

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah penulis melakukan kajian secara analitis mengenai pemuda dalam mengembangkan usaha Thai Tea di Yogyakarta ini, maka dapat ditarik sebuah kesimpulan:

Bim Bim Thai Tea memulai usaha dengan melihat besarnya peluang pasar di daerahnya sebab belum ada yang memulai. Kondisi pasar cenderung menurun karena pelanggan tak tahu bila lokasi telah dipindah, pelanggan bosan atas menu yang ditawarkan. Guna mengatasinya, pihak Bim Bim menggunakan strategi promosi di media sosial, mengadakan nonton bareng, dan menyediakan alat-alat musik. Beberapa inovasi yang dilakukan adalah dengan menginovasi menu dan tempat yang ramah pengunjung. Muaytea Thai Tea berdiri berdasarkan hobi pemilik yang dikembangkan dalam bentuk usaha. Kondisi pasar, dalam empat bulan terakhir, cenderung menurun karena bersaing dengan dua pihak Thai Tea yang berdekatan. Strategi usaha yang digunakan dengan promosi di media sosial, memanfaatkan pertemanan, dan memberikan semacam diskon.

Thaiteque berdiri sebab dorongan dari lingkaran pertemanannya yang memberikan masukan untuk membuat suatu usaha minuman Thai Tea. Kondisi pasar sangat stabil dan signifikan dalam penjualan, namun beberapa bulan kemudian terpaksa tutup karena

tidak diizinkan memperpanjang sewa kontrak lokasi. Strategi usaha berbentuk pemanfaatan pemasaran menggunakan media *online*. Bentuk inovasi dengan sistem *pre-order*, iklan di media sosial, dan menggunakan Go-Food. Tak hanya itu bentuk inovasi yang dilakukan juga mengubah kemasan menggunakan botol, menasar pasar ke sekolah, dan menginovasi menu yang ada. Choky dirintis sebab *gandrung*-nya pemilik terhadap minuman Thai Tea dan cenderung tidak mengetahui dunia usaha. Kondisi pasar tidak stabil, kian hari semakin menurun meskipun lokasi penjualan sangat strategis. Strategi usaha yang digunakan adalah *buy one get one* dan promosi di media sosial. Inovasi usaha hampir bisa dikatakan tidak ada karena mengikuti arah *franchise*.

Dari Bim Bim, Muaytea, Thaiteque, dan Choky, keempatnya secara umum diklasifikasikan sebagai *fabian entrepreneurship*. Kriteria tersebut berdasarkan model keempat usaha Thai Tea yang pemiliknya, dalam hal ini pemuda, menjaga jarak atas risiko. Kategori lainnya bahwa keempat pemuda tidak membuat suatu usaha yang baru, tak dominan dan penuh dengan sisi kreativitasnya sehingga titik-tolak efisiensi dan stabilitas usaha sangat menonjol dalam keempat-empatnya. Dan keempat bidang usaha Thai Tea ini secara periodeisasi usahanya sebagai *budding entrepreneurs* yang secara harfiah disebut pengusaha muda pemula karena tergolong pemiliknya kisaran di bawah umur 35 tahun dan karena keterbatasan sumber daya yang digunakan.

B. Saran

Hasil daripada penelitian tentang pemuda dalam mengembangkan usaha Thai Tea ini setidaknya dapat memberikan gambaran yang memadai tentang kompleksitas wirausaha Thai Tea di Yogyakarta. Akan tetapi, walaupun demikian, usaha analisis dalam penelitian ini memiliki kemungkinan untuk salah. Dengan kata lain, argumen-argumen penulis tentang pengembangan usaha yang dimaksud perlu untuk dikaji ulang dalam penulisan-penulisan selanjutnya. Oleh karena itu, semestinya penelitian ini dapat menjadi sebuah undangan untuk memulai pembicaraan berikutnya.

Saya menyadari bahwa penelitian ini masih bersifat deskriptif. Sehingga kajian-kajian berikutnya perlu mempertajam kembali penjelasan mengenai fenomena, persoalan, serta kondisi sosial yang memiliki relasi dengan pengembangan ekonomi dalam bidang Thai Tea yang ada di Yogyakarta. Lebih dari itu, pihak-pihak yang menjadi narasumber hingga sasaran *outlet* dalam penelitian ini perlu untuk diperluas wacananya secara lebih mendalam dan menggunakan keseluruhan data, dokumen, atau hasil-hasil evaluasi dari kinerja yang selama ini telah dilakukan.

Keseluruhan pihak-pihak yang memiliki keterkaitan, baik langsung maupun tidak, juga perlu untuk ditelaah lebih mendalam karena bagi penulis, persoalan pengembangan usaha Thai Tea ini tidak semata melibatkan pihak pemilik secara *an sich*, namun juga melibatkan siapa dan apa saja yang signifikansinya tidak terlihat secara langsung dalam struktur dan relasi ekonomi yang bersangkutan.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Arikunto, Suharsimin. 1993. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*: Edisi Revisi II. Jakarta: Rineka Cipta
- Arikunto, Suharsini. 1996. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta
- G. Sujiyanto. 2017. “Khasiat Teh untuk Kesehatan dan Kecantikan” *Flona Serial*, Oktober, I
- Iskandar. 2009. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Gaung Persada
- J. J. Spillane. 1992. *Komoditi Teh Peranannya Dalam Perekonomian Indonesia*. Yogyakarta: Penerbit Kanisius
- Kartajaya, Hermawan. 2013. *Hermawan Kartajaya On Positioning*. Jakarta: Mizan
- Kasmir. 2013. *Kewirausahaan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Koentjoroningrat. 1993. *Metode-Metode Penelitian Masyarakat*. Jakarta: PT Gramedia Utama
- Kriyantono, Rakhmat. 2009. *Teknik Praktis Riset Komunikasi: disertai Contoh Praktis Riset Mdia, Public Relations, Adversting, Komunikasi Organisasi, Komunikasi Pemasaran*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group
- Marlo, Abu. 2013. *Entrepreneurship Hukum Langit*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Martin, Laura C. 2007. *Tea, The Drink that Changed The World*. America: Tuttle Publishing
- Muhajir, Noeng. 1993. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rake Sarasin
- N. N. Potter. 1986. *Food Science*, Fourth Edition. New York: Van Nosrand Reinhold
- Nasution. 1996. *Metode Research*. Jakarta: Bumi Aksara

Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta

_____. 2014. *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta

Sunyoto, Danang. 2013. *Kewirausahaan Untuk Kesehatan*. Yogyakarta: Nuha Medika

Suryana. 2013. *Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Salemba Empat, Jakarta, 2013

Jurnal

Bula, Hannah Orwa. 2012. “*Evolution and Theories of Entrepreneurship: A Critical Review on the Kenyan Perspective*”, *International Journal of Business and Commerce*, Vol. 1, No.11, Lahore

Green, Francis. 2013. *Youth Entrepreneurship*. OECD

Website

Alexandra. 2019. *Thai Tea, Thailand Fact*, <https://alexandravanny03.wordpress.com/2014/11/13/thai-tea-thailand-fact/>

Al-Hikam, Herdi Alif. 2019. *Duh, RI Kebanjiran Teh Impor dari Thailand*, <https://finance.detik.com/industri/d-4466002/duh-ri-kebanjiran-teh-impor-dari-thailand>

Anugerah, Anugerah. 2016. “Harta Empat Orang di Indonesia Setara Gabungan Kekayaan 100 Juta Orang Miskin”, <https://www.bbc.com/indonesia/indonesia-39060857>

Econ, Ellen Chandra. 2019. “Pahami Dulu Cara Menentukan Franchise Fee dan Royalty Fee”, <https://www.finansialku.com/franchise-fee/>

Fatimah. 2019. Sejarah Thai Tea yang Jarang Diketahui Hingga Beragam Manfaatnya bagi Kesehatan, <https://aceh.tribunnews.com/2018/09/16/sejarah-thai-tea-yang-jarang-diketahui-hingga-beragam-manfaatnya-bagi-kesehatan>

Indotrading. 2019. “Asal Muasal Maraknya Bisnis Minuman Thai Tea di Indonesia”, <https://news.indotrading.com/asal-muasal-maraknya-bisnis-minuman-thai-tea-di-indonesia/>

- Jayani, Dwi Hadya. 2019. "Generasi Muda Indonesia Suka Menjadi Wirausahawan Dibanding PNS", <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2019/04/10/generasi-muda-indonesia-suka-menjadi-wirausahawan-dibanding-pns>
- KAHMIPRENEUR Kembali Gelar Ajang Inspiratif Bertajuk 'Young Entrepreneur Summit 2019', <https://www.indopos.co.id/read/2019/04/10/171565/kahmipreneur-kembali-gelar-ajang-inspiratif-bertajuk-young-entrepreneur-summit-2019>
- Kementerian Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia. 2018. "Peluang Besar Jadi Pengusaha di Era Digital", <https://www.kominfo.go.id/content/detail/9503/peluang-besar-jadi-pengusaha-di-era-digital/0/berita>
- Movita, Ambraranie Nadia Kemala. 2019. "Indonesia Diprediksi Masuk 3 Besar Negara yang Mendominasi Ekonomi Global pada 2028", <https://ekonomi.kompas.com/read/2019/02/26/093100526/indonesia-diprediksi-masuk-3-besar-negara-yang-mendominasi-ekonomi-global>
- Pompa, Claudia. 2019. *Five Ways to Strengthen Youth Entrepreneurship*, <https://www.odi.org/blogs/10191-five-ways-strengthen-youth-entrepreneurship>
- Prasetyo, Andhika. 2019. "Rasio Wirausaha Indonesia Sentuh 7%", <https://mediaindonesia.com/read/detail/164639-rasio-wirausaha-indonesia-sentuh-7>
- Sicca, Shintaloe Pradita. 2019. "BPS: Pengangguran Lulusan Universitas Naik 1,13 Persen", <https://tirto.id/bps-pengangguran-lulusan-universitas-naik-113-persen-cJ3h>
- Riahi, Sonia. 2017. *Youth Entrepreneurship: Ottawa's Portfolio in Talent Development*, dalam <https://timreview.ca/article/394>
- Setiawan, Sakina Rakhma Diah. 2019. "2030, Indonesia Dipredisi Jadi Negara Ekonomi Keempat di Dunia", <https://ekonomi.kompas.com/read/2019/01/09/124556326/2030-indonesia-diprediksi-jadi-negara-ekonomi-terbesar-keempat-di-dunia>
- Undang-Undang Republik Indonesia, "Kepemudaan, Nomor 40 Tahun 2009" http://www.dpr.go.id/dokjdih/document/uu/UU_2009_40.pdf

World Health Organization, “Adolescent Health and Development,
http://www.searo.who.int/entity/child_adolescent/topics/adolescent_health/en/



LAMPIRAN

TRANSKRIP HASIL WAWANCARA DENGAN PENGUSAHA THAI TEA
DI YOGYAKARTA

Konsep	Indikator	Daftar Pertanyaan
<p><i>Entrepreneurship</i></p>	<p>Proses, mulai usaha, perencanaan.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pada usia berapa anda memulai bisnis Thai Tea? 2. Sudah berapa lama anda mengelola bisnis Thai Tea? 3. Mengapa mengambil Thai Tea sebagai sebuah usaha yang akan dirintis? Bagaimana anda membaca peluang tersebut? 4. Berapa modal awal usaha Thai Tea ini? 5. Bagaimana anda menemukan ide tentang menu yang ada? Apakah ada hubungan dengan situasi pasar? 6. Apakah Thai Tea yang anda jual memiliki ciri khas yang identik dengan usaha yang serupa selama ini? 7. Berapa omzet usaha Thai Tea anda? 8. Apakah ada perencanaan target omzet per hari? 9. Apakah ada alasan dalam pemilihan lokasi usaha Thai Tea?
	<p>Kondisi pasar, strategi, dan inovasi</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana kondisi dan perkembangan usaha anda saat ini?

		<ol style="list-style-type: none"> 2. Inovasi apa saja yang anda lakukan dalam usaha Thai Tea selama ini? 3. Bagaimana strategi anda mengatasi persaingan antar sesama pengusaha Thai Tea? 4. Adakah inovasi baru untuk mengatasi kondisi kelesuan penjualan, guna meningkatkan omzet penjualan? 5. Bagaimana cara anda menghadapi serta mengatasi tren bisnis Thai Tea? 6. Apakah anda menggunakanteknologi dan media sosial untuk memasarkan/ menjual Thai Tea seperti Gofood/Grabfood?
<p><i>Youth Entrepreneurship</i></p>	<p><i>Kewirausahaan Inovatif, Kewirausahaan Imitatif, Kewirausahaan Fabian, Drone Enterprenuer.</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah anda pernah memulai sebuah usaha sebelumnya? Jika iya, usaha apa dan apakah itu berpengaruh terhadap pemilihan Thai Tea saat ini? 2. Apakah menu dan konsep bisnis Thai Tea merupakan ide yang anda buat sendiri atau sama dengan bisnis Thai Tealainnya ? 3. Apakah ada kriteria tertentu dalam penerimaan karyawan Thai Tea? 4. Apakah bisnis Thai Tea ini merupakan bisnis yang anda mulai sendiri? Atau meneruskan dari orang tua? 5. Jika itu merupakan usaha yang anda bangun sendiri, mengapa sebagai pemuda, anda memilih Thai Tea, kenapa tidak memilih usaha lain?

		<p>6. Apakah ada dorongan orang tua dalam memulai, merencanakan, dan memproses baik secara moril dan materiel dalam usaha Thai Tea anda ini?</p> <p>7. Bagaimana anda mengatasi segala resiko menjadi seorang wirausaha, khususnya pada usaha Thai Tea?</p> <p>8. Inovasi apa yang sudah anda kembangkan untuk usaha Thai Tea anda?</p>
--	--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Pada kesempatan kali ini saya akan melakukan wawancara, yang pertama yaitu pada tanggal 6 Oktober 2019 di Bim Bim Thai Tea. Pemilik Bim Bim Thai Tea ini adalah Bima Saputra seorang pemuda yang berusia 20 Tahun. Bertempat tinggal dan asli kelahiran Kulon progo tepatnya di desa Dusun Kasongan RT. 48, RW 24, Desa Banjar Arum.

- **A: Sudah berapa lama mengelola bisnis Thai Tea ini mas?**
- B: Saya mulai usaha ini pada awal 2019 mbak
- **A: Mengapa mas Bima mengambil Thai Tea sebagai sebuah usaha yang akan dirintis? Bagaimana anda membaca peluang tersebut? Dan alasan anda tetap bertahan pada usaha ini.**
- B: Karena Thai Tea di sekitar sini masih jarang mbak bahkan kita kalau mau membeli Thai Tea harus agak kekota dikit kearah timur kurang lebih 10-15 kilo meter. Nah karena disini masih belum ada yang jual mbak maka saya iseng-iseng buka, tapi sebenarnya ya ngga iseng sih mbak tapi saya niat. Mungkin saja dari Thai Tea ini saya bisa punya kedai yang besar itu sih harapan saya. Sekarang ini mbak mau melakukan usaha itu pasti butuh banyak modal. Saya memulai usaha ini jelas modal dari orang tua dan saya punya rasa tanggung jawab besar untuk mengembalikan modal tersebut. Maka dari itu mbak, saya

semangat sekali untuk mewujudkan usaha ini. Saya juga melihat Thai Tea di daerah sini belum ada mbak, maka saya yakin sekali minat pembeli sangat tinggi karena rasa penasaran ingin mencoba atau teman-teman saya yang sudah pernah mencoba membeli di area mereka bekerja juga ingin menikmati lagi Thai Tea di dekat rumahnya. Teman-teman saya mendukung dengan usaha saya ini mbak, ini juga menjadi alasan saya bersemangat dan bertahan hingga saat ini. Kalau urusan lain, tidak bisa dipungkiri sebagai wirausaha kita harus selalu siap dengan rugi dan untung

- **A: Pada awal melakukan usaha ini berapa modal awalnya?**
- B: Modal awal saya ini sekitar 10 juta mbak dan sebagian saya menggunakan atau memanfaatkan barang-barang di rumah mbak jadi biaya tidak terlalu besar.
- **A: Bagaimana anda menemukan ide tentang menu yang ada? Apakah ada hubungan dengan situasi pasar?**
- B: Ide jualan ini saya temukan ya saat itu mbak pas saya melihat banyak anak muda kampung sini yang membicarakan tentang Thai Tea atau minuman kekinian tapi jaraknya sangat jauh. Ya hubungannya dengan situasi pasar itu tadi mbak ketika saya memulai usaha ya alasan utamanya itu namun minggu-minggu ini memang agak sepi mbak, ya mungkin teman-teman saya dan pelanggan lainnya sudah mulai bosan dengan menu yang ada dan suasana ini. Pelanggan saya yang hampir setiap hari ganti orang sekarang sudah mulai berubah mbak, saya harus menciptakan suasana baru ini agar mereka datang lagi mbak. Tapi kalau pas ada acara nonton bareng atau ada rapat pemuda gitu ramai mbak. Hampir setiap malam minggu sini di pesan sama pemuda-pemuda sini mbak untuk arisan dan rapat rutin. Ini rencananya setiap seminggu sekali saya mau adakan nonton bareng kayak bola atau film biar mereka nggak bosan.
- **A: Apakah Thai Tea yang anda jual memiliki ciri khas yang identik dengan usaha yang serupa selama ini?**
- B: Kayaknya tidak mbak karena hampir semua sama dengan Thai Tea lainnya ya dari menu seperti original, grentea dan milo itu hampir semua rata-rata gitu

mbak. Tapi ada juga yang tidak menggunakan Thai Tea Kopi mbak, kalau punya saya ini ya kadang ada kadang tidak mbak karena kurang begitu diminati.

- **A: Berapa omzet usaha Thai Tea mas Bima perbulannya?**

- B: ya kurang lebih 3 sampai 3,5 juta mbak perbulan

- **A: Inovasi apa saja yang anda lakukan dalam usaha Thai Tea selama ini?**

- B: saat ini saya beri menu-menu baru mbak di sini, jadi ngga hanya thai tea . pembeli juga bisa menikmati wedang uwung dan es tape. Saya rombak total ini mbak tempatnya jadi lebih klasik dan seni karena disini saya kasih sentuhan-sentuhan wayang dan suasananya saya samakan dengan situasi didesa. Tempat adalah nomer satu mbak bagi saya karena pembeli bakal betah berlama-lama disini karena kesan pertama nyaman mbak. Saya pernah beli minum di kedai mbak tidak nyaman bagi saya, pikir ku ya pantes saja kalau sepi karena kesan pertama emang bukan kayak kedai mbak, dan tempatnya kotor. Saya tidak mau kalau kesan pertama pembeli seperti yang saya alami itu mbak disini memang harus kenyamanan yang saya utamakan mbak.

- **A: Bagaimana strategi mas Bima untuk mengatasi persaingan antar sesama pengusaha Thai Tea?**

- B: Sekarang saya mulai aktif lagi mbak dengan media sosial setelah sekian lama saya diamkan. Instagram, facebook dan Whatsapp sekarang saya jadikan media promosi aktif mbak, agar banyak dilihat oleh teman-teman saya dan khalayak umum. Menu-menu yang ada sering saya upload sekarang mbak dan ada beberapa konsumen yang mengirimkan photo di Instagram Bim Bim Thai Tea lalu saya repost. Saya juga sering membuat video ketika teman-teman sedang bermain musik disini ini juga menjadi salah satu ajang promosi mbak agar konsumen lain tertarik untuk mencoba mampir kesini dan ketagihan datang lagi. Pelanggan yang suka bermain musik pasti sering balik lagi kesini mbak soalnya bisa bermain musik dan belajar bersama dengan orang-orang baru disini tentunya.

- **A: Bagaimana cara anda menghadapi serta mengatasi tren bisnis Thai Tea?**
- B: ya gimana ya mbak mungkin saya mengalir saja mbak, saat ini trend nya sedang dunia kuliner ya mungkin saya akan menggeluti dan belajar penuh tentang kuliner mulai dari manajemennya dan inovasinya. Karena kalau terjun didunia kuliner gak bakal ada mati nya mbak maksudnya kita akan terus berinovasi didunia pangan.
- **A: Apakah anda menggunakanteknologi dan media sosial untuk memasarkan/menjual Thai Tea seperti Gofood/Grabfood?**
- B: sementara ini belum mbak karena driver didaerah sini masih sangat langka
- **A: Apakah anda pernah memulai sebuah usaha sebelumnya? Jika iya, usaha apa dan apakah itu berpengaruh terhadap pemilihan Thai Tea saat ini?**
- B: belum e mbak
- **A: Apakah ada kriteria tertentu dalam penerimaan karyawan Thai Tea?**
- **Apakah bisnis Thai Tea ini merupakan bisnis yang anda mulai sendiri? Atau meneruskan dari orang tua?**
- B: kalau kretaria sih ngga ada mbak karena saya pernah punya karyawan seusia saya, namun pernah juga seusia bapak saya. Kalau bagi saya sih mbak yang penting jujur dan rajin aja.
- **A: Jika itu merupakan usaha yang anda bangun sendiri, mengapa sebagai pemuda, anda memilih Thai Tea, kenapa tidak memilih usaha lain?**
- B: ya karena Thaitea lagi ngetrend mbak dan cara bikinnya mudah modalnya juga dikit dan laba nya lumayan mbak
- **A:Apakah ada dorongan orang tua dalam memulai, merencanakan, dan memproses baik secara moril dan materiel dalam usaha Thai Tea anda ini?**

- B: jelas ada mbak, karena ini modal utama dari orang tua. Orang tua sangat setuju dengan usaha saya ini mbak karena daripada saya lontang lantung ngga ada kegiatan positif.
- **A: Bagaimana anda mengatasi segala resiko menjadi seorang wirausaha, khususnya pada usaha Thai Tea?**
- B: ya semua usaha pasti ada untung rugi mbak tapi yang terpenting yang harus saya tekankan pada diri saya yaitu siap mbak. Jadi jangan berhenti pada satu kemungkinan aja misal sekarang kita untung ya kita harus memikirkan ruginya juga mbak.



- Nama: Fachruriza (A)
- Usia: 25 Tahun
- Nama usaha: Muaytea
- **A: Kira-kira sudah berapa lama mengelola bisnis Thai Tea ini mas?**
- B: Saya mulai usaha ini pada tanggal 5 Januari 2018 mbak
- **A: Mengapa mas Riza mengambil Thai Tea sebagai sebuah usaha yang akan dirintis? Bagaimana anda membaca peluang tersebut? Mungkin**
- B: Saya itu dulu hobi sekali mbak dengan minuman rasa, sampai pada suatu ketika saya keliling mall dan menemukan Thai Tea, saya penasaran ini minuman apa kok banyak diminati anak muda, lalu saya ikut mengantri pada waktu itu mbak. Kesan pertama ketika saya minum rasanya enak dan nagih. Saya jadi sering beli minuman itu hampir setiap hari tapi tidak di dalam mall. Pada waktu itu sudah ada yang jual mba satu, dua di pinggir jalan. Lalu saya membeli bahan dasarnya lewat Lazada waktu itu, saya coba seduh sendiri dan racik menjadi Thai Tea. Dengan melihat youtube saya bisa membuat Thai Tea yang rasanya sangat pas dan enak menurut saya. Dengan tingkat kepercayaan diri saya yang tinggi mbak lalu saya beranikan membuka usaha ini.
- **A: Pada awal melakukan usaha ini berapa modal awalnya?**
- B: Modal awal saya ini sekitar 5 juta mbak
- **A: Bagaimana anda menemukan ide tentang menu yang ada? Apakah ada hubungan dengan situasi pasar?**
- B: Dulu ya saya milih usaha ini karena hobi sih mbak, dan dulu Thai Tea masih terbilang langka di daerah sini. Kalau ide menu yang sama sih mbak sama thai tea lainnya, jadi ngga ada ide menu dari saya pribadi. Sebelumnya omzet saya perbulan hampir 4 juta mbak namun secara pribadi kondisi yang saya rasakan saat ini yaitu sedang menurun pendapatannya karena sekitar sini sudah banyak bermunculan Thai Tea baru. Hanya berjarak 500 meter dan 1 kilo. Kondisi ini terasa banget mbak di minggu-minggu ini. Thai Tea sedang booming saat ini sehingga banyak yang membuka bisnis Thai Tea. Proses membuka gerai hingga

membuat Thai Tea sangatlah mudah mbak jadi hampir semua orang bisa mengerjakan hal ini, apalagi sekarang adanya Gofood dan Grabfood sangat memudahkan orang untuk membeli. Semua bahan pokok Thai Tea juga sangat mudah didapatkan mbak harganya pun relatif terjangkau

- **A: Berapa omzet usaha Thai Tea mas Riza perbulannya?**
- B: ya kurang lebih 4 juta mbak perbulan tapi ini pas kondisi masih stabil lho mbak belum seperti akhir-akhir ini mbak.
- **A: Inovasi apa saja yang anda lakukan dalam usaha Thai Tea selama ini?**
- B: Inovasi yang saya lakukan ngga begitu banyak perubahan sih mba mungkin ya Cuma menu-menu saya lengkapi seperti rasa yakult, oreo dan ovaltine. Mau melakukan usaha sebesar apapun itu, Mbak, hanya ada dua pilihan atau kemungkinan, yaitu mau bertahan atau bangkrut. Karena dua kemungkinan ini selalu jalan bersama dan soal rejeki itu sudah urusan lain, tidak bisa dipungkiri sebagai wirausaha kita harus selalu siap dengan kemungkinan-kemungkinan yang terjadi dan siap dengan proses yang harus ditempuh. Jika kita sudah memikirkan hal itu pasti kita sudah menyiapkan beberapa rencana seperti apabila usaha A tidak lancar ya mungkin kita masih punya usaha yang B sebagai cadangan atau usaha kedua
- **A: Bagaimana strategi mas Riza untuk mengatasi persaingan antar sesama pengusaha Thai Tea?**
- B: Instagram ini sangat membantu cukup banyak mbak bagi penjualan saya, karena dari akun instagram ini saya mampu melakukan promosi yang cukup efektif. Teman-teman dan konsumen lain yang cukup aktif sebagai pengguna instagram ini memudahkan saya menginformasikan promo-promo dan info lain terkait produk Thai Tea yang saya jual. Misal nih mbak setiap hari Jumat selalu saya adakan promo beli satu gratis satu dan syarat ketentuannya konsumen sudah harus mem-*follow* akun instagramnya Muaytea. Saya juga memberikan *free* ongkir untuk setiap pembelian minimal 5 *cups* Thai Tea mbak. Dengan begini konsumen atau penikmat Thai tea akan semakin tertarik dan mau

membeli lagi seperti yang saya harapkan. Saat ini saya juga sedang mencoba mendaftarkan produk saya ke Grabfood mbak, agar konsumen juga lebih mudah mendapatkan Thai Tea walaupun jaraknya jauh atau saat kondisi tidak memungkinkan keluar rumah.

- **A: Bagaimana cara anda menghadapi serta mengatasi tren bisnis Thai Tea?**

- B: kalau bagi saya sih mbak yang penting kita konsisten buat rasa dan kualitas tetap sama soalnya biarpun banyak yang bermunculan kalau rasa kita tetap sama ya kita tetap diminati agar tidak mengecewakan pembeli. Misal mba sekarang banyak kan tempat-tempat makan legend yang tempatnya biasa banget tapi mereka masih eksis, ya karena konsisten tadi mbak. Kalau yang baru-baru muncul kan masih perlu cari pasaran juga mbak.

- **A: Apakah anda menggunakan teknologi dan media sosial untuk memasarkan/menjual Thai Tea seperti Gofood/Grabfood?**

- B: Masih dalam proses Gofood mbak

- **A: Apakah anda pernah memulai sebuah usaha sebelumnya? Jika iya, usaha apa dan apakah itu berpengaruh terhadap pemilihan Thai Tea saat ini?**

- B: sudah mbak, saya selain punya usaha ini saya juga punya usaha jasa pembuatan kaos sablon saya juga membantu orang tua dagang dirumah mbak jadi ya memang sudah ada jiwa usaha saya mbak sejak kecil sebenarnya, hal ini membuat saya yakin untuk memulai usaha lagi mbak salah satunya ya Thai Tea ini.

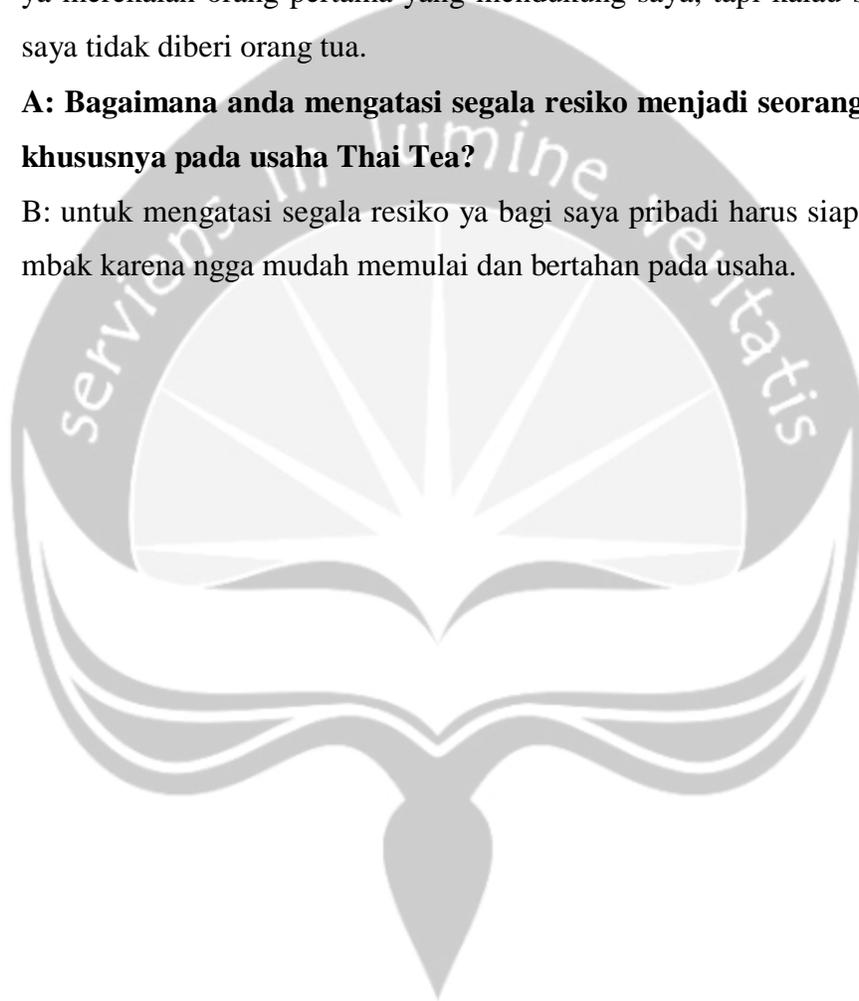
- **A: Apakah ada kriteria tertentu dalam penerimaan karyawan Thai Tea?**

- B: Ada mbak, yang jelas masih usia muda, ramah dan mau belajar.

- **Apakah bisnis Thai Tea ini merupakan bisnis yang anda mulai sendiri? Atau meneruskan dari orang tua?**

- B: ini usaha yang saya rintis sendiri mbak, dan modal juga dari saya sendiri. Orang tua jelas mendukung dan memberi semangat.

- **A: Apakah ada dorongan orang tua dalam memulai, merencanakan, dan memproses baik secara moril dan materiel dalam usaha Thai Tea anda ini?**
- B: jelas ada mbak, dari pertama saya mengenal dagang juga dari orang tua jadi ya merekalah orang pertama yang mendukung saya, tapi kalau secara modal saya tidak diberi orang tua.
- **A: Bagaimana anda mengatasi segala resiko menjadi seorang wirausaha, khususnya pada usaha Thai Tea?**
- B: untuk mengatasi segala resiko ya bagi saya pribadi harus siap mental dulu mbak karena ngga mudah memulai dan bertahan pada usaha.



- Nama: Dian
- Usia: 19 Tahun
- Nama usaha: Thaiteaque
- **A: Kira-kira sudah berapa lama mengelola bisnis Thai Tea ini mbak dian?**
- B: Pada pertengahan Juli 2019 mbak saya mulai usaha ini
- **A: Mengapa mbak dian mengambil Thai Tea sebagai sebuah usaha yang akan dirintis? Bagaimana anda membaca peluang tersebut?**
- B: saya banyak melihat peluang mbak karena ada salah satu teman yang bisa dikatakan juga sukses dalam dunia kuliner khususnya minuman. Saya tertarik karena modal nya tidak terlalu banyak dan untungnya lumayan mbak.
- **A: Pada awal melakukan usaha ini berapa modal awalnya?**
- B: Modal awal saya ini sekitar kurang lebih 10 juta mbak karena hampir semua alat-alat saya beli mbak tidak menggunakan barang dari rumah.
- **A: Bagaimana anda menemukan ide tentang menu yang ada? Apakah ada hubungan dengan situasi pasar?**
- B: ide ini tidak saya temukan sendiri mbak karena sebagian besar sama pada thai tea lainnya.
- **A: Berapa omzet usaha Thai Tea mbak perbulannya?**
- B: ya kurang lebih 3 juta mbak perbulan
- **A: Inovasi apa saja yang anda lakukan dalam usaha Thai Tea selama ini?**
- B: Dengan pemilihan botol sebagai wadah Thai Tea ini sebenarnya akan menarik konsumen karena lebih mudah dibawa kemana-mana dari segi kemasan ya mbak. Misal kayak anak-anak sekolah gitu sering membawa

minuman botol karena sangat mudah dimasukkan kedalam tas. Untuk pengiriman pun lebih aman dan tidak takut tumpah mbak karena penutup botol ini sangat kuat dan tidak mudah rusak kemasannya. Saya juga ingin menambahkan stiker pada botol tersebut mbak agar lebih cantik dan menarik. Ini inovasi saya sih mbak setelah saya sudah tidak punya gerai saya buat dibotol dan saya preorder sistem nya. Pelanggan saya yang sudah tau pasti order lagi mbak melalui whatsapp sembari saya mencari tempat baru lagi.

- **A: Bagaimana strategi mbak dian untuk mengatasi persaingan antar sesama pengusaha Thai Tea?**

- B: Berulang kali saya meyakinkan diri saya sendiri mbak bahwa usaha ini nantinya akan berhasil dan banyak diminati pelanggan saya. Saya selalu menjaga rasa dan kualitas dari bahan yang bagus dan saya pastikan semua murni seperti gula dan susu. Walaupun saya belum mendapatkan tempat baru namun saya akan tetap bertahan menjual Thai Tea dan akan berinovasi dengan menu-menu baru. Saya juga masih sering mengadakan promo seperti beli satu gratis satu mbak, di whatsapp saya banyak grup teman-teman lama pasti saya infokan disitu agar mereka tertarik. Saya juga mau mengantar pesanan mereka tanpa batas minimal mbak, mungkin ini juga bisa saya jadikan sebagai strategi pemasaran saya agar mudah dikenal masyarakat luas. Dengan begini saya akan lebih mudah mendaftar Gofood maupun Grabfood mbak karena sudah banyak yang tau

- **A: Bagaimana cara anda menghadapi serta mengatasi tren bisnis Thai Tea?**

- B: ya seperti saat ini mbak saya juga sedang menghadapi persaingan thai tea yang sangat ketat. Saya belum punya gerai lagi dan saya harus bertahan pada usaha ini. Ya saya tetap bertahan dengan apa yang sudah saya mulai ini mbak saya yakin produk saya akan cepat dikenal pembeli secara luas. Teman-teman

saya mendukung saya berjualan melalui online saja, namun rasanya kurang gimana gitu mbak bagi saya kalau tidak punya gerai.

- **A: Apakah anda menggunakan teknologi dan media sosial untuk memasarkan/menjual Thai Tea seperti Gofood/Grabfood?**
- B: Menggunakan gofood pernah mbak tapi setelah saya belum punya gerai lagi gofood sementara waktu saya off kan dulu mbak. Sementara ini melalui akun media sosial dulu seperti instagram, facebook dan whatsapp sebagai media promosi, saya juga siap mengantar thaite ini dalam bentuk botol mbak.
- **A: Apakah anda pernah memulai sebuah usaha sebelumnya? Jika iya, usaha apa dan apakah itu berpengaruh terhadap pemilihan Thai Tea saat ini?**
- B: belum mbak, Thaiteaque merupakan bisnis pertama yang saya mulai
- **A: Apakah ada kriteria tertentu dalam penerimaan karyawan Thai Tea?**
- B: Tidak mbak
- **Apakah bisnis Thai Tea ini merupakan bisnis yang anda mulai sendiri? Atau meneruskan dari orang tua?**
- B: ini usaha yang saya rintis sendiri mbak, dan modal sebagian besar dari orang tua mbak karena mereka menginginkan saya untuk usaha jadi didukung sepenunya mbak.
- **A: Apakah ada dorongan orang tua dalam memulai, merencanakan, dan memproses baik secara moril dan materiel dalam usaha Thai Tea anda ini?**
- B: jelas ada mbak, dari pertama saya sudah diminta untuk usaha dan diberi modal sama orangtua.

- **A: Bagaimana anda mengatasi segala resiko menjadi seorang wirausaha, khususnya pada usaha Thai Tea?**
- B: saya mengatasi resiko yang dengan mencari alternatif-alternatif lain mbak, misal seperti saat ini teras yang untu tempat saya berjualan sebelumnya tidak diperbolehkan lagi sewa maka saya ya harus berjualan online atau dari rumah saja dan kemasan saya rubah. Saya tetap bertahan pada usaha thai tea ini dengan harapan akan mendpat gerai atau lokasi yang pasti dan strategis pastinya.



- Nama: Eka
- Usia: 32 Tahun
- Nama usaha: Choky Thai Tea
- **A: Kira-kira sudah berapa lama mengelola bisnis Thai Tea ini mbak?**
- B: Memulai usaha Choky ini pada Bulan Juni 2019 tanggalnya saya lupa e mbak yang jelas itu awal bulan mbak.
- **A: Mengapa mbak Eka mengambil Thai Tea sebagai sebuah usaha yang akan dirintis? Bagaimana anda membaca peluang tersebut?**
- B: Pada dasarnya, Choky pun, dengan sistem *franchise* yang serupa, tidak sedang membuka lowongan kerja sama mbak. Namun, saya maksakan pihak nya Choky karena saya memang minat banget, akhirnya rencana berjalan sebagaimana yang saya inginkan, tawaran kerjasama melalui sistem *franchise* tersebut pun diterima. Pada waktu itu *franchise* dari Choky adalah 15 juta dengan kompensasi mendapatkan kontainer (seperti di gambar 7) teko, kompor, galon, tempat air, dan beberapa peralatan lainnya. Adapun sistem *franchise* usaha Choky ini tidak dibolehkannya suatu cabang yang telah bekerja sama untuk mendirikan semacam anak cabang tanpa persetujuan dari choky.
- **A: Pada awal melakukan usaha ini berapa modal awalnya?**
- B: Modal awal saya ini sekitar 21 juta mbak karena 15 juta untuk membayar *franchise* dan sisanya untuk membayar kontrakan yang habis dioper oleh teman saya mbak.
- **A: Bagaimana anda menemukan ide tentang menu yang ada? Apakah ada hubungan dengan situasi pasar?**
- B: dari segi produk saya tidak menemukan ide mbak karena ide ini milik *franchise* dan semua menu sudah disesuaikan dari pusat jadi kita tinggal ngikut

aja mbak. Bahan-bahan dasar dan kelengkapan lainnya sudah dari pihak sana mbak. Hubungan dengan situasi pasar jelas sangat berhubungan mbak, mulai dari pemilihan lokasi ini saya pilih di area kampus karena banyak anak-anak muda sekarang suka dengan thai tea apalagi menu di choky sangat berbeda dengan thaitea lainnya. Disini ada menu chesee dan coklat yang sangat kental mbak. Khusus nya bagi perempuan pasti suka banget sama chesee nya choky.

- **A: Berapa omzet usaha Thai Tea mbak Eka perbulannya?**

- B: ya kurang lebih 2,6 juta mbak karena 3 bulan kemarin kampus sedang libur tapi kemungkinan besar bisa meningkat mbak karena gofood juga sudah mulai aktif.

- **A: Inovasi apa saja yang anda lakukan dalam usaha Thai Tea selama ini?**

- B: tidak ada inovasi mbak. Sebenarnya kami sering menemui kebuntuan dalam penjualan sehari-harinya. Kebuntuan-kebuntuan tersebut terkadang membuat mental kami, juga pemilik, *down*. Pernah beberapa kali pemilik ingin menutup saja usaha yang sudah berjalan ini. Namun saya, meskipun tidak memiliki otoritas dalam usaha, selalu menyayangkan bila berhenti dan selalu memberi semangat untuk terus mempertahankan apa yang telah dimulai sejak awal.

- **A: Bagaimana strategi anda untuk mengatasi persaingan antar sesama pengusaha Thai Tea?**

- B: saya mulai aktif di sosmed dan pembeli yang datang pasti saya ajak komunikasi mbak dengan harapan mereka mau datang lagi namun kadang karyawan saya sering lupa bagaimana harus bersikap pada konsumen. Saya memang tegas mbak kalau dengan karyawan. Dari awal saya membuka usaha ini mbak dan saya sudah sampaikan pada calon karyawan yang akan bekerja bahwa kalau mau bekerja disini yang pertama harus jujur lalu disiplin dan rajin.

Kemauan juga penting karena jika ada kemauan maka karyawan akan secara otomatis disiplin dan menyukai pekerjaannya. Saya tidak segan-segan menegur pada karyawan yang kurang disiplin jika hal ini terjadi berulang kali maka saya dengan tegas akan menghentikan pegawai tersebut. Karyawan saya juga harus ramah-ramah mbak terhadap pelanggan karena itu akan menjadi daya tarik bagi konsumen untuk datang lagi ke gerai ini. Jika ada yang kurang ramah maka saya akan langsung evaluasi sebelum konsumen yang menyampaikan keluhan tersebut

- **A: Bagaimana cara anda menghadapi serta mengatasi tren bisnis Thai Tea?**

- B: saya mungkin perbanyak promosi mbak dan setiap hari saya update status untuk menginformasikan kepada teman-teman terdekat dan keluarga. Choky memang sudah punya nama yang bagus mbak didunia Thai tea khususnya jadi ya saya sebagai pelaku usaha harus menjaga dan mempertahankan kualitas. Saya tegaskan mbak sama karyawan harus selalu ramah pada pembeli usahakan mereka bisa datang lagi dan menjadi pelanggan setia.

- **A: Apakah anda menggunakan teknologi dan media sosial untuk memasarkan/menjual Thai Tea seperti Gofood/Grabfood?**

- B: Sudah ada digofood mbak ini sedang proses mendaftar grabfood

- **A: Apakah anda pernah memulai sebuah usaha sebelumnya? Jika iya, usaha apa dan apakah itu berpengaruh terhadap pemilihan Thai Tea saat ini?**

- B: sudah mbak, saya menjual online shop gitu mbak sebelumnya. Karena saya ibu rumah tangga yang masih muda karena baru awal menikah jadi saya tidak bisa hanya diam dirumah mbak saya mencari kesibukan dengan online shop. Online shop juga saya rasakan jenuh karena hanya didalam rumah lalu saya

buka usaha thai tea choky ini mbak. Disisi lain saya juga hobi minum thai tea mbak jadi ngga salah lagi semoga usaha ini memang menjadi rejeki saya.

- **A: Apakah ada kriteria tertentu dalam penerimaan karyawan Thai Tea?**
- B: Ada mbak, saya pastikan karyawan saya masih muda dan ramah kepada pelanggan. Jujur itu harus menjadi kunci bagi pegawai saya dan mau terbuka bila ada keluhan-keluhan.
- **Apakah bisnis Thai Tea ini merupakan bisnis yang anda mulai sendiri? Atau meneruskan dari orang tua?**
- B: ini usaha yang saya rintis sendiri mbak, dan modal juga dari suami saya dan sebagian dari tabungan saya pribadi mbak . Orang tua jelas mendukung dan memberi semangat.
- **A: Bagaimana anda mengatasi segala resiko menjadi seorang wirausaha, khususnya pada usaha Thai Tea?**
- B:Hingga saat ini saya masih mau belajar dari penjual-penjual thai tea lainnya mbak saya juga masih sering keliling beli thai tea saya ingin membandingkan produk mereka dan ciri khas mereka. Untuk mengatasi resiko pada usaha saya sendiri ya dengan mengkoreksi apakah ada yang salah ketika penjualan menurun kecuali kalau pas musim sepi ya mbak tapi biasanya saya langsung lihat disosial media apa diberi promo saja ya agar menarik bagi pelanggan atau mungkin menampilkan gambar-gambar baru tentang prdouk choky.