

# Laporan Wawancara

## O-rice

### Technopreneurship dan Kewirausahaan



### Kelompok Exact

#### Anggota :

Muhammad **Adil** Nasrul Haq - 0110217018

Muhammad Azhar **Rasyad** - 0110217029

Ihsanul **Fikri** Abiyyu - 0110217034

**Raihan** Sabiq Rabbani - 0110217040

Muhammad Rizki Herfian - 0110217103

#### Teknik Informatika

Sekolah Tinggi Teknologi Terpadu Nurul Fikri

2019

## **A. Latar Belakang**

Beras adalah salah satu bahan pokok yg sangat penting bagi masyarakat Indonesia. Beras juga terbagi atas beras organik dan non organik, beras organik terbagi atas Beras Mentik Wangi, Beras Merah, Beras Hitam, Beras Coklat, Beras Pandan Wangi, dll. Banyak perusahaan yang menjual beras organik tetapi jarang yang memanfaatkan teknologi sebagai sarannya, salah satu contoh perusahaan beras organik yang menggunakan atau memanfaatkan teknologi dengan baik adalah O-rice. O-rice adalah salah satu perusahaan startup yang menjual produk berbagai varian beras organik, O-rice juga membuat dan mengolah produk beras mereka sendiri, dan O-rice memiliki sebuah web apps yang diberi nama o-rice.com.

Dalam tugas mata kuliah technopreneurship dan kewirausahaan ini kami memilih Startup O-rice karena awalnya startup ini kami kenal dari kanal *youtube* Raditya Dika, kemudian kami memeriksa web apps dari O-rice dan kami melihat banyak kekurangan pada web apps O-rice, sehingga kami tertarik untuk membuat dan mengembangkan web apps dari O-rice ini tetapi dengan menambahkan beberapa fitur dan juga produk yang berbeda.

## **B. Tujuan**

1. Mempelajari serta mengetahui bagaimana O-rice menjadi sebuah bisnis yang menguntungkan.
2. Mempelajari cara membangun bisnis O-rice dari kecil hingga menjadi besar
3. Mempelajari perkembangan bisnis O-rice dari masa ke masa

## **C. Laporan**

- A. **Narasumber** : Rizky Ardi Nugroho
- B. **Waktu** : 23 Maret 2019
- C. **Tempat** : Kantor O-rice, Tangerang Selatan, Banten
- D. **Pewawancara** : Muhammad Rizki Herfian, Ihsanul Fikri Abiyyu
- E. **Juru Foto** : Muhammad Azhar Rasyad
- F. **Juru Tulis** : Raihan Sabiq Rabbani
- G. **Juru Rekam** : Muhammad Adil Nashrul Haq

#### D. Timeline

Maret 2019	Deskripsi
5	Diskusi Startup Tujuan
6	Memilih Startup Tamasia
6	Menghubungi Staff Tamasia Melalui Instagram
7	Membuat Proposal Kunjungan
8	Mengirimkan Proposal Kunjungan
12	Mendapat Konfirmasi Proposal Kunjungan
14	Mengganti Tamasia Karena Kendala
16	Memilih Startup O'rice
16	Menghubungi Founder O'rice Melalui Instagram
16	Melanjutkan Kontak Dengan WhatsApp
18	Mendapatkan Konfirmasi Kunjungan
23	Melakukan Kunjungan Ke Kantor O'rice
April	
4 – 14	Mengerjakan Laporan

#### E. Hasil Wawancara

Berikut merupakan transkrip wawancara antara pewawancara dengan narasumber, P sebagai Pewawancara dan N sebagai Narasumber :

##### Transkrip Wawancara O-rice

P : Permisi pak, kami dari mahasiswa STT NF mau melakukan wawancara

N : Baik

P: Sebelum nya perkenalkan nama saya iyan, disebelah saya fikri, dan 3 temen saya lain nya yang dibelakang ada raihan, adil, azhar

P : Kenapa sih pak memilih technopreneurship atau wirausaha dibanding karyawan ?

N : Jadi, cerita sedikit, jadi saya kuliah dulu di teknologi pangan dan hasil pertanian UGM. Nah sejak semester berapa ya ? Mungkin semester 5 kali ya, kan ibu saya, sekarang sudah almarhum, jadi ibu saya sempat sakit.

Terus apa namanya, bapak saya dulu juga sempet, waktu kerja pekerjaannya sedikit inilah ada gejolak lah, pokoknya ketika bapak saya berhenti kerja ibu saya divonis sakit waktu itu sih. Nah intinya sih ketika semester-semester tengah 5 atau 6 saya lupa, keadaan finansialnya agak sulit, jadi di kampus itu dulu waktu kuliah, sebulan tuh dikirimnya juga gak tentu gitu.

Nah jadikan untuk support hidup, dulu sempet ya.. macem-macem lah, jadi jualan fotocopy an buku terus kerja jadi supir juga terus sambil kerja apa namanya jadi asisten dosen terus ngerjain proyek macem-macem lah, sampai semester-semester akhir juga masih ngelakuin macem-macem jadi, dulu sempet kerja juga sama orang, nah kebetulan saya kerja sama namanya pak ardianto, pak ardianto tuh pengusaha batik terkenal di jogja pada saat itu. Mungkin paling terkenal paling ya, sekarang g tau mungkin udah, saya ga tau kemaren udah tua banget beliau. saya jadi asistennya beliau.

Nah disitu saya lihat sosok ardianto itu jadi, dia ngajarin banyak hal tentang kewirausahaan dari dia, jadi dia sendiri dulu dia kuliah karena dia bandel terus dia menghamili anak orang lah ceritanya gitu, terus kan sama bapaknya dimarahin terus mau gak mau kan dia tanggung jawab menikahi anaknya terus dia berhenti kuliah yang akhirnya nanti kuliah lagi jauh setelah itu, jadi dia berhenti kuliah demi menghidupi anaknya, dia cerita pengalaman hidupnya yang susah banget sampe perjalanan dia mungkin orang terkaya di jogja, dia sukses banget, disitu saya lihat bukan sosok orang kaya gitu cuman beliau sendiri, saya kerja sama beliau bukan dianggap saya pegawainya tapi lebih ke, karena pegawainya banyak tapi cuman saya yang disuruh ngintilin dia terus, ngintilin tuh “nih kamu ngerjain ini”, terus sambil saya ngerjain dia cerita, dari situ kayak ada inside tentang kewirausahaan.

Tapi ya, ga langsung setelah lulus saya mau ini, nggak. intinya disitu saya dapat inside terus sambil setiap perjalanan yang saya lakukan misalnya saya makan nasi kucing akhirnya kode safety untuk bertanya. Selalu saya melakukan riset, selalu saya bawa notebook kecil, saya menulis misalnya pertanyaan hari pertama nih, buka jam berapa sampe jam berapa, sehari nyiapin berapa porsi, terus udah itu dulu. jadi saya tanya tuh, gak langsung saya interview saya bedah semuanya tapi saya tulis dikit-dikit, pertanyaan hari

pertama itu, jadi habis dilist berapa varian saya tulis saya amatin, terus saya tau laku berapa, besoknya tanya lagi, minumnya berapa gelas pak, sampe akhirnya lengkap, terus akhirnya saya tahu bahwa seorang tukang nasi kucing di jogja itu bisa punya penghasilan 8 - 12 juta perbulan, nah karena saya tau itu akhirnya saya lakukan itu ke semua pedagang, tukang pecel, tukang bubur, saya sering riset terus akhirnya selama ini kan saya anggap, ya mungkin wah tukang pinggir jalan tuh sebelah mata aja, tapi kan ternyata mereka sepanjang saya tinggal di jogja kayaknya mereka fine-fine aja disitu, artinya gak tutup gak apa, ternyata wow banget kan.

Nah itu sebelum saya lulus, wah gila juga ya itukan inside baru juga terus setelah lulus kebetulan ada, terus kebetulan dulu ada program internship magang di nestle, jadi saya daftar dari sekian banyak temen-temen yang daftar juga yang lolos 3 orang yang lolos termasuk saya, kebetulan teman saya masuk lebih dulu 2 orang, saya yang terakhir, jadi intinya internshipnya setelah magang langsung lanjut kerja, jadi menurut saya itu sebuah kesempatan yang luar biasalah kalo saya di teknologi pangan, kerja terus masuk di program MT, udah mimpi banget lah kerja di nestle, waktu itukan ibu sakit, nah karena teman saya duluan, mereka tuh dipindahkan ke pasuruan ditugaskan di pabrik dancow, nah itu jadi saya pikir waduh jawa timur lagi tuh, gimana nih ibu saya sakit, pokoknya saya pengen sama ibu saya.

Singkat cerita akhirnya saya memutuskan untuk tidak mengambil program impian itu, mereka tuh digaji waktu 2008 lebih dari 5 juta ya, itu gaji yang gede banget pada saat itu, mungkin sekarang juga gede ya, untuk sebuah program magang ya lumayan banget, nah ketika saya mutusin saya mau dirumah aja dan tidak ngambil program itu, tapi dirumah aja itu sebenarnya keputusan yang sangat berat sih, karena saya ga tau mau ngapain tapi intinya berbekal pengalaman riset saya yang saya bilang tadi, jadi nulis riset kecil-kecilan tentang tukang nasi kucing, tukang bubur, tukang mie ayam.

Akhirnya saya putuskan, saya mau coba bodo amat, jadi waktu itu saya nyoba yang pertama kali saya coba tuh bikin, saya mau bikin mie ayam tapi saya dulu ada mie ayam langganan saya belajar lagi sama dia, itu langganan dari dulu sih, terus saya nanya boleh gak saya belajar lagi, "oh boleh", akhirnya sebelum subuh saya udah disana belanja di pasar kemayoran, terus nyiap-nyiapin masak terus bantu jualan sedikit, latihan dulu lah bisa dibilang mas no, mas no saya berguru ya, "oh boleh mas", dia seneng ngeliat saya belajar, akhirnya dia tanpa ada rahasia sebenarnya jadi dia buka-bukaan semua dari resep saya

dikasih semuanya terus akhirnya saya coba kayaknya beli mie kayaknya gak asik ya, saya maunya produksi karena saya kan anak teknologi pangan tuh merasa kayak coba deh, terus waktu itu masih ada tabungan dari hasil kerjaan serabutan dulu di kuliah terus saya mengambil kelas boga sari, produksi mie di pasar modern sini ada bogasari kalo ga salah kursusnya 300 ribu waktu itu.

Ikut short course sehari terus saya coba bikin dirumah bisa sih, bisa banget, terus saya bikin mie dirumah terus saya bikin eksperimen tuh jadi saya dulu beli domain waktu itu saya langsung beli domain bikin website, soalnya saya cuman mau buat ya, biar orang tau ada identitasnya meskipun cuman gerobak, saya juga belum tau konsepnya, waktu itu kan belum eranya go food saya dulu sambil searching nyari tempat sih sebenarnya, jadi saya bikin ada mie ayam konsepnya ada, mie ayam original kayak yang kita makan sehari-hari terus saya bikin konsep ada chinese nya ada westernnya jadi kayak mungkin aglio olio tapi pake mie ayam, jadi ada beberapa macam chinese, original indonesia sama sedikit western, udah jadi tapi kok kayaknya masih belum srek ya, ntar dulu ntar dulu, akhirnya nyoba kayak mau bikin susu soya, saya tuh orangnya kan selalu curious gitu, pengen tau nyoba udah bisa, menurut saya udah bisa yaudah.

Cuman keputusan buat melangkah untuk jualan itu kayak saya perlu ngandelin insting kalo iya ya iya kalo enggak ya enggak, pokoknya selama saya nyobain macem-macem, hati saya masih belum bilang iya, akhirnya waktu itu bapak saya kan kerja di sebuah perkebunan di puncak, bapak saya juga orang pertanian juga waktu itu kerja di perkebunan organik di puncak, waktu itu lagi mengolah stroberi akhirnya saya bilang sama bapak saya, kalo ada stroberi kan panen, saya coba bawain sekeranjang terus saya coba jualin, saya setiap kalau bapak saya pulang malam bawa 1 atau 2 keranjang buat saya jual, saya coba puterin pake motor, saya ikat di motor, saya puterin aja ke temen-temen, ke pasar modern sana, kadang sampe siang tuh.

Saya nyamperin ibunya teman, sekolah-sekolah saya dulu, smp sma, laku sih, laku banget, selalu habis tapi lama-lama kayak kehabisan *market*, dikarenakan stroberi mungkin gak setiap hari orang butuh makan, saya juga gak mangkal jadi orang gak dateng, mungkin kalau saya mangkal juga rame juga kali ya, mangkal maksudnya saya stok ke toko buah atau apa, cuman waktu itu kayak saya belum tau teknik pemasaran, saya kan bukan latar belakang marketing atau gak punya basic ilmu yang jualan langsung gitu, terus akhir-akhirnya sih banyak sisaan, akhirnya saya buat jus, tapi kalo buat jus, kalo saya gak

punya booth jus kan orang, siapa yang mau beli, gimana caranya ? akhirnya ya dalam waktu singkat kayak eksperimennya yaudahlah, terus saya jualan cuman ternyata bukan produk yang daily setiap orang sering butuh dan harganyakan meskipun agak lebih mahal tapi murah sih, murah banget sih karena produksi dari perkebunan di kantor bapak kan cuman saya pikir enggak deh kayak kalo stroberi itu, terus akhirnya, terus bapak juga mulai merambat ke pertanian padi, waktu itu sih udah mulai produksi tapi jauh di sumedang cuman hasilnya juga kurang bagus kata bapak itu ada temen di daerah brebes kebunnya, udah nanem padi organik, akhirnya saya berangkat ke brebes.

Jadi saya waktu itu survey juga saya riset singkat tentang saya mau ngapain sih apa yang bagus nih, kayak waktu itu karena ibu saya sakit *cancer* terus mau beli apa-apa organik itu luar biasa mahal akhirnya waktu bapak ngomong ada padi tuh disana, wah saya yaudah coba deh, mungkin ada gap harga yang luar biasa karena di toko kan mahal banget kalo beras jaman dulu harga 1 kilo 10 ribu organik tuh 20 ribu - 25 ribu terus nyoba ke brebes akhirnya ngobrol lah sama temennya bapak, nah disana 2 hari saya dikenalin sama pertanian ini diajarin juga pertaniannya meskipun dulu juga udah paham sih sebenarnya dari bapak, cuman pengen ngeliat realnya aja, akhirnya habis itu pulang saya naik bus dewisri, pulang lagi terus bawa 1 karung 50 kg beras saya pulang bawa duit 500 ribuan lah mungkin.

Saya pulang bawa karung terus sampe disini saya bingung mau ngapain, terus akhirnya udah terlanjur beli kan harus dijual ya, akhirnya saya ke pasar modern bsd beli plastik terus sama alat pertama yang saya beli tuh ensilar, yaudah saya seal aja saya beli dimangan buah waktu itu, jualnya gimana lagi yaudah akhirnya saya nawarin yang waktu saya jualan stroberi itu, terus kayaknya kalo gak ada merknya emang susah ya, akhirnya saya pikir saya harus bikin *brand* nih, nah lagi-lagi saya gak punya keilmuan dibidang itu, brandinglah, desain produk lah, saya bikin iseng aja deh, cari nama yang paling gampang, bikin desain singkat yang paling saya bisa, pake tool, pake corel, jadi saya kalo ngepack beras itu, atasnya saya selipin kertas aja, jadi belom saya sablon, jadi saya ensiler saya tempelin fotocopy terus saya potong-potong, saya selipin kayak kertas di snack-snack kering gitu, tapi ternyata justru orang kenal, jadi awalnya tetangga sini malah agak, ya ngomongin juga ya susahlah banyakan nyinyirin, ya ngapain kuliah UGM kalo jualan beras, yaudahlah saya jualan di luar aja jadi saya tuh *door to door*, jadi kejalan cuman bawa naik motor berhenti terus bikin brosur pake fotocopy tuh kalo pagi di pasar modern bsd ambil tiket parkir sama hasil brosur atau nggak, ngeliat ibu-ibu yang mau beli beras saya kasih brosur, saya belum bawa barang jadi kalo dia order baru yaudah saya antar ke rumah, jadi pulang siang

baru antar, ya itu jalan berbulan - bulan atau bertahun-tahun mungkin, nah singkat cerita waktu, sudah mulai berjalan *market*nya juga belum terlalu ini, kayak omset sebulan cuman 500 ribu sampe 1 juta lah mungkin, cuman yaudahlah saya jalanin aja tapi waktu itu ada lomba startup bisnis, alhamdulillah sih tiba-tiba menang aja, terus saya dapat *grant* 25 juta terus saya pikir saya bilang sama bapak saya, pak saya dapet segini nih, nah waktu itu bapak saya bilang, udah lah coba kita tanam sendiri aja gitu, yaudah tahun 2008 itu kita coba nyari tanah yang bisa disewa di bogor waktu itu sama bapak saya, terus dapatlah mungkin 2 hektar kalo ga salah, atau waktu itu yaudah coba kesana terus, ada salah satu yang bantu pertama Mas agus di lapangan, terus kita tanam, jadi setiap hampir setiap hari saya melaju dari sini ke bogor naik motor, sambil liat lahan disana, yaudah singkat cerita, karena menang lomba itu, dapet ekspos juga saya masuk tv, majalah, radio, koran, liputannya kasih page gede banget.

Jadi waktu itu organik belum *booming*, jadi dapet eksposur itu tuh luar biasa banget artinya, jadi coba sehari nelpun 200 mau beli mau apa, padahal secara barang kita belum *ready*, akhirnya waktu itu masih beli aja dari brebes sebagian dulu ada pertanian bapak di sumedang ya pelan-pelan, barangnya belum masih bagus banget sampe akhirnya 3 bulan setelah tanam hasilnya ya lumayan, kayak ngerasain produksi sendiri nih gitu. Singkat cerita, akhirnya pertanian di kanan kirinya mau ikut program.

Ya terus, singkat cerita banyak yang mau ikut ya terus bapak akhirnya diusahanya juga yang bapak kelola, ini perusahaan orang dan bapak juga tiba-tiba mau dari sayuran ke pertanian padi juga, pas banget jadi saya mulai, bapak juga pas lagi jalanin itu juga, akhirnya bapak juga *support* maksudnya ada barang dari sini bisa saya beli lah, itu pertanian lah, singkat cerita gak semua petaninya bapak itu lanjut, cuman program tanam tapi jualnya mungkin masih bingung gimana, akhirnya saya serap aja itu, akhirnya sampai sekarang intinya petani-petani yang dibina bapak saya akhirnya ikut saya, kebetulan bapak pindah ke jogja disana juga merintis pertanian organik dan diajari juga disana, akhirnya sebagian dikirim ke sini juga, pelan-pelan gitu sih jadi naiknya *step by step* banget, kebetulan eksposur nya lumayan jadi gongnya tuh selama 2 tahun awal itu kayak cepet banget gitu *brand*nya dikenal orang cepet, karena menang lomba itu alhamdulillah dapet exposure terus momentumnya tepat, terus saya join di komunitas organik indonesia namanya KOI dari awal, jadi sering ikut bazar ikut kegiatan-kegiatan di mall terus dapet undangan dari kayak departemen perdagangan ikut pangan nusa, jadi setelah itu ya di awal-awal sih cukup cepet banget prosesnya, ya alhamdulillah berjalan ghaib, maksudnya gak terukur hadiah dari Allah



juga kayak dikasih gitu ya, intinya ini jalan udah tahun ke 11 sih alhamdulillah, udah 11 tahun dulu kan rajin ikut pameran ikut bazar, terus *door to door* masih jalan, setelah jualan itu akhirnya saya pikir wah perlu ngembanginnya lewat *reseller*, agen, atau *dropshipnya*, agen kita kan udah ratusan juga ya, pelan-pelan dari mulut ke mulut, dari *customer* berubah dia mau jualan, ada yang pensiunan mau jualan.

Terus baru sekitar 2 tahun belakang baru masuk ke dunia *e-commerce*, tokopedia, bukalapak, shopee, blibli, itu agak telat sih masuknya, tapi saya sudah *set up* dari pertama kali jadi, orang dulu kalo nyari beras organik, saya *first page*, diatas banget, jadi orang ngeliatnya dari situ, itu ngebantu banget, saya telat masuk e-commerce karena beberapa competitor udah duluan, tapi alhamdulillah dengan sedikit trik digital marketing sekarang sih kami jadi *top seller* juga jadi kalo nyari beras apapun di semua platform kita diatas, *so far* kalo kita pakai *gold merchant* siapa toko teratas, kita selalu top no 1, alhamdulillah sekarang kalo dari e-commerce transaksinya juga lumayan, nanti kalo siangan nih kalo udah pada dateng, banyak gojek juga didepan, gojek grab yang di service tokopedia bukalapak shopee kan kirimnya pake gojek grab, nah itu dari 2 tahun belakangan ini cukup yang dari customer cukup kenceng banget sih terus dari situ saya juga ngembangin kayak sup ke restaurant, catering organik, ke toko organik juga, kebanyakan kebeli terus putus saya gak *support* ke produksinya, ya gitu singkat cerita gambarannya panjang juga ceritanya pertanyaan 1 jawabannya.

P : Jadi, jalan buat jadi wirausaha banyak jalan yang harus kita lewati gitu?

N : Wuh banyak banget, jadi ya sulit juga sih saya gak bilang itu kan tadi kelihatannya gampang, kenyataannya bikin nangis darah

P : Berawal dari iseng-iseng riset gitu ?

N : Iya, makanya saya seneng riset itu pengen tau terus saya cobain

(Proses menunggu disuguhi teh)

N : Jadi karena *curious* itu aja, saya orangnya kalo penasaran saya pengen coba

P : Jadi jangan takut buat gagal gitu ya

N : Cobain dulu, jadi atau enggaknya kan saya nyoba dulu soalnya udah belajar udah bikin kalo gak srek saya tinggalin jadi yaudah banyak yang saya coba.

P : Dosen saya juga yang ngajarin ini, kita harus banyak gagal dulu gitu sebelum nanti sebelum berhasilnya

N : Kalo gagal sih jangan kalau bisa, saya gak bilang banyakin jatuh gitu ya, coba aja, kalo gagal ya, sekarang kan gini banyak ilmu tuh gampang didapet misal kalian cuman sekedar nonton *youtube* pengen belajar, belajar apa kek ada tutorialnya, terus dalam arti sekarang kalo dulu tahun 2008 sama sekarang 11 tahun yang lalu, arus informasi itu dulu nggak semudah itu, tidak semudah itu ferguso hahaha, jadi ya sekarang sih udah lebih mudah lah buat anak millenial nyari gampang, apa aja gampang lah, cuman itu jadi *part*, saking “gampangnya” nyari untuk nyobain tuh kayak tar dulu deh, dulu kan kalo saya nyari kan tadi cerita saya mau belajar, saya ikut jualan sama mas no tadi, saya jualan saya coba masak saya ikut kelas bogasari saya bikin di rumah, juga 1 rumah juga pernah nyobain saya bikin mie, saya kan nyoba maksudnya *experiencing*, kalo sekarang oh bikin mie gitu doang atau cuman sekedar beli dimana, cuman *digoogle* ada yang jual mie mentah, beli, itukan sangat instan jadikan proses *experiencing* atau ngerasin feelnya itu gak ada kayak saya jualan nyoba stroberi lebih dari sebulan saya keliling naik motor, kalo malu ? ya malu lah, lebih ke gengsi sih, maksudnya kan gua kan anak UGM masa jual ginian, saya gak ngomongin alamater ya, cuman banyakan dari kita salah, misalkan bapak ibu kalian berada lah, mau ngelakuin kayak gitu tuh gengsinya entah diomongin orang rumah atau bokap gak setuju atau temen ngeliatin apaan sih, malah baru belakangan ini saya makan cilok cimol yang digoreng itu cimol pake kentang goreng pake bumbu waduh gila itu, saya pikir itu industri gak main-main, itu tukang cilok belakang saya, dari satu gerobaknya sekarang gerobaknya 60, sehari bisa 60 juta, tapi kan mau nggak kalian nyoba dari awal, itukan berproses itukan berapa lama mereka bangun itu, jangan dibilang sepele kayak gitu industri yang diremehkan orang, tapi industri yang beli 3000 5000, kayak saya suplai bubur ayam eh *sorry* beras, saya kan dipake ke bubur organik bayi, *booth* nya itu kan dari 1 tau-tau udah berapa puluh sekarang, lebih cepat perkembangannya dari bisnis saya gitu, awalnya coba-coba sekarang di rumahnya sudah jadi pabrik ya mungkin kayak gini, rumah sudah jadi tempat usaha, isinya udah “*slow cooker*” semua isinya buat masak bubur bayi, meteran listriknya gak 1 udah ada 5 kali karena listriknya gak kuat kan, ya gitu lah ada orang model begitu dan saya saksinya bahwa mereka tuh *involve* dari mereka jualan 1 udah jadi puluhan dalam waktu

mungkin gak lebih dari 2 tahun gak sampe, itu dikontrakan loh mas, saya kontrakan 1 pintu yang panjang itu sekarang isinya *slow cooker* semua dan dia udah ngirim itu udah 30 cabang, dia udah 30 cabang di kalimalang, saya suka bubur kebetulan, ayah saya suplai beras namanya pak Andi, yang kayak gitu yang saya eksplisit banget jadi dia bukan orang terpelajar artinya terpelajar tapi bukan orang yang *high profile* dia pernah kerja tapi ga kerja terus dia bikin usaha bareng istrinya dari dia punya 1 *booth* di depan rumahnya itu akhirnya ada yang suka dia jual *franchise* ada juga yang buka dia buka cabang nyari pegawai akhirnya bisa ya gede, kalau gede ya jelas “gede”, kalo gak, dia gak bakal *effort* segitunya.

P : Jadi pokoknya itu jangan remehin sama usaha kecil gitu

N : Ya, makanya saya bilang dari awal cobain aja

P : Kalo misalkan ketika awal O-rice itu apakah ada masalah yang datang terus bagaimana mungkin menyelesaikan masalah-masalah tersebut

N : Saya bilang setiap masalah itu levelnya banyak, kerja pun sama, saya pikir wirausaha sama bekerja itu nggak ada bedanya, kalo wirausaha, sekarang kamu mau belajar sama siapa, role model mu siapa, raditya dika, arif muhammad, atau siapa lah, karena memang mungkin orang-orang gitu lebih gampang ya, bang arif gimana sih caranya, ya kalo dia baik dia mau jawab, cuman kan orang kayak gitu kan banyak, kalo dulu mungkin kalau saya, karena bapak saya juga bukan wirausaha, saya juga nggak punya temen yang wirausaha jadi ketika ada masalah tuh saya bingung mau nanya sama siapa lebih ke mentok, saya ngobrol sama mbaknya sama bapak, cuman ya sarannya gak masuk, karena beliau bekerja terus selama ini tapi itu cukup jadi arahan saya, dinasehati, terus bapak punya teman, saya banyak belajar dari teman-temannya bapak, nah nanyanya lebih ke banyak orang, jadi ada teman yang ngantor juga dibagian misalnya teman saya di bagian *sales*, gimana sih perusahaan besar tuh salesnya, terus saya tanya, dia mengajari saya, yang cocok bisa saya terapkan yang enggak ya gak masuk, yaudah dengerin aja sebagai ilmu, tapikan duluan misalkan tiba-tiba ada order 200 ya nggak bisa saya layani, karena saya gak punya modal, yaudah di skip aja dulu bilang aja barangnya gak ada, terus nabung pelan-pelan dari keuntungan kita sisahkan ke modal lagi modal lagi terus sampe pelan-pelan makanya *step by step*nya terlalu panjang kalo masalah banyak dulu pernah ditipu juga saya punya agen dia udah berapa kali beli terus tiba-tiba malem-malem dateng mas saya ada order nih banyak, boleh gak nih saya angkut semuanya, dia bawa pickup, yaudah dia angkut semua

yang ada di rumah, terus dia bayar 5 juta, sisanya saya bayar pake cek aja ya mas, saya lupa 15 atau 10 juta tapi, dia udah bayar *cash* juga, dia ngasih karena saya udah ke rumahnya, saya tau tokonya, saya percaya aja, dan *happy* gitu, itu timingnya jumat malam jadi kalo *banking* sabtu kan tutup jadi saya bisa proses cek senin, jadi cek nya “kaleng-kaleng” boongan yaudah saya ke rumahnya jadi ternyata dia penipu dan yang ditipu juga banyak, saya tuh stress karena seluruh modal yang saya punya kan itu, saya stress aja, cuman kata bapak saya, yaudah ikhlas aja nanti juga diganti, alhamdulillah sejak ya mencoba untuk ikhlas itu, justru cepet lagi naiknya gitu, itu kayak ngumpulin lama sampe punya modal 1 pickup itu lagi, tapi pengalaman itu juga ada beberapa kali malah, beberapa kali ada yang gak bayar ada yang pergi, tapi ya masalah misalnya dari *staff* saya dulu saya sendiri terus tambah 1 tambah 1, nah setiap level tuh ada kendala terus ada juga yang suplai ke restaurant udah sampe berapa nota gak dibayar, saya gak bisa belanja petani akhirnya berantem sama manager restoran karena dia gak bayar saya ributin aja, ya punya duit dasar kere, yaudah kayak gitu kan manajemen keuangannya *cash low* harus kita bayar kalau nggak kusut juga kan utang sana utang sini maksudnya mau bayar petani kan waduh duitnya belum masuk nih, telpon temen pinjem dong berapa pinjem berapa saya kumpulkan saya bayar petani, begitu duitnya masuk, saya baru pikirin balik. ya kayak gitu gitu sih yang membuat printilan, kalo belum pernah ngelakuin itu jadi beban mental tersendiri sih tapi kalo ya kalo kita jalan ya istiqomah karena teman-teman tau kalo kita usaha, kitanya stempel jidat kita tukang beras istilahnya dulu, kalo saya pinjem duit cuman sekedar nutupin pembayaran misalnya gitu orangnya kan takut waduh jangan-jangan dipake buat beli esia hidayah mau ganti handphone yang kayak gitu, jadi kita ngebangun kepercayaan bukan hanya dengan *customer* tapi ke *supporting* ya saya bilang temen saya yang *support* banyak banget tapi kan kita bisa membuat mereka *trust* misalkan mau akses ke permodalan juga belum bisa, ya kita kan jujur kok, yaudah deh saya pinjem tolong bayarin ke petani saya dulu kan gak ke saya, sampai nilainya cukup besar ada teman-teman yang baik banget entah keluarga entah temen juga banyak yang *support* cuman menuju kesana itu perlu *effort* kita untuk bisa jadi punya apa ya ? kayak mereka percaya-*trust* sama kita, ya kalo kesulitan saya bilang tadi setiap level ada kesulitan misalkan barangnya jelek lagi musim hujan stres terus gimana ngakalannya, kan udah tahun ke 11 ya udah biasa, kan udah tau tekniknya oh begini oh begini, saya bilang setiap kali kesulitan itu dimana kita belajar tapi nanti kalo ngalamin ke 2 kalinya ketiga kalinya ya mungkin udah cuman udah tau, kayak di komplain sama *customer* sampe *stream* kan kayak pertama kali stresnya sampe dibawa mimpi tapi kalo udah taukan kita tau *handlenya* terus kayak sekarang marah-marah sstt diem, kasih bonus misalkan, yaudah ambil aja gak usah bayar, misalnya gitu, nah itukan teknik-teknik yang kita gak tau

kalo kita gak coba, kalo ikut bazar gak laku oh karena saya gak tau jualannya, biasanya kalo ngomong ke ibu-ibu model begini, ke bapak-bapak model begini, ngomong begini ternyata malah laku, nah bagian *part* belajar yang menurut saya nggak ada di kuliah, harus dicobain sendiri kalo nggak ya, jadi gitu.

P : Tadikan bapak menyebutkan tentang management keuangan ketika untuk misalkan logistik, membiayai gaji karyawan apakah itu diperhitungkan dari awal atau misalkan berapa keuntungan itu dibagi-bagi atau bagaimana pak ?

(Proses minta air)

N : Jadi dari awal sih kalo *costing* sudah saya pertimbang kan ya, artinya kan saya ada reseller yang namanya stok kan gak ujuk-ujuk punya 10 tapi setiap kali ada tambahan, ya itu biasanya kebutuhan, udah gak ke *handle*, nyari gitu kan yaudah dari sendiri banget, saya miliki beras kayak beras, terus nyiapin beras pagi nanti jualan nganter baru sore atau malam, jadi saya tuh pulang baru jam 1 malam karena semuanya saya ngerjain sendiri tapi kan lama-lama volume naik terus saya juga badan udah mulai rontok semua ya harus cari orang kan akhirnya ada yang bantuin pertama kali bang Madi pertama kali bantuin, produksi kayak milih batu milihin gabah yang kotor, saya jualan nanti begitu saya jualan ada order, udah siap, saya kirim tapi itu sudah ada yang nyiapin, terus lama-lama order naik-naik, nah tapi ini nambah orang kan ada estimasinya kan ada gaji itu emang udah harus diperhitungkan berapa persen kita, tapi itu jadi pacuan juga semakin banyak pegawai dan kita punya target harus laku berapa nih untuk bisa nutup operasionalnya entah sewanya entah bayar ininya, bayar itunya, kalo pembukuan sih emang dari 2008 sudah saya susun rapi jadi kalo nanya pembukuan 2008 masih ada sampai sekarang, nah itu yang menurut saya sih jadi saya tau grafiknya naik turunnya *problemnya* apa *minusnya* dimana jadi emang dari semua yang dilakukan itu dicatat

P : Kalau untuk saat ini selain bisnis beras organik apakah ada bisnis lainnya pak ?

N : Banyak, ya 7 tahun lalu saya bikin toko kue online, jadi saya karena makan kue juga suka icip-icip *desert*, saya sering nyoba-nyoba tapi ternyata yang halal itu gak banyak, yang enak-enak kebanyakan masih campur yang haram, mungkin yang haram itu enak, saya nggak tau juga, saya gak berani makan, terus waktu itu iseng aja bikin, saya nyoba kebetulan ada rekan saya baru selesai sekolah dari Sydney, sekolah pastry chef terus dia

juga pernah bekerja juga di Hilton di Sydney terus dia pulang ke Indonesia, dia kontekan sama saya terus akhirnya saya bilang yuk *trial* ya 3 bulan aja deh kita bikin toko kue online terus kalo berhasil ya terusin kalo nggak ya pergi lagi bodo amat, terus dia bilang yaudah deh sambil nyoba, terus saya waktu itu buka di kaskus masih eranya jualan di kaskus masih kenceng, saya bikin website hari itu juga, terus pas hari itu buka langsung ada order, ya stress juga karena belum siap apa-apaan karena belum tau belanja dimana, konsepnya sih saya nulis kue halal gitu ya terus foto saya ambil dari google tapi saya pikir-pikir google kan mainstream jadi saya nyari di flickr kan gak umum ya kalo kita googling gak ada, jadi saya nyolong foto kue orang, tapi kalo bisa dari luar negeri biar gak problem kan, terus fotonya saya flip terus saya *editing* dikit biar beda-beda dikit, saya posting di website saya di kaskus kebetulan terus saya pikir kok kue halal tuh gak terlalu banyak, pas orang ngeklik kue halal itu orderan pertama, terus aja ada orderan tiap hari karena waktu itu saya posting kue-kue yang lagi *hits* kayak *rainbow cake* lah, akhirnya saya kepikiran yaudah mungkin ada orang yang nyari kue 24 jam akhirnya saya buka 24 jam dan ternyata benar *its work* banget, saya satu-satunya toko kue yang buka 24 jam sampe sekarang kayaknya ada, jadi orderan malah banyak nih sekarang tiap malam tuh, jam 9 jam 1 malam tuh malah kenceng order jam segitu yaudah jualan sampai sekarang, sekarang dapurnya ada di bintaro dan semuanya *pure online* dan *market* malah kebanyakan internasional juga karena kan mungkin ada orang Amerika, Australia, India, koleganya disini keluarganya disini, mereka *request* kue terus saya terima *payment* jenis apapun jadi kalo mereka dari luar negeri bisa bayar pake paypal atau apa, jadi itu salah satu bentuk kenyamanan dalam bertransaksi sih, ya mungkin *nice* banget kecil sempit marketnya cuman yang butuh ternyata ada *segment*nya luar biasa, namanya honey to the bee, coba cari aja toko kue 24 jam di google saya paling atas

P : Tapi kalo masalah 24 jam itu, itu kan waktu yang sangat ekstrim untuk manage karyawan itu gimana ?

N : Ada triknya saya gak mau ceritain tar besok buka hahaha, enggaklah, ya pokoknya ada, pokoknya setiap kali lebih ke *trial* dan *error* dulu saya juga sampe malem, produksi segala macam cuman kita juga udah nemu metode yang lebih nyaman dan dari data bertahun-tahun kan kita bisa simpulkan maksimal orang beli kue dari jam berapa jadi kita pasang orang atau pasang energi sama *effort* terbesar di waktu-waktu itu, terus kan udah tau data penjualan berapa tahun kan, yang *best seller* apa sih, terus kita udah siapin yang sudah produksi yang gimana, nah itu kan *base on* data makanya saya bilang kalo kita mulai jualan semua tuh harus ter *record* apa yang laku apa yang *customer* suka waktunya kapan,

sebaran *customer* nya dimana terus jasa *delivery* nya apa saja yang bisa reliable kita pake, saya dulu punya koleksi manusia-manusia, jadi sebelum gojek ada saya buka usaha *delivery* persis seperti gojek tapi masih belum basisnya belum teknologi karena kan saya punya usaha ini, sama usaha kue, jadi semuanya kan butuh *delivery* makanya saya buka usaha *delivery* juga jadi sampai orang pake, untuk mengirim arsip, buku, orang repot buat order saya siapin, ya persis kayak gojek tapi kan pake call center.

P : Sampe sekarang bisa nggak itu yang *delivery* itu ?

N : oh enggak, ngapain udah ada gojek jadi dulu sih setiap hari kepake mereka jadi *driver-driver* entah itu tukang ojek tukang apa, banyak yang gabung, tapi kan sekarang udah ada gojek ngapain capek juga.

P : Kalo untuk teknologi sendiri kan bapak bilang sekarang di website ada tokopedia ada, apakah mungkin kedepannya menggunakan teknologi yang lain, inovasi yang lain ?

N : Kalo saya sih ikut *market* jadi semua yang saya lakukan serba basisnya data, *at least* data yang saya terima di otak saya, dari awal dulu orang belum main website, saya coba bikin website sendiri terus saya kulik gimana CEO nya bisa naik terus ada, saya ikuti google conference terus apa fitur barunya. misalnya ini kan orang-orang gak tau fitur-fitur yang ada disini, ini bisa kirim pesan langsung dari sini, sebenarnya kayak fitur-fitur, pokoknya fitur-fitur yang baru ada entah dari google entah dari line entah dari instagram atau apapun yang support sama bisnis kita biasanya saya langsung adaptasi ke usaha-usaha saya, terus saya lihat yang lagi *trend* apa *instastory* lagi apa, cobalah saya bikin jebakan-jebakan yang istilahnya *ngedirect* orang kesana.

P : Kalo itu pak namanya kayak dikampus kami kayak model bisnis gitu, kalo misalkan dari bapak sendiri mungkin ada model bisnis apa yang dipakai ?

N : Semuanya kan pasti punya ya memang harus, itukan hanya menyederhanakan teori jadi semua model-model bisnis yang dipakai kalo retail ya standard retail kita hitung margin misalnya targetnya siapa, isinya mau gimana, produknya mau apa, kita sebagai pemilik usaha kan kita punya, hanya model bisnis canvas kan diterjemahkan dalam bentuk baku gitu kalo saya sih gak perlu kayak gitu, misalnya mas mau punya bayangan mau buka usaha ya punya bisnis model canvas itu bagus, langsung terukur, kalo udah terjun saran

saya terjun aja dulu baru kita susun gitu karena kebanyakan orang bikin plan hanya sekedar wacana forever kan, ya nulis, ada plan nih, kerjain juga enggak, kalo mau ya langsung, makanya saya bilang ketemu temen saya tuh waktu bikin kue itu, dia whatsapp hari itu, saya samperin saat itu, saya buka kaskus saat itu, saya kerjain website saat itu juga, kalo bisa gak usah pake mikir, jangan kebanyakan mikir, yang penting cobain dulu, action dulu, baru mikir belakangan, saya mikir belakangan ada order gimana nih beli dimana nih, yaudah dialami dulu baru bingung baru mikir, jangan mikir dulu baru bingung, makanya ngerjain dulu baru bingung dan mikir, jawaban sih ada tapi kebanyakan yang bingung duluan gak ngerjain.

P : Kalo untuk kedepannya itu untuk rencana pengembangan O-rice itu ada pak ?

N : Ya, mungkin itu kekurangan saya jadi saya gak punya banyak rencana ke depan misalnya 5 tahun kedepan mau jadi apa, saya selalu go with the flow, saya gak bilang itu bagus bahkan saya bilang itu kekurangan saya, kalo beberapa teman-teman kan udah setting goals, pokoknya tahun depan omset harus sekian bukan berarti saya juga diem aja, saya ngelakuin effort yang lain supaya apa yang saya lakukan juga naik jadi kayak tokopedia saya pasangin jebakan-jebakan itu kan effort iklannya biar pas, saya masuk ke gold merchant misalnya, yang selama ini gak mau invest sedikit untuk dapat yang lebih besar, saya selalu nyoba-nyoba yang baru masalah dapet berapa tapi bagi saya itu kan gaib, rezeki sudah ditakar, jadi kalo terpikir emang bener harus punya goals supaya effort tuh keukur juga

P : Kalo misalkan itu bapak apakah ada saran kalo kita mau bikin suatu bisnis itu gimana, kiat-kiat saran untuk kita mau membangun bisnis ?

N : Ya itu tadi, saya bilang kalo saya sih gak banyak ngasih saran, saran saya tancap aja udah, nyebur, cobain dulu, karena kebanyakan orang gak mau nyoba bahkan cuman ngebayangin punya mimpi, kayak mimpi masih kuliah gua pengen begini kayak begini tapi dilakuin juga enggak, kalo menurut saya ya udah, cobain dulu baru ngomong, kalo nggak dicobain gak tau, kalo kalian lagi kuliah sambil riset kecil kecilan yang saya lakukan misalnya mas sering makan apa coba ? misalnya mas sering jajan makanan yang hits, si Arif Muhammad bikin kue apalah, cake yang kekinian, kok dia bisa sih jual 48 ribu itu kan Arif cuman marketingnya, dia pion di depan, dia gak produksi juga gak mikir, karena dia kerjasama dengan perusahaan kue besar di belakangnya dia yang sudah eksis, jadi dia tau



celahnya gitu, dia jual kue harga 40 ribuan sementara saya jual kue 200 ribuan beda kelas, cuman beda rasa dia ngejar yang mana cuman yang pikir bagus tapi kan kalian pikir, ok mau makan kue kayak Arif dia bikin kue gitu atau mas beli kue saya cuman mas kalo beli ini saya ngajarin *curiousnya* proses, kuliah tuh intinya ini kayak kalian bikin skripsi liat ada masalah bab 1 bab 2 bab 3 sampai ketemu kesimpulan, apapun yang mas lakuin itu perlakukannya seperti itu misalnya mas mau makan apa sih yang lagi hitz di depok makanan apalah, geprek benu misal nya, liat dia jual berapa harganya, kenapa dia bisa rame, bisa gak ya gua bikin kayak gini, ok coba dirumah nasi 1 kilo bisa jadi berapa porsi sih itu, oh ternyata 1 kilo beras bisa jadi 1 porsi nasi, oh ayam harganya berapa sih beli dimana sih oh ayam prima ternyata lebih murah, oh ada gak yang lebih murah dari ayam prima, oh ternyata ada di pasar, kan jadi tau karena survey, oh ternyata ayam di pasar di supermarket segini, oh ternyata ayam wih lebih murah ya ada lagi, oh ternyata ayam paling murah disini setelah tau untung ayam saya murah ya, temen saya pedagang ayam jadi saya tau, bisa deh saya beli ayam disitu saya suplai ke seluruh pedagang di sekitaran saya, jadi konsep bisnis lagi karena pengen tau terus kayak misal nya beli bawang dimana paling murah, setelah merangkum semua keingintahuan kita dari bahan-bahan yang ada, saya bisa kok bikin geprek nasi geprek ternyata cuman 5 ribu saya bisa jual itu 30 ribu, kalo mas bisa inget destruct ngebunuh benu bisa, mas jual aja ayam geprek 15 ribu dengan rasa yang minimal sama atau porsinya lebih banyak, tapi kan mas tau oh belinya disini oh desainnya harus begini oh cara jualnya begini oh cara masuk *go food* begini, nanti step selanjutnya kalo mau bikin bisnis serupa pola pikirnya udah sama, ini kan template nih bikin juga gampang, tapi masukin template ini untuk bisnis kedua jauh lebih mudah, makanya saya bilang selalu penasaran misal nya mas beli jaket kampus, misal nya beli jaket atau bikin jaket datang ke konveksi, oh ternyata jaket harganya segini modelnya begini, saya jadi tau oh saya beli kaos harganya segini, terus saya juga bisnis kaos juga, oh sablon segini, oh dtg segini, jadi saya kalo ditanya apa-apa saya bisa jawab, soalnya saya udah pernah ngelakuin semua itu, tinggal mas stay disitu atau enggak mau nerusin itu atau enggak, itu pilihan tapi yang jelas kalo mas sudah tau, oh ternyata beli kain di tanah abang atau di cipadu harga kainnya segini, mas datang ke konveksi bawa kain itu lebih murah lagi, oh ternyata harga kain segini, oh bikin baju tuh butuh meteran segini, jadi perintilannya itu mas harus koleksi satu-satu setelah koleksi salah satu mau bikin apa aja, mau bikin nasi campur apa, mau bikin eatlah, eatlah tau kan nasi yang kayak ayam disiram sama telur asin, cuman digitu doang, dijual harganya 50 40 ribu, tapi laku kan, bikin gak sampe 5 ribu, event itu top 10 ribu, saya nyari paper boxnya beli dimana, saya sampe nyari tau tuh, oh kalo sablon sekian, maksimal mungkin 15 ribu, tapi dia bisa jual 3x lipat dengan dia bikin headnya, instagramnya, fotonya

bagus, foto bagus harus pake apa ? gak harus pake kamera bagus, pake handphone ngedit pake *snapseed* atau *scoop* udah jauh, kalo cuman untuk sekedar sosial media udah mumpuni banget, terus rasa kalo mau main kuliner mas harus sering-sering jajan supaya lidahnya tau, saya sampe tau oh saya bikin karena udah pernah nyobain, oh rasanya begini, oh begini, nah itukan part tadi kalo saran saya itu *part*, kalo mau saran buat ada yang mau wirausaha tuh curious aja, pengen tauan, ya kepo penting, jadi bukan kepo orangnya tapi kepo didepan mati lagi rame nih, saya kadang-kadang sebel aja, karena saya sebel, sebelnya tuh sebel iri, ini orang bikin bisnis ini gampang banget, saya deketin saya nanya saya bongkar, oh ternyata gitu, pernah denger kepiting nyinyir gak ? dia best sellernya go food kalo kantornya rumahan, dia cuman masak kepiting udah dibumbu asem manis udah, ngalahin si crab di jalan, cuman kan murah *go food only*, terus usahanya dari rumah, itukan karena dia ngulik, formulanya tepat, harganya tepat, marketnya tepat, singkat lagi gak pake macem-macem.

P : Kalo soal persaingan nih, maksudnya kalo kita sebagai wirausaha nanggepin persaingan misalnya tadi yang ayam geprek, misalnya ada usaha lain yang mengopy geprek kita tapi dia ditumbangin dengan harga yang murah gitu, kan itu persaingan

N : ya ada yang memang industri persaingan yang destructive kayak laundry, kayak misalnya di kampus banyak laundry tuh pertama buka 7 ribu sekilo, ada yang buka 6 ribu sekilo, ada yang buka 5 ribu sekilo sampai 2 ribu sekilo, itukan penghancur masa depan umat bangsa, cuman yang jelas awal persaingan ya, harus kita, kita harus ngintip, saya selalu ngintip kok kompetitor lain, dulu saya bisa bilang saya paling murah sejakarta, se Indonesia bahkan, sekarang udah ga bisa ngomong, soalnya ada yang lebih murah, tapi yang kita *keep* apa, 1 *service*, 2 *quality*, kalo misalnya kuliner ya *service* sama *taste* sama kemasan sama foto, semuanya jadi nilai, tapi yang harus hati-hati adalah ketika bisnis itu gampang ditiru, misalnya mas punya iklan nih, kan ada *destructive* sama usaha-usaha yang niru dia yang lebih murah, itukan high margin, mas kalo high margin kan keuntungannya ketika marginnya gede mas punya keuntungannya gede, mas bisa pasang di posisi-posisi yang lebih, misalnya di mall buka di mall, minimal udah masuk ke citos misalnya gitu kan, dan dia punya margin gede fine-fine aja, soalnya dia punya keuntungan kan yang bayarin operasional gitu, tapi yang murah kan selamanya tetep di jalanan kan, nah seberapa besar sih orang pake go food, perang-perang gitu aja, terus kalo ga mau bersaing sama dia, mas bikin second brand, eatlah kw lah, tapi orang jangan tau kalo yang main mas, mas bunuh dia sekalian dari bawah samain harganya tapi lebih keren, tapi kan mas punya backup yang

bagus, ya banyak lah strategi-strategi, saya cuman ngomong doang ya tapi ya kalo dia mau bunuh-bunuhan kita bunuh sekalian, tapi jangan sampe ngerusak industrinya, makanya makanan tuh kan selalu naik disaingin banyak, semuanya bikin terus nanti mati bareng, nah yang jangan tuh jangan berenti inovasi aja, nanti tiba-tiba ngeluarin nasi cumi apa terus ayam diapain lagi jadi orang mau ngikutin tuh ya perlu effort lagi kan, cuman kita brandnya udah naik ya, saya dulu jualan pandan wangi tok, beras merah, beras hitam, beras coklat, ya effort orang lain untuk ngikutin juga PR juga kan, nah kita buat follower kita ya kasih PR sementara kita terus nambahin PRnya mereka, sementara kita apalagi nih, ada saingan banyak ya, kita menangin didistribusi aja, oh ada kok di blibli ada kok di mana, jadi ada dimana-mana kalo orang browsing yah lo lagi lo lagi, itukan salah satu strategi biar orang, misalkan mau nyoba yang merk suben gitu, apaan lagi nih kw mendingan beli bensu yang trusted gitu kan.

P : Kalo misalkan omset itu kira-kira berapa ya pak, mungkin perbulannya berapa ya atau dari tahun ke tahun ?

N : Makanya saya bilang, saya belom gede paling gak sampe ya 8 ton sebulan habis itu step by step banget, kalo saya sih lebih seneng ngalamin proses, dulu pernah supply ke freeport juga pernah kayak sebulan 35 ton cuman ya bertahan 1, 2 kali kirim, ya buat saya tuh udah ga usah lah, mendingan saya stabil-stabil aja pelan-pelan tapi terus ada gitu kan, dulu dari omset 500 ribu 1 juta 2 juta 5 juta gitu kan, sampe ya saya jalan lumayan lah jadi semuanya proses aja kalo buat saya.

P : Berkaitan dengan data tadi pak, apakah ada ketertarikan bapak untuk menjadikan big data?

N : oh ya saya small data ya, datanya saya analisa sendiri. kalau aplikasinya sekelas bukalapak, gojek, atau apa, oke deh big data itu kan karena irisannya banyak, untuk investor lah, untuk AI (*Artificial intelligence*) lah, untuk optimasi algoritma dan *delivery*nya, segala macam, ya kalo untuk usaha sekelas saya sih ya, yang penting diraba sudah kelihatan, ya ke depan doain aja terbesar di Indonesia.

P : Kalau kita bentuk perusahaan, berarti kita butuh terus inovasi dong pak ?

N : Iya betul, banyak perusahaan sekarang yang tutup karena kurang nya inovasi. Contohnya, mall yang makin hari makin sedikit. Dan juga ada perusahaan yang bertahan dengan terus berinovasi nya. Contohnya, bisnis nya itu terlihat perbedaan dari awal dia membuka bisnis dengan bisnis yang sekarang. Sedikit saran untuk kalian, mumpung masih muda coba coba bisnis, hadapin segala permasalahan, urusan mau jadi pegawai belakangan karena kebanyakan pegawai ketika keluar dari pekerjaan nya, ya stuck disitu situ aja. Duit ada, tapi bingung buat wirausaha. Sedangkan kalau kamu memulai bisnis dari sekarang, kamu bisa ngerasain gimana berat nya membangun perusahaan. Dan saran terakhir, jangan abaikan kuliah, karena kalau kuliah kamu ga beres, banyak yang akan memandang sebelah mata kamu.

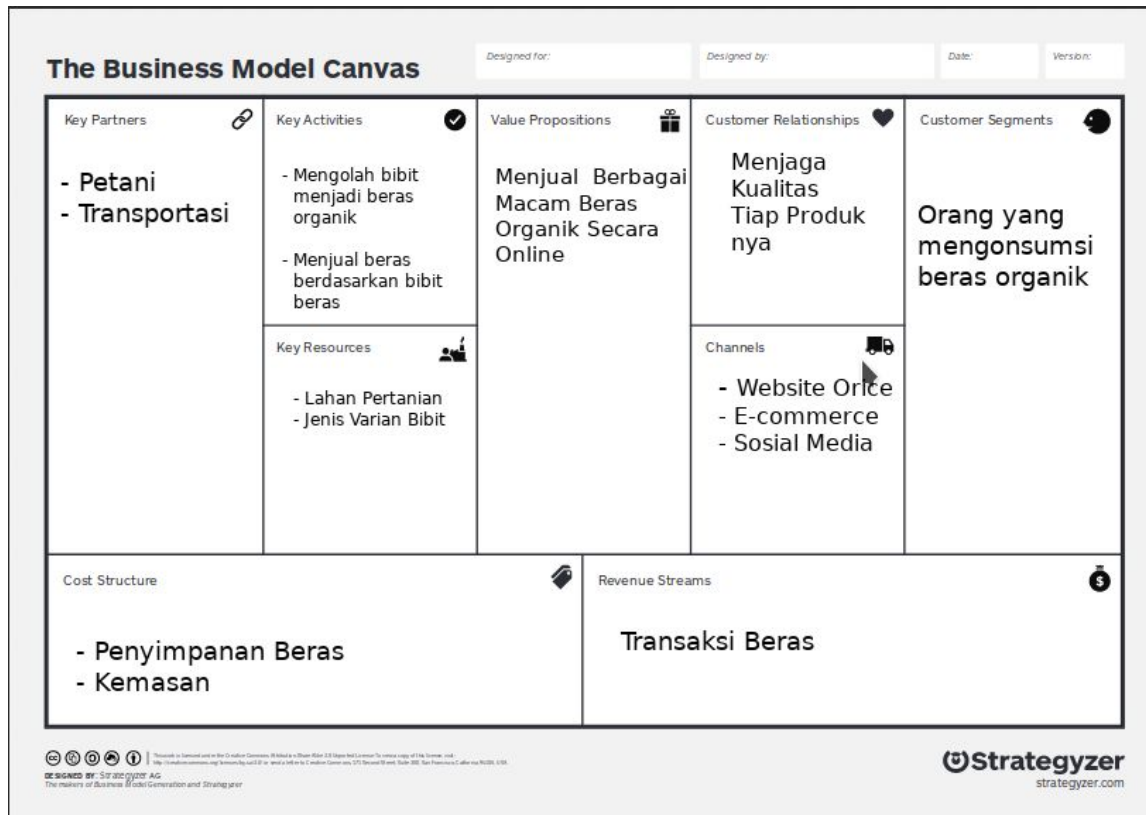
P : Baiklah pak, terima kasih atas wawancara

N : Baik

#### **F. Metode ATM**

<b>Old</b>	<b>New</b>
Website hanya digunakan sebagai katalog	Website berisi fitur lokasi, produk, pesan langsung, akun
Transaksi masih dilakukan di website/aplikasi pihak ke 3	Transaksi dilakukan secara langsung di website sendiri
Menu website belum terlalu responsive	Menu website dibuat responsive
Hanya menjual beras organik	Menjual berbagai macam makanan organik

## G. Business Model Canvas



## H. Kesimpulan

Kami menyimpulkan dari hasil wawancara, ada beberapa poin yang kami dapat yaitu :

- Penasaran (*curious*)

Bila kita terus memanfaatkan rasa ingin tahu kita tentang sesuatu dengan positif seperti (kenapa ya dia bisa sukses ?, gimana ya cara dia menarik konsumen, dan yang lainnya) maka kita dapat memaksimalkan rasa tersebut sehingga dapat menunjang ke dalam aspek kehidupan, salah satunya wirausaha.

- Coba (*Action*)

Kebanyakan orang sedikit yang bergerak terkait berbagai hal, salah satunya memulai membangun usaha, mereka lebih sibuk dengan rencana rencana yang disiapkan dan lupa meng"eksekusi" rencana rencana tersebut. Bila mengutip perkataan Pak Rizky, beliau berkata "coba aja dulu, kalau jatuh masih ada orang tua" dan beliau bermaksud bahwa mencoba hal terpenting dan bila terjatuh saat itu masih bisa ditolong oleh orang terdekat kita, tentunya bukan bertujuan "untuk jatuh" setiap mencoba.

- Susun seperti “skripsi”

Kenapa dengan skripsi ? Tentu skripsi akan kita susun secara teratur seperti dari masalah yang ada di masyarakat, mencari data terkait masalah tersebut hingga skripsi itu selesai. Membangun usaha pun kurang lebihnya sama seperti menyusun skripsi dari proses yang kita lalui untuk membangun usaha, apa yang ingin dibangun dalam saat wirausaha, menemukan suatu “masalah” di Indonesia sehingga menjadi hal tersebut ladang rejeki dan berbagai hal lainnya.

- Terus berinovasi

Ketika sudah membangun bisnis, kita dituntut untuk berinovasi dalam perkembangan bisnis sehingga bisnis kita selalu mengikuti perkembangan jaman, berkreasi, meminimalisir plagiat dan dapat menarik konsumen, inilah aspek penting agar bisnis kita tidak mudah di tiru.

Poin-poin di atas dapat saling melengkapi satu sama lainnya, ketika kita penasaran dengan sesuatu maka kita dapat mengimplementasikan poin ketiga, dalam hal tersebut pun, sudah terisi dengan poin kedua dan dalam seiring perkembangan bisnis, inovasi menjadi aspek yang penting dalam menarik konsumen, kreasi, mengatasi plagiat dan sebagainya sehingga kesimpulan yang kami dapat seutuhnya dapat diterapkan dalam kenyataan.

## I. Lampiran



### Keterangan :

Foto yang diambil secara random ketika kami semua telah sampai di kantor startup O-rice, foto tersebut diambil karena kita sedang menunggu owner startup O-rice yang sedang di perjalanan dari rumah menuju kantor O-rice, sembari menunggu owner O-rice sampai, masing-masing kita saling mendokumentasikan diri satu sama lain, hasilnya seperti foto yang terlampir diatas.





**Keterangan :** Foto owner O-rice Bapak Rizky Ardi Nugroho sekaligus narasumber yang akan diwawancarai



**Keterangan :** Proses ketika sedang berlangsungnya sesi wawancara dengan owner O-rice





**Keterangan :**

Gambar di sebelah kiri merupakan beras organik yang baru saja di produksi kemudian dikirim ke kantor O-rice untuk dilakukan proses sterilisasi kemudian pengemasan. gambar di sebelah kanan merupakan beras yang sudah dikemas dalam bentuk produk beras organik O-rice



**Keterangan :** Sesi foto kelompok bersama owner O-rice untuk dokumentasi sekaligus akhir dari kunjungan dan wawancara

## J. Referensi

- <https://o-rice.com>
- <https://twitter.com/oriceorganic>