahnya harganya berapa 450 keknya ya dengan seri Adidas Campus Neighborhood waktu itu” “Waktu itu kan aku bilang tahun 2013 yaudah aku beli kemudian <i>kok</i> bagus bagus bagus yaudah lama lama <i>kalap</i> yaudah terus beli-beli terus sebulan aja bisa 2 3 kali itu belanja khusus Adidas” “Ya koleksi sneaker <i>sih</i> sekarang tapi gak sebanyak dulu kalau koleksi masih pengen ya pengen tapi ya realistis aja harus ada yang di rem <i>nek</i> dulu kan enggak <i>to</i> hobi nya di sneaker masih” “Kenapa sneaker ya kalau aku <i>sihsuka</i> sneaker karena menarik <i>sih</i> juga karena kebutuhan sehari-hari juga kalau ke kampus terus buat jalan-jalan bisa lebih ke</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pertama kenal sama sneaker berawal dari teman 2. Setelah pertama beli sneaker, mulai suka dan mulai membeli banyak sneaker 3. Mulai mengkoleksi sneaker dan menjadikannya hobi 4. Memutuskan berjualan sneaker karena ingin menambah uang jajan

fashion itu sedikit lebih ke tertarik aja sih kalao *pasion* aku ke seni kalo *fashion* aku ke sneaker orang seni yang main sneaker tapi lebih ke yaitu aja tertarik dengan betuknya dan kenapa milih adidas ya karena itu”

“Berapa ya koleksi sneaker ku 6 apa 6 ya udah berkurang banget”

“Diatas 15 lah ya koleksinya dulu waktu banyak-banyak nya”

“Awalnya buat tambah tambahan *sangu* karena setelah lulus S1 2013 itu udah enggak orang tua udah enggak tanggung jawab terus sekolah *kan* S2 cuma setahun juga 2 semester semester 3 samapi lulus 2016 aku bayar sendiri *nah* dari situ dulu buat bayar sekolah juga jadi ada kebanggan juga aku selesai kuliah S2 pakai duit sendiri lagian aku juga pengen nambah pengetahuanku tentang sneaker karena ya dari hobi beli-beli sneaker adidas gitu”

“Awalnya belajar dari tonggos sih belajarnya itu dia kan jualan *kok* keliatannya menarik terus aku tahun 2013 akhir Oktober apa November kalau *gak* salah aku apa tonggos yang ajak *join* atas nama aku apa tonggos lupa aku *yawes* aku modal jalan aku dari situ juga mulai belajar juga jualan itu gimana *sih* upload artikel nya gimana *oh* aku bisa ternyata terus akhirnya aku bilang baik baik sama teman aku bilang aku pengen buka sendiri ini terus Februari 2014 aku buka sendiri”

“Dukungan orang tua sih mas aku kan belum punya pekerjaan tetap mas aku kan pengen jadi pengajar tapi sampai saat ini *kan* belum ada tawaran ya buat kehidupan sehari hari sebenarnya itu bisnis itu *kan* pengen tak terusin tapi kan orang tua beda yan keinginannya tapi juga tetap cari-cari *sih* sambil besarin bisnis sneaker ku lagian sayang juga mas kalau harus berpisah sama bisnisku ya dah lumayan ada nama lah di Yogya nanti jadi gak bisa ngikutin perkembangan sneaker juga sama teman-teman”

“Hubungan nya kalau aku *sih* lebih ke perkembangan sneaker nya Adidas jadi kita sebagai *seller* sering gak tau Adidas itu produksi apa saja apalagi jaman dulu itu 2013 jaman jaman enak *seller* nya masih sedikit *nah* itu *release* nya itu misal aku dikirimin barang itu aku gatau series apa gitu *nah* ini fungsinya buat belajar serunya disitu jadi hubungannya nambah pengetahuan juga karena perkembangan itu kita juga ngikutin jadi istilahnya menambah pengetahuan kita mengenai produk yang kita suka *i* mas disisi lain kamu juga bisa meng edukasi terhadap pelanggan mu bisa juga pelanggan nya itu memberikan pengetahuan ke kita dan sebaliknya mas

- dan ingin menambah pengetahuan tentang sneaker
5. Pernah ingin menutup bisnis sneaker tapi diurungkan karena sudah punya nama dan jika menutup bisnisnya tidak mempunyai kesempatan untuk mengikuti perkembangan sneaker
 6. Hubungan yang terjadi antara bisnis dan hobinya yaitu dapat mengikuti perkembangan sneaker dan menambah pengetahuan tentang sneaker

	semacam timbal balik <i>lah</i> mas banyak hal yang bisa di ketahui dari pecinta sneaker dan penjual”	
	Eka Adithya/Eastation Store	
	<p>“Pernah kerja mas di Eiger di Eiger mana aja mas 6 tahun jadi lulus sekolah langsung kerja di Eiger jalan Kaliurang dulu pindahan yang dari Colombo”</p> <p>“Ya kalau aku diliatnya gini mas kalau <i>e</i> gimana ya kan katanya orang itu lebih enak usaha sendiri ya <i>nah</i> tapi juga gak gegabah dalam arti <i>yaudah</i> aku langsung keluar itu enggak sebelum keluar dari pekerjaan yang dulu di Eiger itu kan aku kadang 6 bulan sebelum keluar aku bisa pakai istilahnya <i>ngetes</i> mas kalau pakai gaji dari usaha <i>online</i> itu gimana bisa enggak setiap bulannya ternyata makin kesini terus usahanya lebih menggiurkan daripada kita kerja di Eiger walaupun di Eiger kerja nya UMR <i>kan</i> dulu di Eiger 1,3juta sebulan mas <i>nah</i> sedangkan online aku bisa lebih sedangkan aku <i>gak</i> membutuhkan waktu 1 bulan untuk mendapatkan gaji seperti di Eiger daripada nanti kerjanya terganggu kan mas <i>yaudah lah</i> aku lebih ke usaha walaupun tadinya takut kalau nanti <i>gak</i> laku gimana terus perbulannya <i>gak</i> bisa nutup gimana kalau di Eiger kan enak mas 1 bulan dah pasti dapatnya segitu mau tokonya sepi mau rame”</p> <p>“<i>Nah</i> kan kebetulan <i>kan e</i> pas sebelumnya sebelum punya usaha sneaker kecil gini <i>kan</i> kerja di <i>bodyback nah</i> kebetulan di <i>bodyback</i> gitu <i>kan</i> ada toko sepatu Sport Station yang dia sering ngadain promo <i>nah</i> otomatis <i>kan</i> aku sendiri ngerasa <i>wah</i> ini peluang ini karena promonya itu <i>buy 1 get 1</i> jadi barang nya itu sendiri itu masih bisa dijual lagi itu cepet <i>nah</i> otomatis <i>kan</i> dari peluang peluang itu <i>kannah</i> dari uang tabungan diputerin sampai sekarang mulai jalan terus peluangnya juga banyak sering ada yang <i>nawarin</i> stok itu <i>pun</i> dari komunitas gitu lho karena komunitas kan dia suka sneaker tapi dia <i>gak</i> mau jual jadi dia lebih ke nawarin ke teman-teman buat ngebanu soalnya <i>kan</i>”</p> <p>“Kalau <i>iseng</i> itu enggak <i>e</i> mas pengennya itu punya usaha sendiri terus memperkerjakan banyak orang tapi untuk saat ini belum ada tim kalau masukan dari teman-teman komunitas itu dit <i>mbok</i> kamu coba ngajakin orang yang sekiranya itu satu jalan buat besarin usahamu istilahnya nyari karyawan jadi pengennya itu ini pun udah menggiurkan mas kadang sudah <i>keteteran</i> mas mau <i>posting</i> susah dalam arti gak ada orang itu <i>lho</i>”</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sebelum mendirikan bisnis sneaker pernah bekerja sebagai karyawan di Eiger 2. Bisnis sneaker pada mulanya sebagai pekerjaan sampingan 3. Memulai berjualan sneaker karena adanya kesempatan mendapatkan sneaker dengan harga murah dan bisa untuk dijual kembali 4. Memutuskan keluar dari pekerjaannya dan mulai serius di bisnis sneaker karena lebih banyak mendapatkan keuntungan 5. Mulai menyukai sneaker dan mengkoleksi sneaker 6. Koleksi sneaker mulai menjadi hobi 7. Mendapat banyak manfaat ketika bergabung dalam komunitas seperti mendapat saran, persaudaraan dan stok sneaker

	<p>“<i>Online</i> mas soalnya <i>kan</i> sebelumnya kerja dulu <i>kan</i> mas jadi <i>gak</i> mungkin <i>kan</i> kalau <i>offline</i> ya <i>disambi</i> gitu mas terus memungkinkan <i>kokini</i> tambah rame yaudah terus 2016 september itu keluar mulai fokus ternyata ya kalau usaha kalau udah punya pasar itu enak mas walaupun kita <i>gak</i> punya modal pun enak dalam arti kita bisa nyari barang semampu modal kita dulu daripada kita punya modal banyak kita kadang bingung tapi pasar <i>gak</i> ada”</p> <p>“Awal mulanya kalau jujur mas untuk sneaker <i>kan</i> aku <i>kan</i> cuma bisa jual aku ternyata jual sneaker itu untung positifnya itu banyak mas soalnya <i>kan</i> selain asal jual aja <i>kan</i> banyak teman terus ternyata itu kadang kalau dari komunitas-komunitas itu kadang mas <i>mbok ojo</i> jualan terus <i>mbok srawung</i> kesini ternyata aku coba terus terjun disitu ternyata <i>gak</i> beda jauh dari usaha yang kujalanin gitu jualan sneaker tadi itu banyak masukan terus banyak di tawarin sneaker buat di jual stok gitu ya dari situ ternyata <i>wah</i> sneaker itu kenapa <i>kok</i> aku jadi suka sneaker itu kalau aku artiin itu ternyata efeknya itu positif banget”</p> <p>“Dulu itukalau sebelumnya masih pakai yang kw mas <i>nah</i> pakai yang kw kw terus ya gimana ya awalnya kenal sneaker ya berawal dari kw itu terus ya ngumpulin uang mampu terus cari yang ori ya terus dipakai ya tadinya cuma sekedar merk apa itu <i>gak</i> terlalu <i>cuman</i> yang penting <i>nyari</i> yang ori itu <i>lho</i> mas cuma kalau dulu <i>kan</i> susah <i>to</i> nyari yang ori tu susah kadang ada yang premium atau apa”</p> <p>“Koleksi ada tapi cuma sekedar <i>basic</i> aja merk tertentu tapi yang <i>basic</i> aja”</p> <p>“Koleksi ada sekitar 5 pasang tapi beda-beda merk”</p> <p>“Itu dari kayak malah <i>pas</i> aku terjun ke komunitas malah banyak teman-teman komunitas dan itu komunitas yang orang-orang lama itu <i>lho</i> kalau tak sebutin kayak pak Ogi yang sekarang bukaangkringan dia <i>gak</i> mau mas kamu dari mana misal CHI atau otwyk atau trifoil.yk enggak aku cuma suka sneaker tapi kalau mau gabung itu ya <i>monggo</i> yang penting <i>gak</i> ada perbedaan mau suka merk apa yang penting sama-sama pakai sneaker yang original <i>nah</i> dari situ banyak masukan-masukan mas tentang usaha sneaker gimana walupun dia <i>gak</i> usaha sneaker <i>lho</i> tapi <i>kan</i> pengalamannya <i>kan</i> kaya mas daru <i>pun</i> juga sama dia lebih mengutamakan kayak <i>serawung</i> banyak mas teman-teman komunitas <i>kayak</i> mas sam candra ya itu ketua sama wakil”</p>	
	<p>Ammarul Fajar Usman Ibnu Saputra/7 Supply</p>	

“Dulu itu *kan* di Kebumen *kankayak* kota kecil gitu *kan* di Kebumen dulu disana *kan* orang-orangnya *kankayak* masih sneakernya Vans misalnya beli yang kw aja gitu ya aku dulu *kan* disana *kepo* gimana rasanyabeli yang original katanya emang awet *nah* itu pertama beli itu tahun 2015 beli sneaker ori”

“Hobi sendiri yang dulu itu koleksi sneaker kalau sekarang udah *kek* mulai *nyari* hobi lain soalnya *kan* udah jualan juga jadi main skate”

“Sampai sekarang berapa ya berkurang malah cuma 8 koleksinya”

“Bener-bener suka itu *pas* udah 1 tahun berarti 2016 1 tahun bulan Januari kalau *gak* salah dulu itu aku beli sneaker yangaku beli itu belum rusak belum sama sekali belum rusak oldskoolnya gila dulu aku *kan* aku suka koleksi tapi *kan* yang kw sampai punya 9 tapi kw semua itu dari dulu *eh* dari situ mulai ku jualin yang kw ke teman-teman *kan* ada yang mau ya lumayan *lah* terus dari *situ* mulai jualannya buat beli yang ori”

“Iya 2016 iya *deng* *kan* udah cerita 1 tahun *pas* ada Jsm itu *kan* aku datang kesana *nah* itu *kan* di Lippo *kan* terus aku lihat banyak orang-orang gitu aku tanya sneakearnya waktu itu aku tanya Golfwang yang pink apa ya yang *cream* kalau *gak* salah harganya itu 2juta aku suka banget sneaker itu gimana caranya pokoknya beli yaudah akhirnya aku *jualin* akhirnya beli”

“Dulu pertama *kan* koleksi yang kw kw terus habis itu kepikiran dibeliin yang ori 2 *kan* 2 kali habis itu pengen beli lagi tapi *gak* punya uang *nah* gimana caranya aku pengen beli itu yang Golfwang itu yang harga 2 juta harus kebeli *pas* di hari ulang tahun itu di jarak waktunya *sih* berapa ya 3 bulan kalau *gak* salah itu aku jualain jual semua ya *gak* semua *sih* ada beberapa 6 kalau *gak* salah yang aku jual *ku* jual uangnya kukumpulin kalau *gak* salah itu habis lebaran *kan* dulu *kan* lebarannya masih september ya kalau *gak* salah akhir tahun *kan* dapat uang tambahan *kan* *ku* *japri* orang yang disini waktu itu orang Solo yang punya *eh* boleh dapet 1,9 itu pertama kali punya yang *collabs* yang harga segitu pakai uang sendiri”

“Kalau udah lulus *sih* besok udah kepikiran mau buka toko dulu mau buka toko *Insyaallah* kalau udah ini tapi kemungkinan kalau aku pribadi enaknya *online* dulu kalau buat toko *entar* dulu enakan *online* *kayak* rumahan gitu”

“*Ohh...* sebetulnya kalau aku mau buka di Kebumen dulu mas ngenalin sama orang sana di kebumen *kan* ada Vanshead *nah* aku ketuanya disana, disana itu ada 2 kaya

1. Mengenal sneaker dari keingintahuan merasakan dan memakai sneaker original
2. Setelah membeli sneaker original mulai menyukai sneaker dan menjadikannya sebagai hobi
3. Pertama berjualan sneaker karena ingin membeli sneaker namun tidak mempunyai cukup uang
4. Setelah lulus kuliah ada rencana untuk membuka toko sneaker
5. Rencana membuka toko di tempat asal sekaligus memperkenalkan sneaker
6. Merasa bahagia karena hobi yang dimiliki dapat menghasilkan

	<p>yang tua-tua kebanyakn suka adidas itu”</p> <p>“Rasanya bahagia seneng aja aku punya hobi jadi duit gitu <i>doang</i> hobi bisa jadi duit kayak aku main skate dulu di Kebumen itu yang namanyakaos aku dulu beli beberapa aja kaos dulu aku dikasih dari skate tapi sampai sekarang udah berhenti <i>dah jarang sih</i>”</p>	
--	--	--

b. Peran gaya hidup terhadap proses pengambilan keputusan

Masalah yang diteliti	Narasumber	Analisis
	Masagus Muhammad Arief	
Peran gaya hidup terhadap proses pengambilan keputusan	<p>“Saya suka merk <i>converse</i>”</p> <p>“Yaa kalau <i>Converse</i> saya <i>take all</i> saya ambil semua karena pasarku dah kebentuk di <i>Converse</i> sih mas untuk kawasan jogja, jadi rata rata anak jogja kalo nyari <i>Converse</i> di mino mas”</p> <p>“Kalo aku sih tak utamain yang <i>Converse</i> dulu sisanya baru bagi rata tetep saya utamakan produk yang saya sukai dulu mas”</p> <p>“Aku lebih suka merk <i>converse</i> <i>sih</i>”</p> <p>“Iya mas kalo saya lebih menyukai yang jenis <i>converse</i>”</p> <p>“Lebih nyaman aja dipakai mas”</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyukai merk sneaker Converse 2. Dalam mengambil stok mengutamakan merk sneaker yang disukai yaitu Converse 3. Lebih berfokus terhadap merk converse dari segi stok maupun penjualan
	Achmad Fadel	<p>“Ya kalo saya sebenarnya suka Asics yang dari Jepang cuman karena keterbatasnya brand Asics itu harganya mahal makanya saya beralih ke Adidas dan Nike untuk merk Vans saya kurang suka”</p> <p>“<i>Eee...</i> lebih nyaman karena saya pikir kalau Nike tu dia ringan cuma materialnya itu sangat riskan mudah terkikis apalagi kalau misalkan tipe-tipe sepatu Nike <i>running</i> gitu <i>outsole</i> nya itu mudah terkikis <i>tulho</i> dan licin”</p> <p>“Yaa emang nyaman kalau Adidas emang kekuatannya atau daya tahannya sangat kuat sepatu tenis saya rata rata Adidas karena material Upper nya kuat tapi untuk kenyamanannya kurang tapi saya <i>nemu</i> tengah tengahnya itu di Asics karena materialnya kuat nyaman empuk dan ga semua orang punya Asics karena Asics lumayan brand yang terbatas kalangannya gak mudah di dapat”</p>

	<p>“Yaa saya menggunakan sneaker sebagai gaya hidup karena saya menjual produk saya dari diri saya sendiri jadi kalo pakai sepatu itu kan setidaknya saya bisa membuat orang tertarik dan membelinya jadi sesekali barang yang saya jual saya pakai sendiri gitu”</p> <p>“Yaa karena dulu saya main di Asics udah cukup lama dan <i>kuantiti</i> barang yang keluar setiap bulannya lumayan banyak dulu saat saya di Jakarta <i>kuantiti</i> setiap bulan bisa keluar 50 pasang merk Asics saja”</p> <p>“Yaa kalau dapat sneaker Asics yang ku pengenin ya dikoleksi ga mungkin saya lepas dan saya jarang sekali menjual koleksi saya kecuali kalo emang sepatu itu udah yaa <i>kek</i> kemaren saya <i>ngelepas</i> karena material sneakernya <i>sih</i>”</p> <p>“Kolesi di rumah ada Adidas sama Asics sama sepatu buat tennis”</p> <p>“Enggak, aku simpan kalo nemu sepatu Asics yang bagus walaupun lagi butuh uang <i>hehehe</i>”</p> <p>“Ya karena sangat sulit mendapatkan sepatu murah yang sesuai dengan keinginan kita jadi saya ga pengen menyesal karena lebih baik menyesal ngambil daripada nyesel <i>gak</i> diambil”</p> <p>“Iya tetap <i>lifestyle</i> harus dipenuhi <i>hehehe</i> jadi kadang kadang saya subsidi dari itu kan jadi saya kadang kadang belanja sepatu dari waktu waktu tertentu itu <i>kek</i> gitu”</p> <p>“Ya seadanya aja sih <i>lifestyle</i> saya <i>acak-acakan</i> gak ada paten yang pasti, pokokya saya suka pake nyaman beli itu aja gak ada oh saya punya <i>wishlist</i> ini ini gak ada saya pikir saya nyaman beli, kalau engga ya tadi beli barang sekian total sekian laku sekian yaudah kalau ada <i>size</i> saya ambil ya walaupun saya ga suka barang itu tapi saya tambahin ke koleksi saya”</p> <p>“<i>Oh</i> pernah jadi pernah suatu ketika itu saya dihadapkan oleh barang yang banyak dan kebetulan itu merk yang saya sukai yaitu Asics semuanya dan itu ada yang <i>running</i> ada yang casual dan ada yang kusuka semuanya dalam 1 minggu itu saya bisa ngoleksi 6 pasang sepatu Asics”</p> <p>“Iyaa ngambil dagangan sendiri dan itu sangat menguras <i>kocek e</i> dan barang Asics kan harganya gak pasaran gak bisa yang dibawah 400ribu biasanya sampai 500 sampai 800ribu rupiah jadi lumayan nguras <i>kocek</i>”</p>	
Daru Firmanjaya/Racson Sneaker		

	<p>“Pada saat itu dan sampai sekarang sneaker menjadi kesukaan saya” “Kalau dulu iya hobi koleksi sneaker mas kalau sekarang saya sudah mengurangi” “Kalau dulu itu bisa sampai seminggu sekali itu beli sneaker” “<i>Ee.. nek secara history</i> aku senang Adidas karena di setiap sepatu itu pasti ada ceritanya terutama seri-seri <i>vintage nek</i> untuk brand <i>to yo nek</i> desain aku suka dari semua <i>brand</i> tergantung desain nya juga tapi” “Awalnya iya dulu kebanyakan dagangannya Raccon itu Adidas karena aku senangnya Adidas aku pahamnya adidas terus yaudah jualannya Adidas semakin kesini kan aku gak bisa <i>se egois</i> itu” “Dulu iya kesukaan <i>ku</i> terhadap Adidas mempunyai dampak tertentu dalam keputusan-keputusan <i>ku</i>” “Yang aku pertimbangkan aku <i>ngerti</i> barangnya aku suka barangnya karena dulu aku mikirnya selera ku tu jualan harus <i>pede e</i> aku punya selera yang bagus aku punya selera yang bagus dan <i>customer</i> pasti senang” “Tak ambil tak pakai sendiri misal aku beli stok 10 sneaker ada yang bagus satu ya satu itu bakalan tak ambil tak pakai sendiri” “Iyaa pas dulu aku ngambil daganganku sendiri ya karena aku suka barangnya “Aku kepengen punya udah <i>se simple</i> itu aja”</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyukai merk sneaker Adidas 2. Pernah terjadi stok atau barang yang dijual kebanyakan Adidas karena suka dan paham akan barangnya 3. Menjual merk sneaker yang disukai karena paham akan merk tersebut 4. Mengambil dagangan sendiri jika menemukan sneaker yang disukai
	<p>Nicko Chandra/Dart Sneaker</p>	
	<p>“Brand aku lebih suka converse <i>sih</i> mas” “Pernah terjadi mas jadi selera ku campurin sama pas aku ambil stok” “Iya mempertimbangkan selera sendiri dulu terus selera orang lain” “Iyaa pernah terjadi kayak gitu jadi pas itu aku lagi suka-sukanya sama Converse terus dominannya Converse” “Dulu itu ya dulu sempat juga punya pikiran <i>wah</i> aku suka Converse tapi apa aku jualan Converse aja ya tapi terus akhirnya pikiran itu gak gak apa yaa gak keterusan itu lho cuma stok dulu dominan Converse kayak <i>basic</i> yang <i>basic</i> nya warna-warni tu lho mas cuman <i>basic</i>-nya tetap yang <i>kolongan</i> sih dulu kan banyak dulu juga yang Japan <i>market</i> itu dulu terus aku dulu ya lihat <i>wah</i> Japan market ya laris ya ternyata padahal barangnya aneh-aneh terus aku mikirnya kayak gitu jualan merk Converse aja apa ya nah terus yang pertama <i>ngalir</i> aja</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyukai merk sneaker Converse 2. Pernah mencampurkan selera sendiri terhadap pengambilan stok namun untuk sekarang mulai mengurangi 3. Stok sneaker untuk berjualan pernah didominasi oleh Converse 4. Sempat hanya ingin berjualan merk Converse

sih mas ambil barang Convers tapi juga ambil barang lainnya tapi tetap ku banyakin Converse nya ya gara-garanya Converse lagi naik juga terus aku juga suka sama Converse namanya dan aku senang kayak gitu aku *kulak* Converse ku lihat barangnya kok suka tapi terus cari barang Convers semakin susah Japan market kok agak susah aduh *ga* jadi lah Converse nya diimbangi sama brand lainnya nah gitu akhirnya ya mulai berkurang Converse nya terus aku mulai ambil merk lainnya kaya New Balance dulu sempat banyak kayak Adidas Nike Puma juga kayak gitu”

“Converse sempet aku punya stok banyak yang dominan adalah Converse gitu mas *nah* itu sempat terjadi dulu sempat *nyetok* John Varvatos banyak kan titip titip orang akhirnya dah dapat barangnya tak lihat *wah* ini bagus nih *tak* pakai sendiri aja *eh* bentar lah akhirnya tetap *ku* tahan dulu sempat mas mau aku pakai udah mau ku pakai sendiri udah tak cobain dirumah dah ngaca terus dah lah kupakai sendiri aja tapi habis itu baru mau pergi itu *kok* rasanya malah *ngganjel* di hati bagus sih tapi kok ada yang aneh gitu jadinya gak tak pakai mas”

“*Mmm...*agak terpengaruh *sih*tapi dikit mas kalau sekarang mas ya aku suka converse ya cuma gak terus dibawa di bisnis ya terus aku jualan Converse banyak aku jualannya tetap yang bermacam macam sih misalkan terpengaruh *ki* misalkan aku suka Converse sih terus aku jualannya Converse itu kan namanya *addict* banget kan sama Converse kalau aku tetap *universal* *sih* ada dikit pengaruh tapi gak yang sampai *addict* gitu mas”

“Karena kalau aku jualan Converse aja pasar ku cuma orang orang yang suka Converse aja mas kalau misal aku jualannya bermacam-macam itu lebih banyak *lah* mas jangkauannya *cuman* ya gak spesifik misal orang cari Converse ya aku cuma apa adanya aja tapi gak *pepak* kalau cuma cari Adidas ya ada cuma gak *pepak* jangkauannya lebih luas”

“Kalau aku terlalu menyampurakan seleraku di jualanku nanti pertama malah aku jadi pengen sendiri dengan apa yang aku jual gitu mas pertama itu *sih* jadi itu kenapa jarang banget ambil barangku sendiri”

“Iyaa sempat dulu jadi ya sempetnya di brand Converse nya itu sendiri *sih* mas kalau dengan hobi nya di Converse ya mempengaruhi di brand Converse yang aku jual *wah* ini Converse ini aku senang *e* tak jual aja *lah oh* converse ini

5. Pernah mencampurkan selera sendiri terhadap pengambilan stok namun seiring berjalannya waktu sudah mulai mengurangi hal tersebut
6. Narasumber menginginkan keberagaman stok yang tidak bisa dilakukan jika hanya menjual merk Converse
7. Mencampurkan selera sendiri berakibat adanya keinginan narasumber untuk mengambil barang sendiri

	<p>dipasaran bagus deh kayaknya <i>kayane</i> orang-orang senang sama ini yaudah aku ambil aja nek brand-brand lain sih aku ngelihatnya <i>kok</i> sepatunya sepatunya enak buat dipakai ya terus kayaknya orang orang suka deh sama ini”</p> <p>“Soalnya gimana ya ya soalnya selera ku belum tentu selernya orang lain ininya gitu <i>sih</i> jadi aku juga bingung”</p> <p>“Pertama karena itu juga terus karena target pasarnya <i>sih</i> mas mending apa lebih ke penjualan <i>sih</i> mas karena target pasarnya itu bukan orang <i>pure</i> pecinta sneaker cuma dia penikmat sneaker jadi misal aku mencampurkan seleraku nanti malah malah takutnya kalau penjualannya kurang <i>ngegas</i> gitu kalau makanya carinya yang <i>universal</i> aja yang gampang diterima sama pelanggan <i>lah</i> mas kalau misal memaksakan selera ku kan lebih banyak orang yang kurang suka terus pelanggan disini kan masih kurang apa mas kurang pengetahuan tentang jenis itu sendiri tentang tipe sepatu itu sendiri jadi tau nya dia cuma <i>oh</i> Adidas <i>oh</i> Nike brandnya bagus terus ini kok sepatunya enak dipakai kebanyakan orang kan seperti itu jadi makanya seleraku enggak begitu campur di jualannku”</p> <p>“<i>Dah</i> pernah mas tapi dulu tetep aku tahan dulu waktu jaman-jamannya stok nya Converse banyak nah aku dulu ya sempat terjadi <i>sih</i>sempet ambil barang sendiri”</p>	
	<p>Seta Wikandaru/Originkicks</p>	
	<p>“Iya bisa dibilang menyukai sneaker”</p> <p>“Kenapa sneaker ya kalau aku <i>sihsuka</i> sneaker karena menarik <i>sih</i> juga karena kebutuhan sehari-hari juga kalau ke kampus terus buat jalan-jalan bisa lebih ke fashion itu sedikit lebih ke tertarik aja <i>sih</i> kalaupasion aku <i>ke</i> seni kalo <i>fashion</i> aku ke sneaker orang seni yang main sneaker tapi lebih <i>ke</i> yaitu aja tertarik dengan bentuknya dan kenapa milih adidas ya karena itu”</p> <p>“Enggak membosankan banyak seri banyak warna tapi selalu apa tetap dengan 3 garis nya walaupun Nike juga punya simbol dan merk-merk lainnya punya tapi menurutku Adidas lebih banyak variannya <i>sih</i>”</p> <p>“Ya itu tadi karena bentuknya terus varian nya macem-macem bahannya lebih bagus maksudnya banyak macamnya juga dan bagus-bagus meskipun selera ya tapi Adidas itu banyak bentuk tipe seri itu sih warnanya juga bagus”</p> <p>“Empuk kalau <i>vintage</i> pembela <i>vintage</i> aku <i>hehehe</i>”</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyukai sneaker merk Adidas vintage 2. Mengutamakan jenis sneaker yang disukai yaitu Adidas vintage dalam pengambilan stok untuk jualan 3. Dalam mengambil stok memperhatikan informasi dan <i>history</i> di balik sneaker agar memahami barang yang dijual

“Udah mas *wah* dulu waktu jaman keemasanitu dapat yangbener bener *vintage* mas seperti Adidas Samba Dragonfly SL72 iya dulu mempengaruhi mas dengan saya yang suka *vintage* terus saya ambilnya *vintage* juga soal dulu enak mas *hehehe* dulu pernahada cerita mas jadi saya dapat barang tahun 2014 itu Superstar Football Pack padahal barangnya belum rilis resmi mas *nah* saya jual dalam waktu seminggu itu laku 20 pasang habis itu saya gak ambil barang itu lagi karena saya yakin *seller* lainnya bakal *kulak* juga *nah pas* mereka *kulak* harga barangnya dinaikin padahal harga di pasar *dah* terlanjur murah”

“Kalau dulu iya mas kalau ada stok *vintage* gitu ku ambil semua tapi kalau sekarang udah enggak *sih* mas sekarang soalnya kalau melulu *vintage* bisa idealis banget dapetin barangnya aja udah susah”

“Karena gimana ya dulu itu aku dah pernah stok itu semuanya adidas yang *vintage* gitu dulu itu sempat *tak* ambilin semua yang *vintage-vintage* itu pokoknya yang Adidas *ah* seri serinya yang *vintage* kaya Samba e Superstar”

“Dulu memepengaruhinya ya sebenarnya gini mas kalau aku ambil barang itu aku harus tahu informasi apa aja yang ada di sneaker nya gak yang cuma jualan aja gitu mas jadi pengen saling berbagi informasi sama pelanggan dulu aku pernah mas dapet Stan Smith yang yang gak ada yang tau gitu teman teman aku jadi ternyata itu namanya Stan Smith yang versi *miss* nya”

“Kalau dari bisnis nya sebetulnya bagusnya pengetahuan *sih* mas karena punya komunitas berbagi ilmu kan didalamnya biasanya tanya-tanya barang legit apa enggak dapat harga ini bagus enggak pas enggak harganya cerita dari sneakernya sendiri juga disitu juga saling bertukar informasi kalau bisnisnya aku ngomongin Jogja ya kalau jogja itu bagus mas gak *gontok-gontokan lah* istilahnya rejeki dah ada yang ngatur bahkan sering lempar lemparan barang”

“Ya kesenangan ku koleksi sneaker keputusanku? Ya mempengaruhi mempengaruhi nya ya aku lebih ini *sih* series ini itu keluar kenapa ada ceritanya enggak sekarang kan ada google *nah* kalau dicari *gak nemu* di google aku tanya sama teman teman yang tahu sneaker *kan*”

“Enggak kalau itu beberapa seri yang aku seneng aja mas sama cocok sama aku sama memperhitungkan seleraku juga *sih* mas sama ini mas kalau aku nyoba seminggu ku jual laku gak kalau misal gak laku yaudah aku pakai sendiri *gak*

4. **Memperhitungkan selera dalam pengambilan stok**
5. **Komunitas memberikan hal-hal yang positif bagi perkembangan bisnis dan hobi nya**
6. **Kesukaan terhadap sneaker menunjang bisnis nya dan memberikan dampak yang positif**

<p><i>usah</i> ambil pusing <i>hehehe</i>”</p> <p>“Ya menunjang kalau dibidang kesukaan ku terhadap sneaker menunjang bisnisku kayak teman teman dari komunitas itu sering beli lebih banyak positifnya mas”</p>	
<p style="text-align: center;">Eka Adithya/Eastation Store</p> <p>“Itu merk Vans oldskool kalau yang saya sukai”</p> <p>“Kalau sekarang itu tadi <i>sih</i> mas masih suka Vans tapi sebenarnya untuk jalan-jalan lebih nyaman sepatu <i>running</i> Skechers mas itu lebih enak mas aku dah pernah nyoba tak rasain sama yang Converse itu buat jalan-jalan terus <i>lho</i> ke mall atau <i>pas</i> ambil barang itu kadang malanya capek kaki ku mas beda sama Skechers nya itu mas mau <i>muter</i> kemana aja itu enak mas karena <i>kan</i> desainnya dia di desain lebih ke nyaman itu tak jamin mas jadi mau jalan jalan kemana gitu aku lebih pakai Skechers”</p> <p>“Pasti itu modelnya di kaki kebetulan kadang tipe kaki orang kan beda beda mas <i>nah</i> aku itu kalau pakai Vans itu lebih cocok aja diliatnya beda sama dengan maksudnya bentuk modelnya itu mas”</p> <p>“Ya koleksinya Vans terutama Vans oldskool <i>basic</i> terus yang seri <i>seventees</i> itu <i>basic</i> juga terus <i>running</i> juga ada Skecher terus Nike”</p> <p>“Dulu iya mas kalau itu langsung <i>tak</i> ambil semua tapi kalau sekarang tergantung pasarannya juga mas terus kadang harga yang kita jual sebelumnya itu berapa kadang kan juga pengaruh mas seumpama <i>nih</i> walaupun barang kita laku aku suka Vans terus ada stok Vans ya saya pertama langsung perhatian saya kesana <i>sih</i> mas karena kan saya suka barangnya tapi pertimbangan kedua ya itu harga nya dulu itu mas”</p> <p>“Ya barang yang kita jual otomatis <i>kan</i> kita harus tahu mas <i>e</i> bagus nya apa di merk atau seri tertentu jadi kan kalau misal ada orang tanya atau menanyakan kan kita juga menjelaskan nya mas misal gini sepatu yang ini <i>masak</i> kita bohong sama pelanggan segi positif lainnya ya kita bisa nyoba sneakernya mas terus <i>ngebandingin</i> yang paling enak yang mana <i>nah</i> kebetulan juga malah saya kadang <i>make</i> dagangan sendiri tapi <i>pas</i> saya <i>make</i> malah ada yang nanyain gitu pengen beli sneaker nya kadang sering mas saya pakai yang susah laku itu tak pakai walaupun harganya mahal tapi kan belum tentu nyaman terus dipakai juga</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyukai sneaker merk Vans dan Skechers 2. Jenis sneaker yang disukai yaitu Vans dan Skechers menjadi hal yang dipertimbangkan dalam mengambil stok untuk jualan 3. Pertimbangan tersebut meliputi penguasaan informasi sneaker agar bisa menjelaskan terhadap konsumen 4. Ingin memasarkan dan memperkenalkan produk sneaker yang disukainya kepada konsumen 5. Akan mengkonsumsi barang dagangan sendiri jika menemukan sneaker yang disukai

	<p>enak” “Kalau dijual lagi aku ngelihatnya di harga mas tapi kadang kalau aku lihat terus ada yang bagus aku cuma ambil yang bagus itu mas buat aku pakai sendiri tapi kalau untuk stok harga murah model apa saja tetap saya ambil mas karena ya saya make <i>empuk</i> jadi pengen berbagi sama pelanggan sama juga mas kalau Skechers itu enak dan nyaman dipakai” “Iya dulu suka <i>make</i> barang dagangan sendiri mas”</p>	
	<p style="text-align: center;">Ammarul Fajar Usman Ibnu Saputra/7 Supply</p> <p>“Sebenarnya kalau Vans itu gimana ya ya <i>kawula</i> muda aja gitu aku suka Vans karena bentuknya ada garisnya bagus aja kayak <i>luwes</i> kalau kamu pakai ini kalau aku pake Nike keknya kau boros kurang enak aja udang tinggi kalau pakai nike <i>kan</i> ada air nya <i>ntar</i> tambah tinggi ya nyesuain sama selera ku aja <i>sih</i> mas” “Karena apa ya kalau Vans itu kayak ya aku <i>kan</i> hobi skateboard dari situ itu aku lihat skateboard itu dari Vans Vans <i>kan</i> Sneaker buat skate kalau gak salah <i>nah</i> itu di desain khusus untuk skate <i>nah kan</i> aku <i>kepo</i> gimana gitu ya emang nyaman kan tapi kalau buat main skate ya masih aduh gimana ya <i>eman-eman</i> ya <i>hehehe</i>” “Aku suka sama Vans terus mempengaruhi keputusanku <i>e</i> keputusan untuk jualan ada” “Mempengaruhinya dulu malah sempet kepikiran mau jual Vans doang soalnya waktu itu <i>tu</i> cuman paham Vans doang jadi kepikirannya yaudahlah aku mau jualan Vans aja <i>toh</i> aku taunya cuma Vans doang baru tau ini <i>doang</i> aku suka ini doang aku suka ini <i>doang</i> jadi <i>kan</i> kalau aku suka aku bisa jelasin sedetail detailnya gitu ke pelanggan jadi pelanggan lebih puas” “Iya kayak gitu paling aku ya <i>mudengnya</i> kayak gini buat <i>ngejelasin</i> ke konsumen <i>kan</i> gampangnya juga Vans kalau yang lain <i>kan ntar</i> aku harus <i>browsing</i> dulu ntar jawabnya gimana gitu pengetahuannya lebih tahu ke Vans <i>sih</i>” “Ya mungkin kan kalau dari komunitas aku juga Vanshead <i>kan</i> teman-temannya juga Vanshead semua <i>ntar kan</i> ada salah satu dari mereka jual Vans juga <i>nah</i> jadi <i>kan ntar</i> aku dapet distributor langsung gitu <i>lho</i> jadi lebih gampang” “Karena aku dapetannya itu dapetannya itu <i>pas</i> dapat harga murah</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyukai sneaker merk Vans 2. Kesukaan terhadap Vans mempengaruhi dalam pengambilan stok 3. Sempat hanya ingin menjual sneaker hanya merk Vans saja karena lebih mengerti produknya dan lebih bisa menjelaskan dengan baik produk tersebut kepada pelanggan 4. Barang dagangan di dominasi oleh merk Vans 5. Dengan ikut komunitas ditingkan karena banyak bertemu dengan <i>supplier</i> 6. Kesukaan terhadap Vans memicu kebangkitan bisnis ketika sedang dimasa yang susah

	<p>mungkindapetnya Vans kalau beli <i>borongan</i> dapetnya Vans kalau mungkin belum tau aku kalau bos nya Nike atau apa gitu belum tau tikus tikusnya”</p> <p>“Komunitasnya <i>kan</i> Vans Hobi nya ya koleks Vans jualannya Vans jadi ngaruh juga <i>sih</i> jadi kepikirannya jualan ini aja ada nya Vans di jalanin dulu”</p> <p>“Positifnya itu selain <i>supplier</i>-nya mudah kita jualnya juga gampang banyak yang <i>nyari</i> di komunitas sendiri banyak yang <i>nyari</i> di kalangan masyarakat juga banyak lebih banyak Vans sama ya mungkin Adidas yang 300an mungkin yang murah murah gitu kalau Vans kan ya berapa aja masih ada yang <i>nyari</i> apalagi oldskoll bw udah kenceng banget”</p> <p>“Aku jualan kebanyakan Vans karena aku dapetannya itu dapetannya itu <i>pas</i> dapat harga murah mungkin dapetnya Vans kalau beli <i>borongan</i> dapetnya Vans kalau mungkin belum tau aku kalau bos nya Nike atau apa gitu belum tau tikus tikusnya”</p> <p>“<i>Oh</i> buat dipakai sendiri dulu pernah iya pernah <i>sih</i> pernah sekarang juga iya sekali udah tahun ini sekali buat kuliah doang ini yang kupakai sendiri buat <i>daily</i> aja”</p> <p>“<i>Emm...</i> ya dulu itu kan mikirnya berat mau nutup bisnis nya itu juga karena kan bisnis nya <i>dah</i> lumayan terus <i>kok</i> aku juga suka sama vans jadi kalau mau ninggalin bisnisnya itu ada perasaan yang <i>ngganjel</i> mas jadi <i>gak</i> bisa lihat sneaker gitu tiap hari kau mikirnya <i>kok</i> berasa ada yang kurang”</p>	
--	--	--

c. Kelebihan dan kelemahan *entrepreneur* dengan gaya hidup yang dimiliki

Masalah yang diteliti	Narasumber	Analisis
	Masagus Muhammad Arief	
Kelebihan dan kelemahan <i>entrepreneur</i> dengan gaya hidup yang dimiliki	<p>“Apa ya, ya pastinya koleksi sneaker ku nambah sih mas <i>hehehe</i> ambil pakai ambil pakai itu salah satu keuntungan juga sih mas tapi sebenarnya gak bagus sih mas dalam berbisnis”</p> <p>“Yaa tadi itu mas tambah banyak koleksiku mas <i>hehehe</i>”</p> <p>“<i>Kan</i> modal kita juga yang dipakai mas ya walaupun diriku sendiri senang tapi ya kelemahanku masih situ mas, kalau misal liat sepatu <i>Converse</i> gitu yang aku pengenin biasanya tanpa pikir panjang langsung aku pakai sendiri mas <i>hehehe</i>”</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menambah koleksi sneaker 2. Terpenuhinya hobi 3. Mengonsumsi sendiri produk yang di sukai dan tidak menjualnya 4. Mengurangi keuntungan

	<p>“Waaaah bukan lagi sering mas dah <i>kerepngambil</i> barang sendiri mas <i>hehehe</i>”</p> <p>“Eee... mungkin menambah kepercayaan diri ya mas sama aku nambah banyak mengenal orang baru tambah banyak teman sih mas sebenarnya karena setiap teman itu punya rezeki masing masing dan bisa berdampak positif juga mas sama rezeki kita”</p> <p>“Kekurangannya apa ya, gak ada ya mas sepertinya <i>ekeknya</i> tetap di modal mas kekurangan modal sendiri gitu tapi aku orangnya ga mau <i>ngutang</i> sih mas takut mas dibawa mati soalnya. Sama kalo misal ada stok yang bagus gitu ku pakai sendiri mas semisal nih mas ada satu nih bagus udah enggak ku jual padahal bisa ku jual dengan harga yang lumayan lah keuntungannya tapi ku pakaidewe”</p> <p>“Tanggapannya mase saya udah mulai mengurangi sih mas, kalo misal ada yang bagus gitu tetep saya jual yaaa agak separah dulu lah mas udah bisa mulai agak <i>nahanhehehe</i>”</p>	<p>yang didapat</p>
	<p style="text-align: center;">Achmad Fadel</p>	
	<p>“Sukanya ya tadi hobi saya bisa terlaksana dalam mengkoleksi sneaker terus saya lebih bisa membantu perekonomian orang tua ya setidaknya membantu <i>lah</i> walaupun emang tidak bisa mandiri secara penuh tapi setidaknya bisa meringankan orang tua ya duka nya kadang kadang apa yaa repot karena dukanya terkadang ada orang sebenarnya bukan duka sih tapi agak repot ya misalkan ada orang nanya mas ini <i>legit</i> gak ya atau mungkin mas cek barang ini dong siapa yang jual si ini gitu kan si A padahal saya juga jual barang itu tapi orang itu beli di tempat orang lain ya menurut saya agak sedih juga sih cuman gak kenapa kenapa rejeki diatur sama Allah kan ya sama capek karena harus kesana sini <i>mondar mandir</i> apalagi dengan dulunya gak punya toko titip jual di toko orang lain berarti kan saya harus bolak balik apalagi kalau ada orang mau beli barang saya tapi barnag di toko kan saya harus ngerepotin orang lain juga kan saya harus nanya sama orang yang punya toko mas barang saya yang ini masih ada enggak ya sedihnya di situ sih <i>ngerepotin</i> orang lain”</p> <p>“Yaa yang lain mungkin dapat nyediain <i>lifestyle</i> saya, dulu pas jaman saya sd smp itu orang tua saya kan ekonomi terbatas apalagi di Jakarta dengan kesulitan ekonomi yang sangat tinggi kan saya dulu aja masuk mall itu <i>ndredek</i> gemeteran”</p> <p>“Yaa bisa terpenuhi <i>lifestyle</i> dan kesukaan saya tentang sneaker</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hobi koleksi sneaker dapat terpenuhi 2. Menyediakan dan memenuhi <i>lifestyle</i> 3. Mendapatkan harga sneaker yang lebih murah karena tahu dimana tempat mendapatkan harga yang lebih murah 4. Menghambat perkembangan bisnis 5. Mengurangi keuntungan

	<p><i>alhamdulillah</i>terpenuhinya saat saya perlu barang apa saya bisa mencari barang itu dengan harga yang lebih murah saya misalkan mau barang misal nih saya mau jaket ini yaa saat orang lain beli harga jutaan saya bisa beli harga ratusan ribu itu merupakan kepuasan tersendiri bagi saya gitu <i>lho</i> saat orang lain beli barang kayak misal brand Lacoste kaos kaos itu harga jutaan saya bisa beli dengan harga 90ribu atau 150ribu itu menurut saya sebuah kepuasan tersendiri terus ya suatu keputusan kalau memakai barang itu, itu aja sih jadi <i>congkak</i> ya jadinya <i>hahaha</i>”</p> <p>“Ya tadi tambah teman bisa mandiri dari penghasilan bisa mempunyai apa yang kita mau sama koleksi snekaernya bertambah <i>hehehe</i> cuman udah mau pensiun dini keknya”</p> <p>“<i>Oh</i> yaa ada saya bisa memiliki barang dengan harga yang lebih murah dibandingkan retail atau harga orang lain kalau misalkan kita beli sama orang lain mungkin harganya bisa mahal tapi kalo aku bisa dapat lebih murah karena kita memiliki sumber yang lebih murah ya jadi kepuasan tersendiri juga bagi saya untuk saya bisa ngoleksi barang terus dapat keuntungan harga murah gitu yaitu mengakomodir gimana enggak yang lain beli sepatu jutaan saya bisa dapat ratusan ribu aja”</p> <p>“yaa kadang-kadang kantong bolong, terkadang kalau pakai hawa nafsu untuk koleksi jadinya harusnya bisa meningkatkan modal mengembangkan usaha malah dijadikan beli sepatu jadi ya menghambat perkembangan bisnis itu <i>lho</i>”</p> <p>“Kelemahan yang lain yaa gak ada sih cuman menghambat perkembangan bisnis aja sih menurut saya yaa harusnya omsetnya nambah sekian terus bisa nambah barang jadi sekian <i>eh</i>kepotong untuk koleksi itu doang”</p>	
	<p style="text-align: center;">Daru Firmanjaya/Racson Sneaker</p> <p>“Kelebihannya adalah dengan aku memakai sepatu ku aku bisa mempromosikan daganganku <i>e</i> terus aku dapat memenuhi hobi ku dalam mengoleksi sneaker waktu sedang panas-panasnya maksud <i>e</i> pas namanya masih muda setiap orang punya nafsu sendiri-sendiri ada orang yang suka <i>ngegame</i> akhirnya beli <i>diamond diamond</i> gitu apa ada orang yang suka makan akhir nya harus mencoba semua makanan yang belu pernah dicoba ada orang yang suka travelling yang harus pergi kemana bahwa hidupnya itu gak <i>komplet</i> ketika gak main kemana nah kalau aku tu kebetulan sneaker gitu <i>lho wah kui</i> sneaker baguski <i>kudu</i> punya <i>ki</i>”</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dapat memenuhi hobi koleksi sneaker 2. Dapat memenuhi gaya hidup yang dimiliki 3. Mendapatkan kesenangan 4. Menambah

<p>“Iya dapat memenuhi <i>lifestyle</i>-ku memenuhi gaya hidupku”</p> <p>Kepuasannya lebih ke bisa ngoleksi sepatu yang aku pengenni karena dulu aku beli sepatu enggak bisa dulu sepatu ku gratisan kalau misal beli seragam satu paket sama sepatunya dan itu sampai jebol terus akhirnya beli sepatu di jalan mataram pas jaman smp bahkan itu kamu tau sepatu merk Dallas?”</p> <p>“Kalau dulu iya hobi koleksi sneaker mas kalau sekarang saya sudah mengurangi”</p> <p>“Kalau dulu itu bisa sampai seminggu sekali itu beli sneaker”</p> <p>“Eee.. nek secara <i>history</i> aku senang Adidas karena di setiap sepatu itu pasti ada ceritanya terutama seri-seri <i>vintage nek</i> untuk brand <i>to yo</i> nek desain aku suka dari semua <i>brand</i> tergantung desain nya juga tapi”</p> <p>“Manfaat dari berbisnis sneaker ini temannya banyak”</p> <p>“Karena pada akhirnya kamu berhubungan dengan komunitas kamu ketemu dengan pelanggan ada pelanggan yang pas datang beli langsung pulang ada pelanggan yang datang terus ngobrol terus akhirnya menjadi teman karena aku tipikal orang yang suka ngobrol dan ngobrol sama pelanggan itu termasuk nilai lebih di toko ku”</p> <p>“Neknon material jelas pertemanan, pertemanan itu gak ada harganya penting banget”</p> <p>“<i>Yo</i> karena <i>opo yo, yo koe ki menungso ra iso urip dewe</i> kamu tetap butuh teman aku <i>tu</i> punya teman Smp Sma kuliah tapi yaitu tu gak ada harganya maksud dalam artian tidak dapat dinilai dengan <i>financial</i> tidak bisa ditukar tapi gara-gara berjualan sneaker teman-teman aku jadi banyak lagi aku jadi di kenal sebagai daru <i>Raccon ngono kui</i>”</p> <p>“Aaa... itu masalah referensi kalau menurutku jadi aku dulu berteman eh enggak, sampai sekarang sih berteman sama orang orang yang sama-sama menyukai sneaker yang mempunyai hobi yang sama ya akhirnya aku berteman dengan semua orang yang dengan berbagai macam komunitas dan latar belakang jenis ya ada yang suka motor ada yang suka tamiya ada yang suka apa ya kebetulan sneaker itu salah satu sumber penghasilanku gitu dan ya senang aja <i>make</i> apa yang ada di badanmu”</p> <p>“Eee.. ya iya sih mempengaruhi <i>lifestyle</i> ku ketika aku bertemu sama temen aku dulu entah teman Sma Smp atau kuliah bentuk nya teman aku dah kayak bapak-bapak sepatunya fantofel pakai kemeja yang kayak gitu, yang jelas kalau kamu pakai sneaker kan kamu harus bisa <i>mix and match</i> harus <i>ngepaske</i> kamu harus pakai</p>	<p>pertemanan karena berhubungan dengan komunitas</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Membuat awet muda dalam segi penampilan 6. Bisa mempromosikan dagangan dengan cara memakai sendiri barang dagangan 7. Menjadi boros karena sering mengkonsumsi barang dagangan sendiri 8. Mengurangi keuntungan 9. Menghambat perkembangan bisnis
--	--

celana apa kudu pakai atasan seperti apa ga sembarang bisa di tabrakin *stelannya* ya kecuali kalau kamu suka *stelan* yang nabrak dan kamu keliatan lebih muda daripada teman-teman mu yang gak *into* ke sneaker”

“Ya sampai ngoleksi 50 pasang sneaker aku suka aku sampai beli buku-buku sneaker buat aku belajar buku-buku yang buat aku belajar yang bisa ngebuat aku paham soal sneaker jadi aku ngoleksi sneaker gak cuma yang sebatas aku ngoleksi sneaker aja tapi aku juga tahu cerita dibalik sneaker itu”

“Tyaa ya melampiaskan aja *sih* waktu bisa beli ya beli *hehehe*”

“Ya aku bisa ganti sneaker tiap hari setiap hari bisa ganti 3 kali malah misal nya aku kuliah aku pakai sneaker warna merah nanti aku pulang dulu siang aku kuliah lagi aku ganti sneaker warna biru terus nanti aku pulang lagi malam aku main sama teman teman aku aku bisa *make* sneaker warna hijau gitu”

“Boros hidupku yo boros lah harusnya kamu bisa spent uangmu untuk lainnya atau untuk mengembangkan bisnis mu tapi malah malah dipakai untuk memenuhi hasrat mu aja gitu buat pribadi misalkan jadi uang bisa di puterin lagi uang bisa untuk beli lainnya”

“Tyaa pemenuhan diriku yang dulu gak kesampaian itu gak cuma sepatu aja tapi juga kayak komik tuku *opo ngono* tamiya dulu kan komik bisanya *nyewa* sekarang bisa beli”

“Enggak ada lainnya sih cuma itu hidupnya jadi rasanya boros *kan* gatau ya aku selalu positif *thinking* jadi aku tidak berpikir masalah kekurangan *nek nek dipikir yo mung* boros itu yan kerasa kan yang kurasakan secara langsung dan dampaknya kalau lainnya kekurangan apa ya ya kudu dipikirkan”

“Yo yo memang ya misalnya dari ambil 10 sneaker ta pakai satu kan tinggal 9 seharusnya untung 10 sepatu jadi Cuma untung 9 sepatu dan kan udah gak untung lagi maksudnya kan aku ngambil harga *kulak* bukan harga untung kan misalnya 1 sepatu untung ku cuma 100ribu misalkan ya berarti laku 9 kan aku dapet 900ribu nah kalau misal tadi yang *kulak* 500ribu gitu berarti aku sama aja ngambil untung sepatu kan berarti aku harus jual 5 sepatu baru bisa memenuhi hasratku berarti untungku cuma ada di 4 sepatu *yowes ngono kui* menghambat kan”

“Banyak yang telah sneaker berikan ke akue aku punya teman banyak banget itu gak bisa dinilai pakai uang aku punya teman yang banyak aku punya relasi dan aku bisa

	<p>seperti ini karena sneaker bisa kayak gini dalam artian sneaker itu menjadi proses kedewasaanku di hidupku semakin bertambah dewasa baik dalam keuangan ataupun bersikap ya gimana-gimana aku dapat uangnya dari sneaker dan aku menghadapi segala macam permasalahan ya sneaker”</p> <p>“Iyaa pas dulu aku ngambil daganganku sendiri ya karena aku suka barangnya aku kepengen punya udah <i>se simple</i> itu aja”</p> <p>“Tak ambil tak pakai sendiri misal aku beli stok 10 sneaker ada yang bagus satu ya satu itu bakalan tak ambil tak pakai sendiri”</p>	
	<p>Nicko Chandra/Dart Sneaker</p>	
	<p>“Kalau bisnis ini berdampak pada koleksiku pasti berdampak mas soalnya kan aku dapat uang terus aku bisa nambah koleksi terus misal ganti koleksi lagi terus dampaknya disitu kalau koleksiku berdampak sama bisnis koleksi ku kayaknya enggak sih soalnya selera ku ya aku campurin di jualanku nah tu gimana tu aku bingung yang jelasin ya seleraku tak pakai sendiri gitu kalau buat jualan ya selera orang lain gitu orang pada umumnya gitu”</p> <p>“Rasa senangnya <i>wah</i> aku <i>i</i> bisa ya cari sepatu <i>sakmene ki wah</i> aku ki ternyata bisa datengin sneaker segini ini ya biasanya kayak gitu ya makanya aku lebih nyaman sih kalau ke toko walaupun lagi bosan apa gimana itu ke toko aja nanti akhirnya gak bosan sendiri terus duka <i>ne</i> opo ya mas duka <i>ne</i> dukane”</p> <p>“Kalau waktu tersita kan udah konsekuensi mas udah kita menekuni sesuatu harus mengorbankan waktu lainnya kan terus dukanya dukanya ya ini penjualan naik turun ya mas tetap ada naik turunnya terus ada juga titik jenuh dalam berjualan mungkin dukanya di situ <i>sih</i> mas jenuhnya mungkin karena kita punya pikiran punya pikiran selain sneaker <i>tu lo</i> mas terus akhirnya konsen di sneaker itu terpecah kaya apa ya kaya ya pikirannya jadi penuh tu mas jadi kan aku mikir sneaker bisnisku sendiri terus aku kepikiran lainnya jadinya apa beban pikirannya lebih banyak”</p> <p>“Manfaatnya pertama relasi mas terus <i>e</i> seiring berjalannya waktu kan ilmu dalam jualan kan nambah terus sama ini sih mas ya tetap intinya datengin <i>duit</i> intinya itu <i>sih</i> terus ya itu sih mas manfaatnya apa lagi ya mas ya bingung”</p> <p>“Kalau aku kelebihannya menjalani bisnis itu dengan gimana ya dengan rasa senang jadi aku berbisnis ini itu sama aja kayak bisnis ku jadi apa ya kan jarang menemui</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dapat menambah koleksi sneaker 2. Merasa senang, nyaman dan pengobat rasa bosan dalam hidup 3. Menambah semangat dalam menjalani hidup 4. Menambah relasi dan pertemanan 5. Kadang merasa jenuh namun terobati sendiri dengan melihat sneaker 6. Mengkonsumsi barang dagangan sendiri

	<p>rasa jenuh cuman ada tapi jarang gitu mas alasannya kan aku juga senang sneaker aku jualannya juga sneaker jadi ada apanya ya ada <i>plus</i> nya lah mas jadi gak cepat merasa bosan”</p> <p>“Dapat pelajaran pertama sneaker itu membuat aku bisa bersbinis ngebuat aku bisa membaca pasar <i>marai</i> aku bisa ya itu tadi nambah relasi ya <i>marai</i> gak bosen dalam hidup juga itu sih ada pelajaran yang diberikan oleh sneaker itu sendiri”</p> <p>“Rasanya suka <i>sih</i> mas jadi tiap hari itu ada semacam apa ya semacam <i>e</i> semacam semangat sendiri gitu mas semisal aku mau <i>wah</i> aku mau jualan nih aku kan juga senang sneaker kan jualannya juga yang aku senang <i>i</i> ya itu sneaker jadi semacam ada semangat sendiri mas tambahan gitu ya itu sih gimana tadi pertanyaannya?”</p> <p>“Jadi kayak ada dorongan tersendiri setiap harinya aku punya pegangan yang aku sukai jadi lebih senang <i>sih</i>”</p> <p>“Alasannya kalau dulu itu mikirnya gini <i>sih</i> mas apa e aku <i>tu</i> kok beli sneaker terus duit nya habis terus kenapa <i>sih</i> aku gak nyari duit dari sneaker aja mikirnya gitu sih jadi alasannya disitu ya”</p> <p>“Jadi aku jualan sneaker ya buat beli sneaker ya pengen ya kayak gitu <i>lah</i>”</p> <p>“Kekurangannya <i>kan</i> biasanya apa mesti ada nafsu pengen pakai sneaker dari jualannya sendiri kekurangannya kalau aku hobi sneaker terus aku jualan sneaker apa ya mas <i>hmmm...</i> mikir lama ini mas”</p> <p>“Mungkin itu mungkin itu juga aku ambil sneaker dari stok ku sendiri mas salah satu juga jadi barang yang aku sukai <i>kok angel seng golek wah pie to</i> aku seneng barang <i>kui</i> tapi yang nyarinya susah ada rasa sebelnya mungkin apa ya”</p>	
	<p style="text-align: center;">Seta Wikandaru/Originkicks</p> <p>“<i>Ngenomi</i> mas kalau pakai sneaker itu”</p> <p>“Enaknya itu <i>ngenomi</i> ya usia semakin bertambah jelas ya dan kalau pakai sneaker itu ya <i>ngenomi ae</i> gak yang terlalu formal aku gak suka misal atas jas gitu gapapa tapi alasnya kau sesuaikan tetep sneaker itu susah-susah gampang karena memadukannya yang susah”</p> <p>“Beda <i>lah nggaya kok</i>”</p> <p>“Kalau personal kepercayaan diri <i>sih</i> mas meningkat ketika aku <i>make</i> sneaker aku jadi <i>pede</i> mas yang penting <i>pede</i> dulu sekarang ya aku <i>make</i> sneaker ya <i>pede</i> terus acara apapun kondangan aku tetap pakai sneaker secara pertemanan ya jelas <i>lah</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat lebih muda ketika memakai sneaker 2. Menambah kepercayaan diri ketika memakai sneaker 3. Berbisnis sneaker menambah dan

<p><i>linknya</i> luar biasa baik dari penjual atau pengkoleksi sneaker bahkan sampai di medsos itu ada grup jualan itu juga nambah teman juga namabah <i>link</i> secara pendidikan aku ujian tesis pakai sneaker kan bebas <i>hehehe</i> gak keliatan bawahnya tapi wisuda pakai fantovel <i>di seneni</i> ibukku <i>kui</i>”</p> <p>“Gaya <i>kok</i> sepatunya bagus dan ori”</p> <p>“Iya lah jelas nambah kepercayaan diri <i>kan</i> khusus seri-seri tertentu kan dah pede yang bagus <i>dah</i> langka apalagi warnanya aku lebih ke seri nya sih mas kayak Adidas Dragon Campus dulu kayak <i>receh</i> sih mas tapi sekarang di cari-cari”</p> <p>“Awalnya buat tambah tambahan <i>sangu</i> karena setelah lulus S1 2013 itu udah enggak orang tua udah enggak tanggung jawab terus sekolah <i>kan</i> S2 cuma setahun juga 2 semester semester 3 samapi lulus 2016 aku bayar sendiri <i>nah</i> dari situ dulu buat bayar sekolah juga jadi ada kebanggan juga aku selesai kuliah S2 pakai duit sendiri lagian aku juga pengen nambah pengetahuannku tentang sneaker”</p> <p>“Oh iya jelas kalau <i>lifestyle</i> mas aku jadi tahu bagaimana <i>nyocokin</i> gaya ku mas misal dandan santai formal itu cocoknya pake sneaker apa jadi misal aku kondangan lihat temenku aku pakai sneaker gitu jadi nambah kepercayaan diri mas untuk berbusana <i>lah</i> jelas jelas banget”</p> <p>“Setelah jualan baru masuk komunitas”</p> <p>“Sebenarnya enggak sengaja juga gitu tadi tonggos ayo mau kumpul <i>ae nang</i> komunitas Adidas terus dimasukan di grup Whatsapp terus aku juga bingung mau ngomong apa ini pertama kali di Trifoil.id Yogyakarta terus dari situ <i>meet up</i> terus sebenarnya pertama kali <i>meet up</i> itu di Indomart point tapi aku ikut pertama kali itu di XT Square ya kumpul biasa tapi bagusya disitu itu saling berbagi ilmu bagusya sneaker itu ini ini ini ada banyak bertukar informasi contohnya kalau seri ZX itu banyak serinya itu dijelaskan gitu”</p> <p>“Hubungan nya kalau aku <i>sih</i> lebih <i>ke</i> perkembangan sneaker nya Adidas jadi kita sebagai <i>seller</i> sering gak tau Adidas itu produksi apa saja apalagi jaman dulu itu 2013 jaman jaman enak <i>seller</i> nya masih sedikit <i>nah</i> itu <i>release</i> nya itu misal aku dikirimin barang itu aku gatau series apa gitu <i>nah</i> ini fungsinya buat belajar serunya disitu jadi hubungannya nambah pengetahuan juga karena perkembangan itu kita juga ngikutin jadi istilahnya menambah pengetahuan kita mengenai produk yang kita suka <i>i</i> mas disisi lain kamu juga bisa meng edukasi terhadap pelanggan mu bisa</p>	<p>memperdalam pengetahuan mengenai sneaker</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Dapat menyediakan <i>lifestyle</i> nya 5. Setelah jualan baru bergabung dalam komunitas berbagi ilmu dan pengetahuan tentang sneaker 6. Dapat mengikuti perkembangan sneaker dari waktu ke waktu 7. Menambah teman dan memperluas jaringan pertemanan 8. Mengkonsumsi barang dagangan sendiri 9. Mengurangi keuntungan dan menghambat perkembangan bisnisnya
--	---

juga pelanggan nya itu memberikan pengetahuan ke kita dan sebaliknya mas semacam timbal balik *lah* mas banyak hal yang bisa di ketahui dari pecinta sneaker dan penjual”

“Kalau dari bisnis nya sebetulnya bagus nya pengetahuan *sih* mas karena punya komunitas berbagi ilmu kan didalamnya biasanya tanya-tanya barang legit apa enggak dapat harga ini bagus enggak pas enggak harganya cerita dari sneakernya sendiri juga disitu juga saling bertukar informasi kalau bisnisnya aku ngomongin Jogja ya kalau jogja itu bagus mas gak *gontok-gontokan lah* istilahnya rejeki dah ada yang ngatur bahkan sering lempar lemparan barang”

“Bagus-bagus aja hubungan sama komunitas apalagi misal ketemu di Bekasi atau Surabaya gitu di samperin mas jadi saling tukar informasi dan menjalin kekerabatan itu kenal dari Facebook aja dulu benar-benar di samperin itu nambah pertemanan banget mas”

“Pertemanan udah, kepercayaan diri jelas mas aku bisa apa ya menjalin pertemanan aja pertemanan yang luas teman temanku tak racunin mas buat beli sneaker”

“Sering aku ambil barangnya mas yang harusnya aku jual tapi malah aku ambil sendiri *e* aku biasanya ambil dagangan sendiri *sih* apalagi orang tua ku sekarang juga ketularan mas sering ambil barang daganganku”

“*Nganu* mas pendalam produk sama tahu sekarang banyak banget sneaker maksudnya banyak banget merk-merk berkembang meskipun kadang aku enggak ambil tapi kadang hobi ku itu jadi aku pengen tahu apa saja sneaker yang *release* gitu mas ya perkembangan sneakernya itu dengan jualan kan kita jadi tahu mas jadi pengetahuanku akan sneaker itu semakin bertambah pengetahuan baru *lah* itu kelebihanku jadi punya pengetahuan baru”

“Ya tadi itu mas aku sering ambil barang sendiri lapar mata mas jadi dilihat dipakai bagus yaudah di ambil gak mempertimbangkan harga seri atau apa gitu langsung *sikat* itu kelemahannya disitu *sih* mas”

“Ini mas pertumbuhan bisnisnya agak terhambat karena aku ngambil barang ku sendiri sebelumnya *kan* dah ada *itung itungannya* jadi kan kalau nanti lagi butuh duit dijual *second* ini jelas menghambat apa saja yang kuambil itu kan secara perhitungan repot mas itu *sih*”

“Masalah kelemahan dah agak *ngerem* mas setahun ini mulai *ngerem* lah kalau dulu

	<p>tak ambil terus contohnya itu di motor ada SL72 itu kan tak ambil sendiri dari barang daganganku mas”</p> <p>“Ya menunjang kalau dibilang kesukaan ku terhadap sneaker menunjang bisnisku kayak teman teman dari komunitas itu sering beli lebih banyak positif nya mas”</p>	
	<p style="text-align: center;">Eka Adithya/Eastation Store</p> <p>“Nambah kepercayaan diri mas terus nambah pengalaman tambah cara berkomunikasi sama orang juga mas kan saya masih ketemu sama pelanggan <i>kan</i>”</p> <p>“Banyak teman ya itu tadi banyak teman saudara terus <i>e</i> nambah pengetahuan juga tentang sneaker ya dampaknya tambah <i>sedulur</i> itu mas yang kerasa”</p> <p>“Coba kalau aku <i>gak</i> kenal mas samudra ya aku cuma bisanya jual <i>tok</i> tanpa tahu apa sih itu sneaker arti luasnya detailnya pengetahuannya”</p> <p>“Ya itu dari Facebook terus nanti enak mas berkat hubungannya dengan komunitas otomatis kita berjualan terus kebetulannya jualannya sneaker itu dapat kepercayaan sendiri mas sekarang gini orang kan lebih sering cek reputasi kan mas kadang <i>kan</i> cek reputasi di Facebook <i>nah</i> padahal di Facebook <i>kan</i> banyak teman teman komunitas dan kita sering gabung ke komunitas mesti kan pas cek reputasi kan nanti teman-teman komunitas yang tahu sama-sama Jogja punya fisik toko kan otomatis mendukung banget mas ya kaya <i>followers</i> itu tapi jangan sampai salah kaprah mas kita gabung komunitas tapi <i>cuman</i> cari keuntungan tersendiri jadi kadang kalau bisa gabung ke komunitas jangan sampai kita gabung komunitas itu cuma cari untungnya buat memajukan toko <i>nah</i> jangan sampai kayak gitu mas makanya aku menghindari <i>e gak</i> terlalu paling <i>pas</i> ada acara kumpul gabung terus bantu bantu sekarang kan banyak mas orang-orang baru yang gabung cuma buat pengen mempromosikan dan diakui bisnis sneaker nya <i>nah</i> kalau aku gamau yang seperti itu sih mas cuma nama toko ku Eastation Store bisa aku disitu ya sama sama berkecipung di dunia sneaker”</p> <p>“Kebetulan <i>kan</i> ikut komunitas RSA yaudah kumpul situ jadi ya bisa banyak lebih banyak tahu itu <i>lho</i> tentang sneaker dari komunitas komunitas juga”</p> <p>“Kalau komunitasnya lebih ke itu RSA yang tadi soalnya itu <i>tu</i> komunitasnya kita bisa gabung kemana aja soalnya kan dia <i>nganu</i> nya bagus relasinya bagus jadi kayak yang tadi trifoil itu juga bisa gabung orang nya itu enak mas terbuka gitu mau kamu dari pecinta sneaker apa yang penting kita bisa jadi saudara karena kita sama-sama suka senaker jangan sampai cuma beda merk atau beda apa jangan sampai kayak</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menambah relasi, dan pertemanan karena ditunjang komunitas yang terbuka 2. Menambah pengetahuan tentang sneaker 3. Menambah kepercayaan diri, skill dalam berkomunikasi dan ilmu dalam berjualan 4. Mengkonsumsi barang dagangan sendiri 5. Mengurangi keuntungan

<p>yang pernah itu masalah Odb itu sama CHI”</p> <p>“Awal mulanya kalau jujur mas untuk sneaker <i>kan</i> aku kan cuma bisa jual aku ternyata jual sneaker itu untung positifnya itu banyak mas soalnya kan selain asal jual aja <i>kan</i> banyak teman terus ternyata itu kadang kalau dari komunitas-komunitas itu kadang mas <i>mbok ojo</i> jualan terus <i>mbok srawung</i> kesini ternyata aku coba terus terjun disitu ternyata <i>gak</i> beda jauh dari usaha yang kujalanin gitu jualan sneaker tadi itu banyak masukan terus banyak di tawarin sneaker buat di jual stok gitu ya dari situ ternyata <i>wah</i> sneaker itu kenapa kok aku jadi suka sneaker itu kalau aku artiin itu ternyata efeknya itu positif banget”</p> <p>“Kalau dulu <i>kan</i> sebelum kenal mas sam <i>kan</i> bisanya jualan terus jadi sama sam ditarik <i>kan</i> aku mas adit sini ikut komunitas ini <i>gak</i> jualan terus ya sambil bercanda <i>sih</i> mas ya gimana ya kalau bisa itu kita sama sama suka sneaker atau <i>bakul</i> sneaker kalau bisa jalin persaudaraan tambah <i>seduluranne</i>”</p> <p>“Itu lebih ke sneaker mas soalnya kalau diliat itu lebih <i>lifestyle</i> banget itu <i>lho</i> mas maksudnya kalau sandal kan kesannya terlalu santai banget lebh keren gitu”</p> <p>“Ya barang yang kita jual otomatis <i>kan</i> kita harus tahu mas <i>e</i> bagus nya apa di merk atau seri tertentu jadi kan kalau misal ada orang tanya atau menanyakan kan kita juga menjelaskannya mas misal gini sepatu yang ini <i>masak</i> kita bohong sama pelanggan segi positif lainnya ya kita bisa nyoba sneakernya mas terus <i>ngebandingin</i> yang paling enak yang mana <i>nah</i> kebetulan juga malah saya kadang <i>make</i> dagangan sendiri tapi <i>pas</i> saya make malah ada yang nanyain gitu pengen beli sneaker nya kadang sering mas saya pakai yang susah laku itu tak pakai walaupun harganya mahal tapi kan belum tentu nyaman terus dipakai juga enak”</p> <p>“Iya dulu suka <i>make</i> barang dagangan sendiri mas”</p> <p>“Kekurangannya <i>e</i> kadang ya itu mas saya sering ambil dagangan sendiri jadi agak gimana ya kalau misal yang <i>pas</i> dengan selera saya itu kadang saya cobain sendiri waktu dirumah terus ya kebanyakan <i>sih</i> saya ambil mas gak saya jual jadi ya agak mengurangi keuntungan mas”</p>	
<p>Ammarul Fajar Usman Ibnu Saputra/7 Supply</p>	
<p>“Kelebihannya kalau misal ada barang bagus murah <i>gak</i> ada yang beli ya bisa buat sendiri <i>sikat</i> aja jadi kan <i>kayak</i> jualan <i>kan</i> kalau kita koleksi <i>doangkan</i> kayak tau dari orang jualan aja bukan dari <i>kayake</i> ini nya kalau orang jual kan <i>dah</i> tau</p>	<p>1. Menambah koleksi sneaker dan menambah</p>

<p>pasarnya <i>oh</i> ini segini jadi kalau kita beli kan bisa dapat yang murah <i>naah</i> gitu terus nambah pengetahuan produk juga apa yang lagi <i>hype</i> jadi <i>oh</i> kalau sekarang itu orang laginyari yang kayak gini ohh berarti besok <i>nyetoknya</i> yang kayak gini itu bisa”</p> <p>“Dari sneaker ya kayak nambah pengetahuan juga <i>sih</i> ya kalau sneaker yang bagus itu kayak gimana <i>sih ntar</i> jadi kita bisa ngasih tahu sama yang lain <i>oh</i> kamu belinya ini aja biar awet terus keinginannya terpenuhi jadi kalau jualan sneaker sekarang gak mikir mikir bisa pakai uang sendiri <i>dah gak</i> bingung lagi”</p> <p>“Mungkin gara-gara sneaker aku kenal siapa gitu banyak orang di Jogja kalau aku <i>gak</i> ada sneaker kayaknya cuma di kos-kosan aja kalau kayak gini <i>kan</i> bisa kenal sama siapa <i>gitu</i> bisa kenal sama <i>seller seller</i> lain <i>kan</i> dari se Indonesia jadi tahu gitu”</p> <p>“Hubungannya baik aku biasanya sering ambil ilmu dari orang orang jogja <i>sih</i> biasanya di kasih info-info barang barang jadi kan aku bisa tahu juga <i>oh</i> dapet ini gimana gimana caranya dapat barang dari luar tambah ilmu”</p> <p>“Komunitasnya <i>kan</i> Vans Hobi nya ya koleks Vans jualannya Vans jadi ngaruh juga <i>sih</i> jadi kepikirannya jualan ini aja ada nya Vans di jalanin dulu”</p> <p>“Positifnya itu selain <i>supplier</i>-nya mudah kita jualnya juga gampang banyak yang <i>nyari</i> di komunitas sendiri banyak yang <i>nyari</i> di kalangan masyarakat juga banyak lebih banyak Vans sama ya mungkin Adidas yang 300an mungkin yang murah murah gitu kalau Vans kan ya berapa aja masih ada yang <i>nyari</i> apalagi oldskoll bw udah kenceng banget”</p> <p>“Jualan jadi kita <i>kek</i> dapat teman gitu kalau dulu pernah main dulu <i>kan</i> aku nulis <i>kek</i> gini pakai kertas terus ku tempel di tembok nama-nama daerah yang aku pengen kunjungin sama nama-nama barang yang pengen ku beli <i>nah</i> jadi dari situ <i>tu</i> aku pengen ke sini pakai uang ini pakai uang sendiri gitu jadi motivasi gitu”</p> <p>“Rasanya bahagia seneng aja aku punya hobi jadi <i>duit</i> gitu <i>doang</i> hobi bisa jadi duit kayak aku main skate dulu di Kebumen itu yang namanyakaos aku dulu beli beberapa aja kaos dulu aku dikasih dari skate tapi sampai sekarang udah berhenti <i>dah jarang sih</i>”</p> <p>“Manfaatnya ya tadi itu kayak ilmunya jadi aku lebih tahu ini pasarnya ini terus di Facebook juga <i>kan</i> ada kayak Vanshead Kaskus sama Mybrand gitu tau <i>gak</i> itu kan</p>	<p>pengetahuan produk</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Menambah relasi dan pertemanan 3. Dengan bergabung di komunitas mempermudah untuk mencari <i>suplier</i> 4. Karena berangkat dari hobi mengkoleksi sneaker jualan sneaker sudah menjadi hobi baru 5. Tidak mudah bosan dan selalu merasa senang 6. Dapat memasarkan barang dagangannya dengan dirinya sendiri 7. Suka bersaing dengan konsumen ketika mendapati barang yang diinginkan di stok nya 8. Sering mengkonsumsi barang sendiri 9. Mengurangi keuntungan yang berimbas kepada permengurangi pertumbuhan bisnis
---	---

disitu jualan jualan juga itu disitu juga nambah wawasan terus kenal sama komunitas juga *kan* nambah teman sama pengetahuan juga”

“Kalau misalnya kayak orang lain lihat gitu kalau orang pakai sandal *kan wah* biasa aja *sih* kalau pakai sneaker ya lebih rapi kalau pakai sneaker *kan* lebih rapi”

“Iya nambah kepercayaan diri nambah *pede* nambah keren juga”

“Penting karena itu selain buat promosi sendiri promosi bisnis sendiri gitu sama buat nambah pengetahuan juga *sih* kalau misalnya kita jualan biar jualan ini masak kita gak tahu ini untuk apa buat mendeskripsikan ini itu apa jadi komunitas itu kan ada yang tahu biasanya kalau komunitas kumpul *kan* kayak ada *review* sneaker gitu jadi kan kita tahu nambah pengetahuan”

“Berbisnis itu kan dulu pertama *kan* gara-gara pengen beli sneaker malah terlanjur jadi pengen jualan itu *kayak* mungkin udah jadi hobi aja gitu”

“*He e* jualan mulai jadi hobi juga sekarang jadi jualan itu jualan *bawaan* nya senang aja”

“Senang banget pas ngeliat stok ku sendiri *gak* tau kenapa aku suka lihat kardus sepatu kardus banyak itu suka ya gimana ya kayak pengen *nidurin* aja gitu suka aja *kayak* gotong-gotong kardus dari mobil kemana *gitu* suka aku ngirim barang juga *happy* sendiri suka”

“Itu suka dukanya kalau ada barang bagus murah tapi *pas* barang nya itu ada *buyer* *lainbuyer* beli ke kita ada barang murah nyariin barang itu *nah* aku juga pengen gitu *lho* jadi aku ya gimana ya saingan sama *buyer* sendiri *yaudah lah gapapa* buat jualan juga yang penting untung sampai sekarang *nahan* gak koleksi lagi berhenti juga”

“Ada kelebihan udah *sih* itu aja sama dulu pernah dapat yang *sample* gitu dulu *kan* *sample* *dah* banyak banget ya dulu itu dapet dari yang jual juga *sih* *dia* juga yang ngajarin aku jualan itu”

“*Oh* buat dipakai sendiri dulu pernah iya pernah *sih* pernah sekarang juga iya sekali udah tahun ini sekali buat kuliah doang ini yang kupakai sendiri buat *daily* aja”

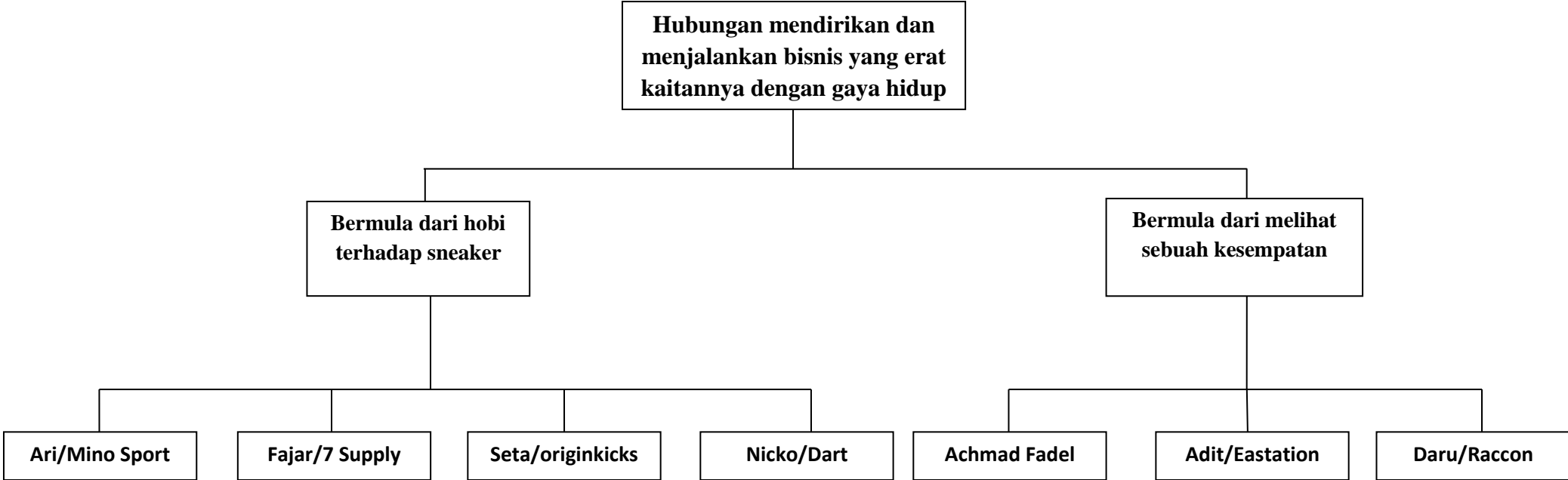
“Mungkin gampang yang pertama terus juga aku kan sama-sama muda gitu punya teman teman jugamuda semua mungkin ada yang masih kecil atau udah tua gitu jadi kan bisa tau gitu semua orang juga bisa pakai sneaker kan jadi ya *ngikutin* aja jadi banyak *sih* yang *kayak* gitu”

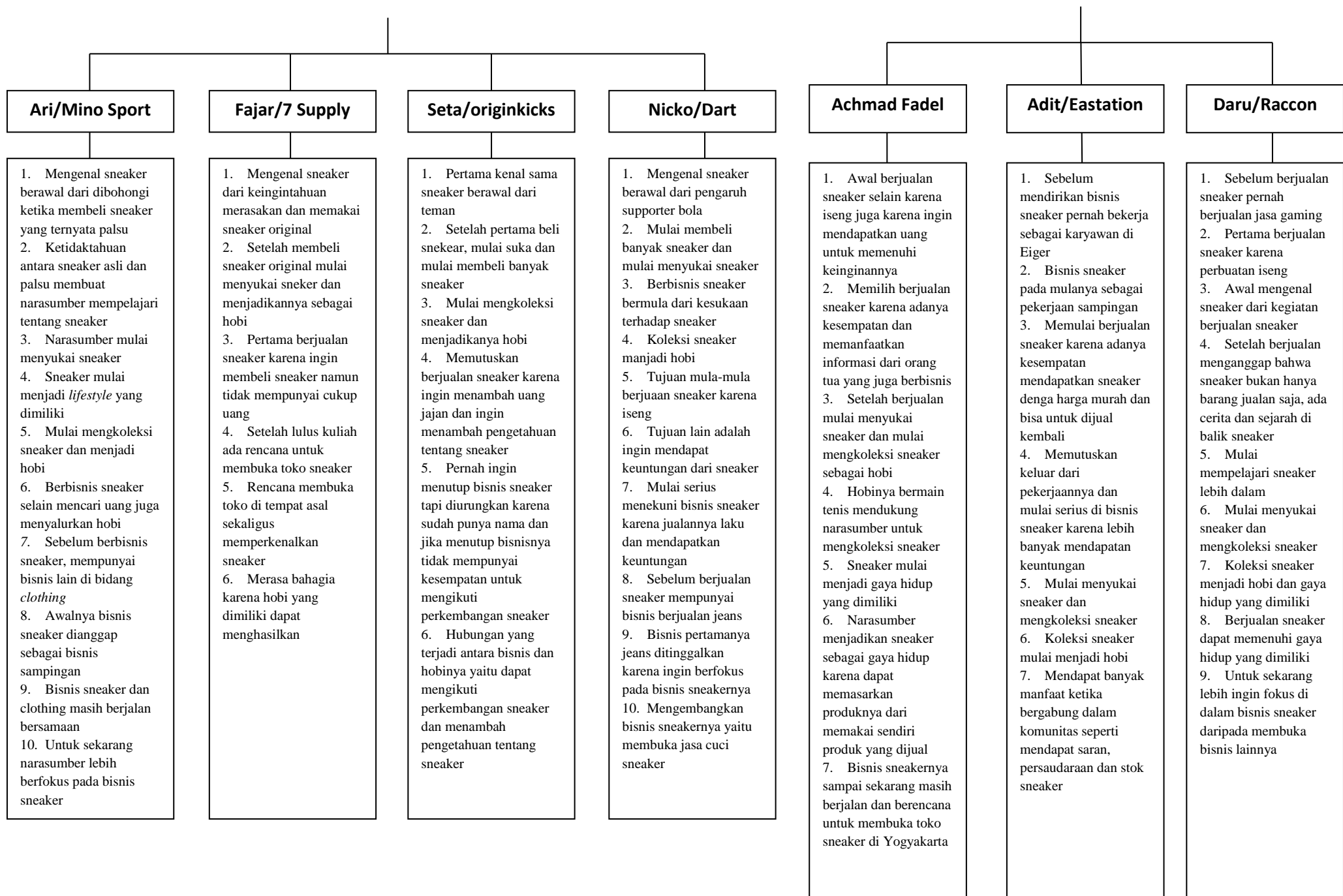
	<p>“Kelemahannya yang tadi itu yang rebuatan sama pelanggan sendiri sama apa ya sama kalau pengen beli sneaker harus nabung dulu tetep gak pakai uang jualan sekarang harus bener bener <i>nahan</i> jangan sampai kayak dulu <i>disisihin gitu</i>”</p> <p>“Sering kalau make dagangan sendiri 4 atau 5 kalian <i>lah</i>”</p> <p>”Tetap aku tulis jadi kayak aku beli pakai uang aku sendiri pakai uang tabungan satu buat masuk tabungan tapi harga nya harga beli gitu”</p> <p>“Enggak cuma pengaruh sama keuntungnya aja <i>sih mas</i>”</p> <p>“Pengaruh banget juga sama pertumbuhan bisnisku <i>kan</i> kalau mengurangi keuntungan jadi <i>gak</i> bisa <i>nyisihin</i> buat nambah modal gitu”</p>	
--	--	--

LAMPIRAN D

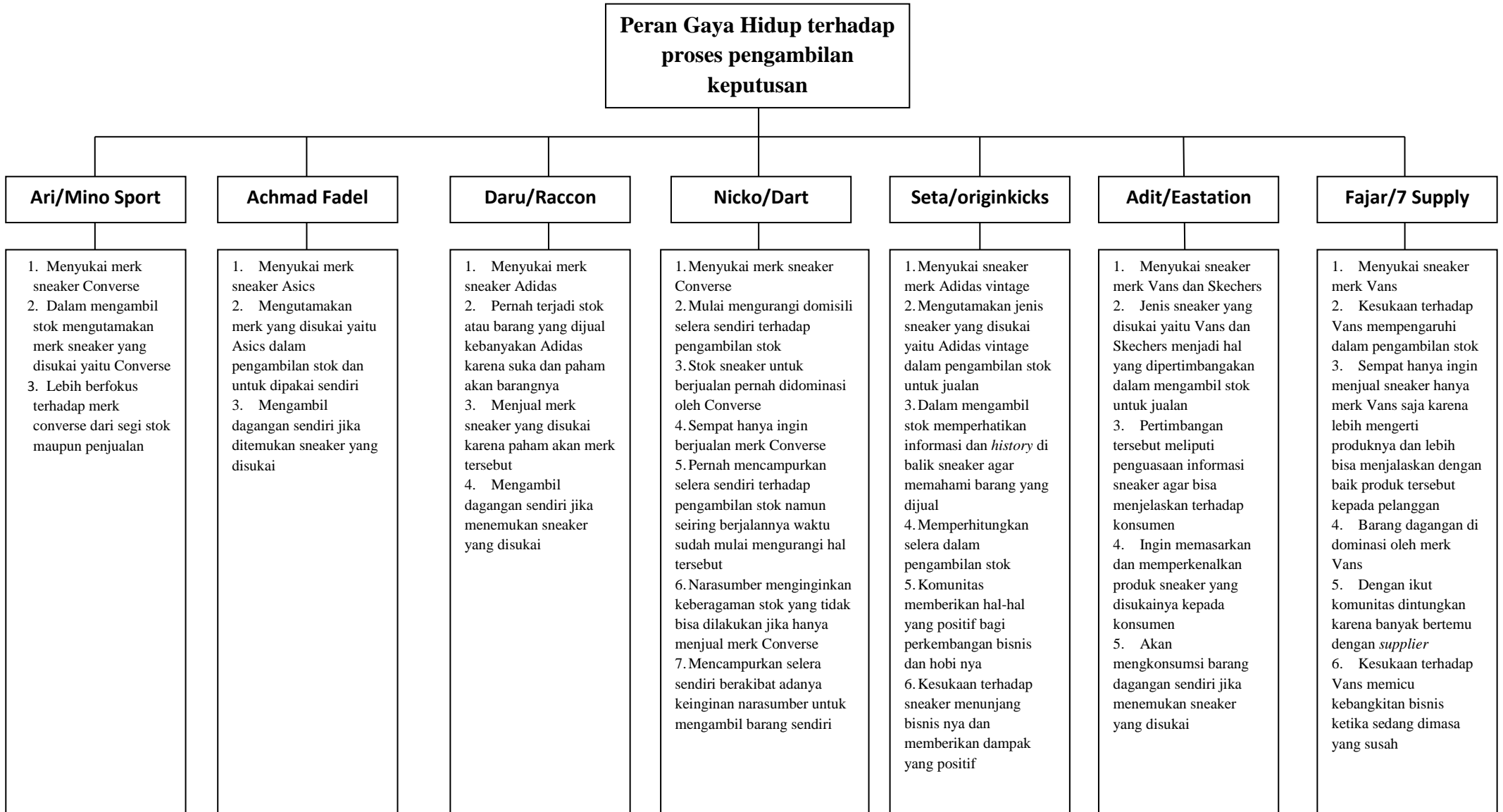
DATA DISPLAY

1. Alasan mendirikan bisnis yang erat kaitannya dengan gaya hidup

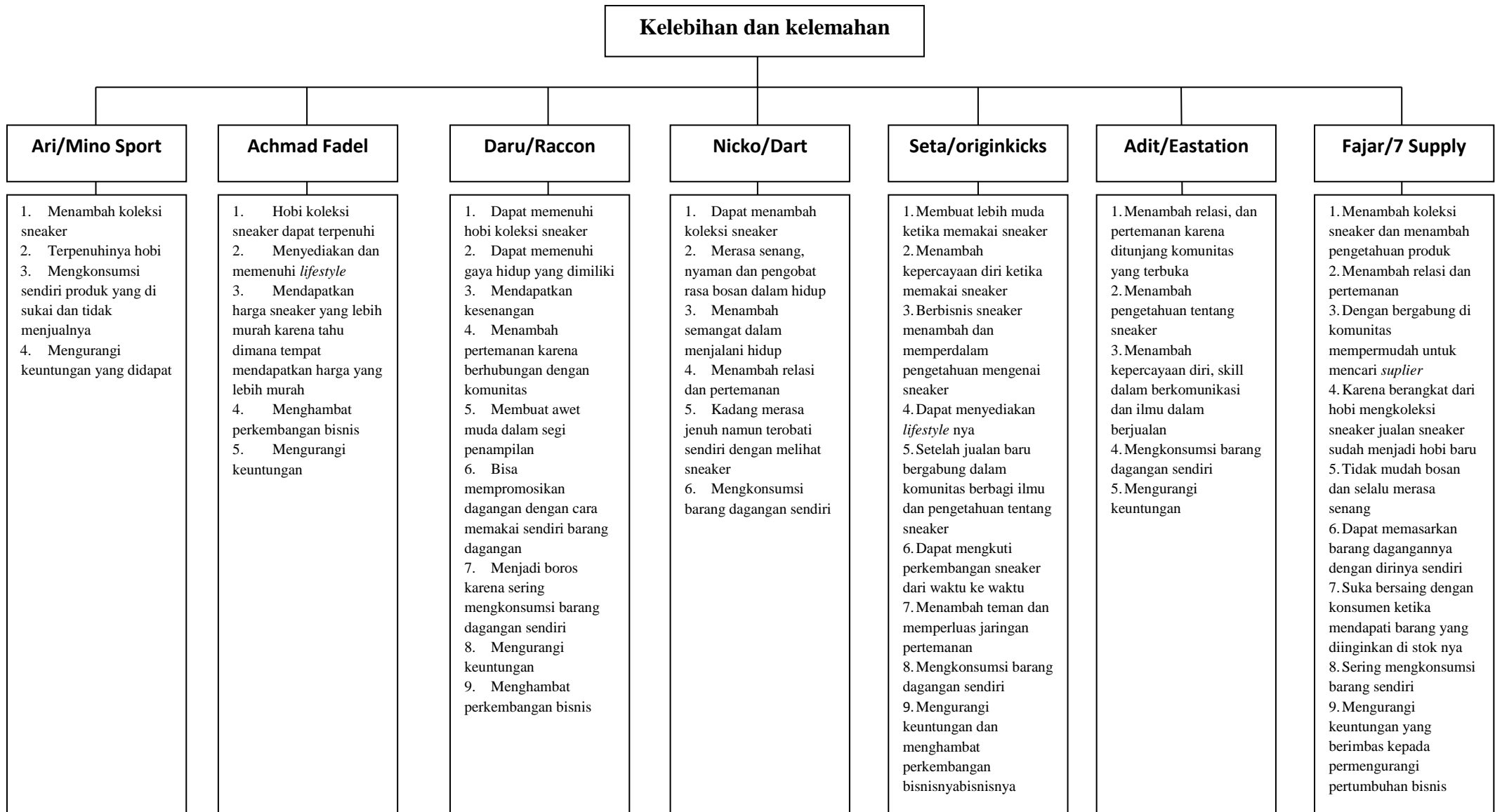




2. Peran gaya hidup terhadap proses pengambilan keputusan



3. Kelebihan dan kelemahan *entrepreneur* dengan gaya hidup yang dimiliki



LAMPIRAN E
DOKUMENTASI



Gambar E.1 Peneliti dengan Masagus Muhammad Arief di depan toko Mino Sport



Gambar E.2 Peneliti bersama dengan Achmad Fadel



Gambar E.3 Peneliti bersama dengan Daru Firmanjaya/Raccon Sneaker



Gambar E.4 Peneliti bersama dengan Nicko Chandra di Toko Dart Sneaker



Gambar E.5 Peneliti bersama dengan Seta Wikandaru



Gambar E.6 Peneliti bersama dengan Eka Adhitha di Eastation Store



Gambar E.7 Peneliti bersama Ammarul Fajar Usman Ibnu Saputra/7 supply

BIODATA PENULIS



Nama : Rizkia Satria Putranto

TTL : Temanggung, 01 Juli 1994

No. Hp : 081809615780

e-mail : Rizkiasatria@gmail.com

Jurusan : Manajemen

Konsentrasi : Sumber Daya Manusia

Alamat : Jalan Tambak Boyo No. 38B, Condong Catur, Depok, Sleman,
Yogyakarta