

Lampiran 1 Dokumentasi Bersama Pak Simon Budiman



Lampiran 2 Transkrip Wawancara Pak Simon

Interviewer : “Mungkin boleh om perkenalkan diri dari nama, usia”

[1] Pak Simon Budiman: “Halo saya Simon Budiman usia 55 tahun, pemilik Soto Bandung Pak Simon yang beralamat di Jalan Cibadak No 103.”

Interviewer : “Ini bisnis sudah berjalan dari tahun berapa ya pak?”

[2] Pak Simon Budiman : “Kalo mulai berjalan dari tahun 2006, kita mulai merintis gitu dari awal”

Interviewer: “Terus kenapa bapak ini memilih untuk berjualan soto bandung? bukan soto yang lain?”

[3] Pak Simon Budiman : “Karena mungkin dulu saya sudah pernah bekerja terus dibidang itu soto gitu, jadi mungkin karena udah keahliannya di soto bandung gitu ya makanya saya bikin prosesnya gitu udah udah tahu gitu jadi tinggal kita nerusin aja berbisnis di bidang soto Bandung itu.”

Interviewer : “Kalau boleh tahu dari tahun berapa tuh dulu? Boleh bapak ceritain kayak dari dulu bapak bekerja sebagai pelayan gitu?”

[4] Pak Simon Budiman : “Dari mulainya sih dari usia remaja gitu dari sekitar usia 17 tahun lah, mungkin kalau ini kerja ya, sekitar 23 tahunan lah kita bekerja bareng sama saudara gitu. Jadi dibidang soto itu makanya saya sekarang berbisnis sendiri di bidang soto Bandung itu”

Interviewer : “Boleh tau gak nih pak, kunci rahasia dari Soto Bandung Pak Simon? Jadi soto ini fokusnya lebih ke dagingnya atau ke kuahnya atau apanya?”

[5] Pak Simon Budiman : “Kalau untuk rahasianya, nggak ada ya. Karena mungkin dagingnya itu lebih ini gitu, kebersihannya mungkin, dari khusus dagingnya itu saya pakai daging yang jarang orang tahu gitu, tapi mungkin ga usah disampaikan gitu ya daging apanya gitu. Dari mungkin daging itu, dari segi teksturnya, dari segi kelembutannya gurih gitu apa rasanya gitu jadi nggak kayak daging yang lain gitu, terus dari kuahnya juga dari kuahnya bening bener-bener nggak ada lemak sama sekali gitu sekali gitu, ada lah cuman paling sedikit gitu.”

Interviewer : “ Kalau emang soto Bandung itu emang bener-bener bening banget atau cuman di soto Bandung Pak Simon doang nih?”

[6] Pak Simon Budiman : “Ya mungkin emang kalau soto Bandung ya, emang kan kuahnya itu harus bening gitu. Beda lagi dengan soto yang lain, kayak soto Jakarta

apa itu, kan itu kuahnya pakai santan, pakai susu gitu. Kalau soto Bandung benar-benar bening gitu.”

Interviewer : “Kalau rempah-rempah mungkin ada pakai juga kah?”

[7] Pak Simon Budiman : “Kalau rempah-rempah itu sih pasti gitu, pakai bumbu untuk kuah, bumbu untuk yang kalau babat itu secara terpisah gitu, prosesnya juga terpisah, jadi nggak disatuin sama daging. Kan kalau kaldu daging kan itu dipakai gitu untuk kuah gitu.”

Interviewer : “Boleh tahu gak pak kalau rempah-rempah itu apa saja yang biasanya standar ada di soto Bandung itu?”

[8] Pak Simon Budiman : “Kalau untuk bumbu kuah ya, paling rempahnya pakai bawang merah, bawang putih itu aja.. Pala yang paling penting gitu. Terus nanti kalau misalkan taburannya mah banyak lagi gitu.”

Interviewer : “Berarti diracik dulu sebelum berjualan, nanti disana baru langsung dituang aja gitu?”

[9] Pak Simon Budiman : “Ya kalau kuahnya udah dibumbuin cuma tinggal nambahin garam sama bumbu penyedap gitu.”

Interviewer : “Sama tadi pak boleh ceritain juga yang tadi bapak mention soal lebih baik pelanggan penasaran daripada kecewa.”

[10] Pak Simon Budiman : “Itu motto saya. Makanya kan kalau misalkan setiap kali saya ada kegiatan atau ada keperluan yang lain makanya saya selalu libur jadi gak mempercayai, bukan gak percaya ya, kita gak mengandalkan sama pekerja gitu. Jadi saya kalau untuk ngeladain, saya handle sendiri, emang pekerja ada banyak gitu, cuma kalau untuk fokus ngeladain saya. Takutnya kalau misalkan pas ada pembeli datang ke saya, pas sayanya gak ada. Terus kan orang bilang kan lain koki, lain masakannya gitu.. Makanya kalau untuk ngeladain saya handle sendiri karena takut orang nanti pembeli itu kecewa.”

Interviewer : “Boleh tahu nih pak, gimana cara bapak mempertahankan cita rasa yang tetap sama selama 18 tahun? kan ini udah dari tahun 2006 ya. ”

[11] Pak Simon Budiman : “Ya kalau untuk kita rasa ya, kita itu hal yang paling penting ya, gitu. Walau bisnis di bidang apa juga, kalau kita nggak bisa menjaga kualitas, nanti bakal konsumen itu ada yang kecewa gitu. Makanya hal untuk

kualitas itu saya jaga benar-benar gitu. Dari segi kebersihannya, dari rasa, dari segalanya lah kita jaga aja gitu.”

Interviewer : “Boleh tahu apa saja tantangan yang pernah dihadapi oleh Bapak dari awal merintis dari sampai sekarang?”

[12] Pak Simon Budiman : “Kalau dulu ya, emang pernah mulai mau berjualan ya, emang kita kendalanya di modal ya, gitu ya, kalau mulai awal mau berjualan. Makanya saya mungkin bukan dari kalangan orang-orang berada ya, saya benar-benar dari mulai awal, dari sebagai pelayan, pegawai di sana gitu, makanya kita harus mempersiapkan untuk modal itu benar-benar dari kita sendiri gitu, sedangkan kan kita belum punya persiapan, nggak ini gitu ya, nggak lama gitu ya, kita harus bikin gerobak, bikin apa, beli-beli perabotan alat-alat untuk jualan di sana gitu, terus untuk bahan bakunya gitu, itu kendalanya di situ. Makanya dari pertama awal, saya sampai bikin gerobak aja, dari pertama itu ya.. gerobak dari kayu itu bikin sendiri. Itu kelamaan ke sini, ke sini sudah ada, kita udah ada untuk inilah, kita ganti gerobaknya pakai dari bahan stainless gitu. Jadi biar kebersihannya lebih terjaga gitu.”

Interviewer: “Dari persaingan mungkin? Kan banyak nih soto Bandung di mana-mana.. Di Awal sempat alamin tantangan di sini?”

[13] Pak Simon Budiman : “Kalau persaingan sih, alhamdulillah.. Kita makin banyak saingan kita makin ada tantangan gitu. Emang banyak saingan gitu, ya kita mah ga ngerasa disaingi justru merasa ada teman gitu... teman yang silahkan mau jualan sama sama saya juga silahkan, karena itu mah udah ada.. kalau rezeki ya dibilang rejeki masing-masing. Jadi kita mah ini aja lah nyantai aja.. Jangan merasa tersaingi gitu, rejeki gak bakal ketuker gitu.”

Interviewer : “Kan awal-awal itu 2006 kan ya.. Itu susah ga sih cari pelanggan? karena baru banget kan. Dulu juga di Cibadak juga? Yang bapak bekerja itu.”

[14] Pak Simon Budiman : “Bukan, yang dulu di Jalan Karang Anyar.”

Interviewer : “Kan itu baru tuh langsung di Cibadak.”

[15] Pak Simon Budiman : “Jadi sistem nya gini, kalau saya dulu saya kerjakan lama ya disana yang di jalan Karang Anyar.. otomatis kan si pelanggan itu udah pada tau gitu ya sama saya gitu ya nah begitu kita jualan, saya jualan di Cibadak.. orang-orang si pelanggan itu pada nyari gitu kemana gitu. Nah makanya saya di

siasatnya gini, tiap misalkan ada waktu sempat gitu-gitu main dari misalkan dari istilahnya Door-to-door lah gitu... dari pelanggan kan kita tahu pelanggan yang di toko apa ini ginu. Nah kita sambil main sambil datangi gitu jadi dia nanyain ya terus kita kasih tahu, nanti di promosiin sama dia gitu.”

Interviewer : “Promosiin berarti ya.. Benar-benar door-to-door.”

[16] Pak Simon Budiman : “Iya door-to-door jadi berjuang benar-benar”

Interviewer : “Terus tadi mungkin bapak ada mention bilang kayak ga percaya buat dikasih ke pegawai untuk ngeracik dan lain-lain. Nanti bakal di warisi ga pak ke anak-anak nya atau gimana?”

[17] Pak Simon Budiman : “Kalau itu ya udah pasti gitu ya... kan mungkin sebelum sama yang lain, kita pasti sama yang dekat dulu gitu terutama ya anak gitu. Kalau misalkan udah ada yang mampu gitu (anak), kan selama ini belum ada yang bisa gitu.. makanya di ini sendiri aja dulu (dilakukan sendiri)”

Interviewer : “Berarti masih dilatih sampai sekarang?”

[18] Pak Simon Budiman : “Iya masih dalam proses dilatih gitu”

Interviewer : “Untuk nanti kedepannya misalkan bapak udah pensiun nih beberapa tahun kedepan atau masih lama lah.. Menurut bapak tuh anak bapak udah sanggup belum buat ngelanjutin bisnis soto ini?”

[19] Pak Simon Budiman : “Kalau itu ya harus, karena sayang gitu ya, udah saya walaupun perusahaan skala kecil.. Tapi kan kita merintisnya dari nol sampai sekarang, sampai dulu saya ga punya apa-apa. Pas mulai jualan juga rumah masih ngontrak, masih ikut saudara, sekarang udah punya sendiri (Rumah) alhamdulillah. Makanya sayang kalau misalkan ga ada yang nerusin (usaha).”

Interviewer : “Berarti dari anak bapak mau ya buat terusin. Karena kita juga punya usaha nih orang tua kita kayak bisnis gitu kan... kita belum tentu mau gitu nerusin nya, berarti dari merekanya siap ya”

[20] Pak Simon Budiman : “Iya, emang begitu, anak sekarang gitu. Jarang yang mau gitu ngikutin, nerusin ini (usaha) orang tua. Tapi kalo harapan orang tua yah, mudah-mudahan salah satu dari anak yang.. Saya kan anak empat yah, salah satu dari empat itu ada yang mau gitu nerusin perusahaan ini gitu. Soalnya gini, kita susah gitu merintisnya dari cari pelanggan sampai begini teh susah gitu.”

Interviewer : “Tapi berarti sampai sekarang ada yang sudah mau dan bisa ga Pak, untuk sekarang?”

[21] Pak Simon Budiman : “Kalo yang ini yah, yang mau ngebantuin emang udah ada gitu, cuman dia belum bisa 100% bisa gitu. Jadi sedikit-sedikit yah dilatih gitu.”

Interviewer : “Terus dari tahun 2006 sampai 2024 kan perkembangan zaman tuh makin cepet kan Pak apalagi di kuliner dan teknologi, dan beragam banget dari Instagram, GoFood, Grab, dan pembayaran melalui QRIS, bapak itu cepet ga sih merespon hal-hal tersebut atau di awal kaya ah ga dulu deh, jangan dulu, jangan pake ini gitu-gitu?”

[22] Pak Simon Budiman : “Emang awal-awal gitu. Jangan dulu, takut, kita kan orang awam yah, takut misalkan pake, ikut ke yang online gitu, terus pembayaran pake QRIS gitu. Banyak yang bilang gini-gini, tapi dituntut dengan keadaan zaman gini yah kita harus mau ga mau gitu.

Interviewer : “Iya apalagi pas Covid ya, pas Covid itu gimana tuh, Pak?”

[23] Pak Simon Budiman : “Kalo pas Covid, saya sempat resign dulu sampai sebulan lebih lah gitu. Soalnya kan kalo misalkan ditempat itu kan semuanya ya dari sektor perusahaan apa juga ga boleh buka, paling bisanya online. Nah terus nyoba online, tapi kalo pake online itu ga ketutup gitu, untuk biaya pegawai, untuk apa lagi, biaya operasional, beli bahan bakunya juga susah kalo lagi pandemi gitu, mahal juga.”

Interviewer : “Jadi solusinya gimana tuh Pak pas pandemi gitu?”

[24] Pak Simon Budiman : “Yaudah aja solusinya mah kita belum ada solusi, kita istirahat aja dulu gitu. Nanti pas udah mulai longgar yah, baru kita mulai lagi sedikit-sedikit dikasih kelonggaran waktu, misalkan boleh berjualan sampai jam segini. Kita ininya (jualannya) sedikit dulu, ga banyak-banyak gitu, jadi disana gitu.”

Interviewer : “Kalau yang tadi, Pak, sorry kita balik lagi ke yang di awal tadi kan Bapak bilang paling sulit tuh modal, nah berarti cara mengatasi tantangan modal itu gimana ya Pak?”

[25] Pak Simon Budiman : “Ya makanya kata saya juga, saya sampe bikin ini, untuk lebih menekan modal ini, bikin gerobak juga sendiri gitu. Jadi persiapan gitu dua bulan lah, dua bulan persiapan, terus beli bahan-bahan untuk alat-alat gitu, terus

kan kalau untuk misalkan bahan baku untuk yang dibikin ini mah kan bisa sedikit-sedikit dulu gitu dari awalnya gitu.”

Interviewer : “Waktu Bapak awal memulai bisnis ini, apakah dari pihak internal maupun eksternal ada sempat ga setuju ga bapak buka bisnis ini? Atau langsung jalan aja full support? Kalau dari internal kan biasa dari keluarga bilang kaya jangan dulu deh pak modalnya belum ada, atau dari eksternal kaya bilang kayaknya ga memungkinkan.”

[26] Pak Simon Budiman : “Tapi kalau untuk itu saya justru dukungan dari saudara, justru alhamdulillah gitu, sangat positif gitu.”

Interviewer : “Oke mungkin apa sih harapan Bapak untuk Soto Bandung Pak Simon ini kedepannya?”

[27] Pak Simon Budiman “Kalo harapan untuk kedepannya, mudah-mudahan yah, seandainya yah, kita yang namanya usia kan kita ga tau yah, jadi kedepannya mudah-mudahan ada yang bisa ngelanjutin, terus mudah-mudahan kita dapat rezeki yang besar kita bisa bikin restoran gitu.”

Interviewer : “Franchise?”

[28] Pak Simon Budiman : “Kalau franchise itu dari dulu saya banyak yang nawarin, cuman saya ngga sanggup dulu gitu. Pengen punya restoran lah gitu kalau misalkan ini mah gitu.”

Interviewer : “Kenapa namanya Soto Bandung Pak Simon? Kenapa ga Soto Bandung apa gitu?”

[29] Pak Simon Budiman : “Oh gitu, iya jadi gini, saya itu kan udah.. Kalo misalkan pake nama lain yah kita mungkin pikirnya susah dikenal sama orang gitu yah, makanya.. Emang dulu ga ada yang pake nama gitu, yang jualan itu jarang yang pake nama. 2006 saya yang pake nama gitu. Makanya ambil nama sendiri gitu, jadi biar orang tau wah si Simon itu jualannya disini, jualannya soto. Nah makanya saya pake nama Soto Bandung, itu kan Bandung dari nama daerah itu, asal kita berjualan, nama makanan khas di Bandung gitu yah, khas makanan tradisional itu Soto Bandung gitu, jadi makanya saya bikin nama sendiri, Soto Bandung Pak Simon. Ya alhamdulillah sampai sekarang gitu jadi orang itu pada kenal, pada tau gitu.”

Interviewer : “Untuk kedepannya kira-kira Bapak bakal buka cabang ga?”

[30] Pak Simon Budiman : “Kalo untuk saya sendiri yah, itu mungkin udah cukup lah, saya rasa cukup. Karena tenaga sama usia kan udah terbatas gitu, tapi kalo untuk anak-anak om yah, kalo misalkan udah ada yang mampu, pasti om dukung gitu, support juga gitu, mau om gitu, jadi yang muda-muda yang harus lebih giat. Kalo om mah kan mikirnya udah tua, sebentar lagi juga kapan, mau pulang gitu, tinggal mau istirahat. Kalo misalkan buka cabang waduh malah tambah pikiran, tambah cape. Makanya silahkan yang muda-muda yang harus lebih giat gitu, gitu aja.”

Interviewer : “Mungkin ada ga sih tips-tips buat anak muda nih zaman sekarang mau bikin bisnis itu gimana sih Pak?”

[31] Pak Simon Budiman : “Kalo tips dari om yah, yang penting kita kuat mental. Kita walaupun banyak modal tapi kalau kita mental ga kuat, banyak orang yang down gitu yah, karena dia mentalnya ga kuat. Kalo kita mentalnya kuat, mental sekuat baja gitu, walaupun kita punya modal sedikit, terus berjalan. Kalo kata orang Barat mah gini, kegagalan itu satu langkah untuk kita menuju kesuksesan gitu. Jadi jangan putus harapan, apalagi anak-anak muda seperti adek-adek ini kan, wah masih banyak ininya, masih panjang gitu harapan kedepannya gitu.”

Interviewer : “Kalau untuk Bapak sendiri sekarang ini sudah mencapai goal Bapak sendiri atau belum? Sudah sukses atau bagaimana menurut Bapak sendiri?”

[32] Pak Simon Budiman : “Kalo masalah kesuksesan itu ga bisa kita ukur gitu ya. Semua orang pasti merasa kurang terus, merasa ga cukup terus gitu, kalau kita mengikuti standar orang lain gitu. Kalo misalkan menurut saya sukses, belum tentu kata orang lain sukses gitu. Makanya kita mah jangan cepet istilahnya bosan lah, jangan bosan untuk berbuat baik, dan kita jangan merasa baik gitu.”

Interviewer : “Menurut Bapak sendiri, moto keberhasilan dari Soto Bandung Pak Simon ini dari mana? Maksudnya mungkin dari keluarga, support dari keluarga, atau mungkin dari faktor eksternal?”

[33] Pak Simon Budiman : “Kalo support yah pasti, yang paling ini dari keluarga yah, apalagi dari yang terutama yah, yang mendampingi hidup saya, dari mulai 0 sampai sekarang jadi begini gitu yah, ya istri gitu. Istri saya yang mendampingi gitu, dari suka maupun duka itu kuncinya itu. Om boleh bercerita sedikit yah, kita mulai nikah, sama ibu ini gitu ya, kita belum punya apa-apa ya dek yah.”

Interviewer : “Namanya Ibu siapa Pak?”

[34] Pak Simon Budiman : “Ibu Tuti Sulastri. Belum punya apa- apa, kita berangkat dari istilahnya daerah ke sini, kita hanya mengandalkan keberanian gitu, terus pas begitu kita nikah, kita ini rumah masih ngontrak gitu, pas awal-awal mulai jualan kita juga masih em... ikut sama saudara. tahun pertama ikut saudara, tahun kedua kita baru bisa ngontrak ya, tahun ketiganya, kita bisa baru bisa beli rumah gitu, yang di Jalan Kopo itu. Yang sekarang dipake untuk produksi. Ya kedepannya ya, terus terus alhamdulillah sampe begini gitu.”

Interviewer : “Kan tadi bapak sebut anak mau jadi penerus kan ya nanti, kira-kira bapak uda liat belom nih bibit bobotnya yang mana nih yang kira-kira bakal meneruskan?”

[35] Pak Simon Budiman : “Kalau itu ya, susah ya belum ini (terlihat), cuman yang keliatan ada skill ke ini ya, ngikutin bapaknya, kalo ini kan harus di bidang ini, kita kan harus punya skill gitu ya, kalo ga punya skill kan kita bisa ngapain tuh kan ngandelin pegawai, ngandelin pekerja, itu kan gak bisa di ini ya kita yang harus tau anaknya, enggak anaknya kan gitu. Harus yang bisa merasakan makanya kalau untuk itu dilihat dari anak yang ini ya yang empat itu emang ada satu lah gitu ada satu tapi gak bisa diiniin sekarang, masih di intip.”

Interviewer : “Kalo sekarang tuh harganya di 50 ribuan ya? itu emang dari dulu harganya itu udah segitu atau gimana? untuk awalnya berapa tuh?”

[36] Pak simon Budiman : “Ya engga, dari mulai jualan dari harga berapa 6 ribu seporsi. Iya atuh selama berjalan selama 18 tahun kan itu. Jadi, bertahap mengikuti ini, mengikuti harga bahan pokok gitu, sebenarnya mah ini, menyeimbangkan gitu, jadi tergantung bahan pokok gitu, kalo ada kenaikan signifikan, itu kan kita harus otomatis. Kalo jaman dulu sama jaman sekarang beda gitu, dulu kan, terus yang bikin ini, yang bikin rasa yang lebih seger itu kan, dulu waktu om pertama kali kerja ya itu soto itu pake cuka. kalo cuka kan asemnya agak nyegat menyengat gitu ya, om ini diubah jadi pake ini pake jeruk gitu. Jadi kalo pake jeruk limo itu kan ga ada unsur kimianya. Walaupun makan ini juga banyak juga gak bakalan sakit di perut terus rasanya lebih segar lagi gitu.”

Interviewer : “Kalo dari Ibunya juga nih, ibu kan yang berarti nemenin pak simon dong dari awal sampe sekarang. ada ga sih suka dukanya gitu?”

[37] Ibu Tuti Sulastri : “Ada suka dukanya.”

[38] Pak Simon Budiman : “Apa suka dukanya ? Ya yang namanya usaha sama hidup berumah tangga pasti kan, Nanti kalian kalian ini yang akan laluin gitu. Tapi kalau kita, eh ini sedikit ini ya kembali ke masalah rumah tangga ya. Kita kan susah ya mau menyatukan 2 hati yang berbeda itu susah ya. Makannya kita perlu proses gitu. Jadi jangan saling ego, kita harus saling support, saling mengalah lah gitu. Kalau misalkan di sisi suami lagi gini, istri jangan malah menambah pusing gitu.”

[39] Ibu Tuti Sulastri : “Nah itu kuncinya neng.”

[40] Pak Simon Budiman : “Ini bekal untuk kalian juga nih, kalau nanti kedepannya gitu. Jadi kalau dalam om gitu ya. Istri itu harus bener-bener kalau misalkan mau ada apa gitu, harus ada seijin suami gitu.. Jadi ga boleh sembarangan mau pergi, mau kemana, mau belanja itu teh. Kalau istri tuh harus ada izin suami gitu. Nah kalo suami yang ini mah gak bakal misalkan ngelarang kalo ke hal hal yang positif gitu. Istri juga jangan terlalu mengekang sama suami gitu. Om juga kalo misalkan mau touring mau apa, silahkan, Kalo itu mah kan perlu buat ini refreshingin gitu. Biar ga mumet.”

[41] Pak Simon Budiman : “Jalan- Jalan? ya kalo cewe mah gitu, kalo cewe mah misalkan di bawa jalan-jalan ke mall apa ke ini, jadi sukanya gitu.”

[42] Pak Simon Budiman : “Kalo dukanya kalo Om gaji, kalo pas suami lagi tanggung bulan gitu, dukanya itu. Nunggu awal bulan gitu. Tapi untuk pedagang mah si engga ya. Tiap hari walaupun sedikit ya kita pegang uang gitu.”

[43] Ibu Tuti Sulastri : “Cuman gede sama kecilnya aja.”

[44] Pak Simon Budiman : “Kecilnya mah relatif yang penting mah kitanya bisa ini apa memana-nya gitu. Apa - apa kan harus di manage gitu.”

Interviewer : “Mungkin dari tantenya nih, bersama Pak Simon dari dulu sampe sekarang nih. apa ada ikut terjun bantuin untuk sotonya atau gimana?”

[45] Ibu Tuti Sulastri : “Paling Ibu mah di bagian ini aja produksinya, saling ngawasin gitu. Kalo ke jalan mah ga pernah ikutan.”

[46] Pak Simon Budiman : “Makanya kalau om siang istirahat, Ibu yang siang ngontrol. Jadi kerjasama gitu.”

[47] Ibu Tuti Sulastri : “Jadi yang mengecek kualitas segala macemnya disana, karyawan.”

[48] Pak Simon Budiman : “Tingkat kematangan daging, apa dari kuahnya gitu, jadi emang harus kontrol gitu.”

[49] Ibu Tuti Sulastri : “Dari segi kebersihan itu paling utama gitu.”

Interviewer : “Kalo dari karyawan tuh, dari 2006 udah pake karyawan kah atau sekarang baru ngerekrut?”

[50] Pak Simon Budiman : “Dari 2006 tuh emang uda ada, tapi cuman ga banyak 1-2 gitu. Seiring, sekarang kan makin alhamdulillah makin rame makin tambah ya. Kita juga kan otomatis karyawannya juga harus nambah gitu ya. Tenaga kerjanya juga harus nambah gitu ya. Apalagi yang namanya jualan makanan kan yang datengnya orangnya, tempatnya terbatas, yang dateng orangnya sekali langsung banyak misalkan. Jadi otomatis harus sigap gitu, karyawannya harus sigap, harus cepet. Soalnya ga kaya di cafe, Kalo di cafe mah makan santai gitu ya. disini mah. Makannya om mah suka kasian gitu sama pembeli gitu. Dia udah ngantri misalkan uda di kasih nomor kan, dikasih nomor antrian udah ngantri, udah duduk. cuman uda makan harus pergi lagi gitu soalnya uda di tungguin lagi yang di belakang, udah ada yang nungguin. Tapi alhamdulillah, jadi gaada yang ini gitu, seneng aja gitu tujuannya kesana cuman makan aja. Apalagi orang yang dari luar banyak kan, dari luar negeri ya, dari Malaysia, Singapur, Filipin, Inggris, Belanda, orang Jerman juga ada gitu alhamdulillah gitu. Artis-artis juga banyak gitu alhamdulillah gitu.”

Interviewer : “Kalo boleh tau Om, Kalo sehari itu bisa kejual kurang lebih bisa berapa porsi ya?”

[51] Pak Simon Budiman : “Kalau porsi si ga diitung ya, tapi kalo untuk penjualan daging aja gitu kalau kita kalau weekend ya kita hampir ya satu sama daging itu hampir 80- 90 kg terus babatnya 30 kg lebih gitu kalau babat gitu.”

Interviewer: “Kalo untuk produksi kan pasti bapak uda siapin misalkan sejumlah kilo, kalau misalkan ga abis itu dikemanain ya pak?”

[52] Pak Simon Budiman : “Kalo daging, itu bisa kita misalkan kita belum di ini ya yang belum abis, bisa diproses lagi.”

[53] Ibu Tuti Sulastri: “Di simpen di freezer, besoknya diangetin lagi.”

[54] Pak Simon Budiman : “Kalau untuk kuah sama nasi udah otomatis di buang aja. Diganti sama yang baru lagi gitu. Jadi ga pake lagi untuk kuah mah gitu. Untuk menjaga lebih fresh lagi gitu.”

Interviewer: Kalau untuk supplier, Bapak itu suppliernya kaya pergi sendiri misalkan pilih sendiri daging yang bagus yang mana? atau udah percayain?”

[55] Pak Simon Budiman : “Emang dulu, kita cari sendiri, tapi seiring waktu kita kan membutuhkannya juga banyak ya dari daging, terus dagingnya juga yang langka gitu ya susah gitu. Dari satu ekor sapi, cuman ada sekilo loh itu daging yang di pake. Jadi harus mencari supplier yang bener - bener menjaga kualitas daging itu, jangan sampai dicampur sama daging yang lain gitu. otomatis kalo dicampur daging yang lain itu rasanya sama teksturnya itu beda gitu. Makannya kalo misalkan yang makan punya om simon ya, yang nenek-nenek sama yang engko-engko yang gaada giginya juga dagingnya pasti bisa kekunyah.. Promosi gitu kan...”



Lampiran 3 Transkrip Wawancara Pelanggan

Video 1

Interviewer : “Selamat sore ko, boleh perkenalkan diri dari nama, usia terus asal dari daerah mana?”

[1] Pelanggan : “Saya kris usia 32 dari Bandung”

Interviewer : “Memang asli dari Bandung berarti?”

[2] Pelanggan : “Iya”

Interviewer : “Sudah berapa kali cobain Soto Bandung Pak Simon?”

[3] Pelanggan : “Sudah sering ya, kayak mungkin udah tahun-tahunan sih”

Interviewer : “Sudah langganan setia ya, oke. Koko pernah ga cobain soto Bandung yang lain selain Pak Simon?”

[4] Pelanggan : “Pernah”

Interviewer : “Apa tuh yang menurut koko yang beda dari soto Bandung Pak Simon sama soto Bandung lainnya?”

[5] Pelanggan : “Dagingnya empuk, dagingnya banyak, ya rasanya juga enak. Terus kayak mungkin buat kayak di kaki lima gitu bersih ya dibanding yang lain.”

Interviewer : “Berarti udah lama banget nih tau Pak Simon, itu tau dari mana?”

[6] Pelanggan : “Dulu sama orang tua sih suka kesini.”

Interviewer : “Terus bagaimana pendapat koko tentang kayak mengenai dari segi harga, kualitas makanan, pelayanan atau lokasi hingga atmosfer?”

[7] Pelanggan : “Sebetulnya kalau harga agak mahal ya, cuman ya untuk rasanya enak, dagingnya banyak. Lokasi ya kalau saya kebetulan kerja dekat sini jadi pulang juga sekalian ke rumah mampir untuk makan malam.”

Interviewer : “Seberapa sering tuh misalkan seminggu atau sebulan?”

[8] Pelanggan : “Mungkin sebulan sekali atau dua kali lah”

Interviewer : “Oh berarti segi kualitas makanan berarti buat koko beli ya”

[9] Pelanggan : “Oke, iya”

Interviewer : “Oke itu aja sih, makasih ya ko”

Video 2

Interviewer : “Halo Kak, boleh perkenalkan diri dari nama, usia, dan asal dari mana?”

[10] Pelanggan : “Nama Eric, usia.. 31 lah ya.. Percaya kan 31? Hahaha.. 40 hahaha.. 31 plus 10 tahun pengalaman.. Asal sulawesi”

Interviewer : “Dateng langsung dari Bandung atau Sulawesi?”

[11] Pelanggan : “Iya, kangen soto yang direkomendasiin buat saya.”

Interviewer : “Oh iya, berarti dari Sulawesi langsung?”

[12] Pelanggan : “Iya, jauh-jauh loh”

Interviewer : “Ini untuk pertama kalinya ya?”

[13] Pelanggan : “Pertama kali, karena abang saya yang ngasih tau ini enak banget katanya.”

Interviewer : “Oh iya, berarti tau Soto Bandung Pak Simon ini karena dikasih tau sama..”

[14] Pelanggan : “Ko Budi.”

Interviewer : “Apa pernah cobain Soto Bandung yang lain selain Soto Bandung Pak Simon?”

[15] Pelanggan : “Ya di Makassar juga ada sih, tapi beda lah.”

Interviewer : “Mungkin bisa kasih tau kita apa bedanya Soto Bandung ini sama Soto Bandung yang di Makassar?”

[16] Pelanggan : “Bedain? Ini dagingnya banyak, ga irit, rasanya juga pas lah ga terlalu banyak micin-micin gitu, berasa kan kalo yang banyak micinnya ya, ini enak pas ininya (rasanya) dan dagingnya banyak. Harga juga oke lah, worth lah.”

Interviewer : “Apa pendapat kakak mengenai Soto Bandung Pak Simon dari segi harga, kualitas makanan, kualitas pelayanan, atmosfer, dan lokasinya?”

[17] Pelanggan : “Lokasi? Kalo lokasi yang banyak komplain temen saya ya.. Hahaha.. engga ya hahaha.. Ya lokasi sih namanya di depan ruko ya gini lah, terus harga worth lah, dengan rasanya worth lah, dagingnya juga empuk.”

Interviewer : “Dari segi kualitas pelayanan?”

[18] Pelanggan : “Ya bagus juga dia pake barcode-barcode gitu tadi ya? Jadi antri ya ga nyerobot-nyerobot.”

Interviewer : “Untuk atmosfernya mungkin?”

[19] Pelanggan : “Atmosfernya? Ada AC outdoor nggak hahaha.. Jadi biar kita outdoor agak dingin gitu kan hahaha”

Interviewer : “Oke itu aja sih kak pertanyaan dari kami, makasih ya sudah bersedia kami interview”

[20] Pelanggan : “Iyaa, sama Mbak Lisa lagi.”

Interviewer : “Boleh.”

[21] Pelanggan : “Yang cantik ini selebgram loh, dinotice ya nanti.”

Video 3

Interviewer : "Oke selamat sore kaka"

[22] Pelanggan : "Sore..."

Interviewer : "Boleh perkenalkan dirinya, usia dan asal darimana?"

[23] Pelanggan : "Namanya Lisa, usia 41, asal dari Jakarta."

Interviewer : "Jadi kesini untuk cobain Soto Bandung Pak Simon?"

[24] Pelanggan : "Engga sih, memang lagi ada urusan ke bandung"

Interviewer: "Oh jadi lagi ada urusan ke bandung ya?"

[25] Pelanggan : "Iya..."

Interviewer: "Jadi pertama kali kan ya kak?"

[26] Pelanggan : "Pertama kali.."

Interviewer : "Baik, trus gimana nii, kakak pernah cobain soto bandung yang lain gak?"

[27] Pelanggan : "Pernah.."

Interviewer : "Apa tuh yang membedakan Soto Pak Simon dengan yang lainnya?"

[28] Pelanggan : "Kayanya ini karena ini ya, isinya banyak aja yaa, isinyaa lebih banyak daripada biasanya, terus dagingnya juga empuk banget..."

Interviewer : "Terus apa ni yang bikin kakak mau dateng kesini?"

[29] Pelanggan : "Rasanya enak terus worth it lah dengan porsinya.."

Interviewer: "Tau soto bandung ini dari mana?"

[30] Pelanggan : "Dari temen saya"

Interviewer: "Menurut pendapat kakak, dari segi harga, lokasi, kualitas makanan, kualitas pelayanan, dan atmosfer gimana?"

[31] Pelanggan : "Emm.. kalo harga, untuk standart bandung mungkin agak mahal ya... karena di bandung kan banyak yang jauh lebih murah. Kalo dari pelayanan kan cepet, terus tempatnya juga bersih walaupun di luar seperti ini, ga becek becek gitu kotor.. Kualitas makanannya sih oke, enak banget. Ya atmosfernya gaada yang spesial ya, di tenda seperti ini."

Video 4

Interviewer : "Sore kak, boleh perkenalkan diri, nama, usia, asal darimana, dan datengnya dengan siapa?"

[32] Pelanggan : "Nama saya Andri, usianya 41 tahun, saya dateng sama istri saya."

Interviewer: "Asalnya dari mana tadi sorry?"

[33] Pelanggan : "Bandung"

Interviewer: "Berarti asli orang bandung ya"

[34] Pelanggan : "Iya asli orang Bandung."

Interviewer : "Udah berapa kali nih cobain Soto Bandung Pak simon?"

[35] Pelanggan : "Aduh berapa kali ya? ya ada kali 20 kali lah"

Interviewer: "Berarti udah dari lama ya?"

[36] Pelanggan : "Iya udah dari lama, lumayan"

Interviewer: "Terus tau soto bandung ini dari mana?"

[37] Pelanggan : "Dari istri saya yang ngajakin"

Interviewer : "Mungkin udah pernah cobain soto bandung yang lain?"

[38] Pelanggan : "Gapernah, kebetulan kurang suka soto bandung sebenarnya. Cuma kalo disini makan gitu maksudnya."

Interviewer: "Oh oke, gimana nih menurut pendapat kakak, dari segi harga, lokasi, kualitas makanan, kualitas pelayanan, dan atmosfer gimana?"

[39] Pelanggan : "Worth it sih, kalo dari harga sama dagingnya banyak ya. Jadi kalo saya bilang dari harga sama porsi itu, worth it."

Interviewer: "Kalo dari kualitas pelayanannya gimana?"

[40] Pelanggan : "Oke banget, karena kan ada ini ambil nomor dia, ngantri."

Interviewer: "Kalo dari atmosfer dan lokasi gimana?"

[41] Pelanggan : "Cibadak banget sih"

Video 5

Interviewer : “Halo selamat malam om dan tante, boleh perkenalkan diri dari nama, usia, dan asalnya dari mana?”

[42] Pelanggan 1 : “Nama tante Rita, asalnya dari Bandung.”

[43] Pelanggan 2 : “Saya juga dari Bandung.”

Interviewer : “Udah berapa kali nih makan Soto Bandung Pak Simon?”

[44] Pelanggan 1 & 2 : “Wah udah sering banget, udah ga keitung, dari jaman tahun 80an, dari jaman dulu, dari waktu di Astana Anyar waktu Pak Simon masih jadi pelayan.”

Interviewer : “Terus tau darimana tentang Soto Bandung Pak Simon ini?”

[45] Pelanggan 1 & 2 : “Oh dari keluarga, dari papah, turun menurun, dari dulu, cerita-cerita dulu ya.”

Interviewer : “Kenapa sih tertarik buat balik lagi, balik lagi ke sini?”

[46] Pelanggan 1 : “Selain sotonya enak, dagingnya itu ga banyak lemaknya.”

[47] Pelanggan 2 : “Iya terus empuk juga dagingnya, gampang dikunyah, dan stabil dagingnya gitu.”

Interviewer : “Pernah ga sih om tante cobain Soto Bandung yang lain?”

[48] Pelanggan 1 : “Suka juga, tapi ga tau yah lebih enak ini, lebih sukanya kesini.”

[49] Pelanggan 2 : “Iya balik lagi kesini.”

Interviewer : “Apa sih bedanya Soto Bandung ini dengan yang lain?”

[50] Pelanggan 1 : “Jadi kaya jeroan babatnya itu ga berbau, dagingnya empuk, hampir ga ada lemaknya yah.”

[51] Pelanggan 2 : “Iya tidak ada lemaknya.”

Interviewer : “Terus gimana sih pendapat om dan tante tentang Soto Bandung Pak Simon dari segi harga, lokasi, pelayanan, sama makanan? Mungkin makanan tadi udah ya.”

[52] Pelanggan 1 & 2 : “Kalau dari harga memang beda, tapi sesuai lah dengan isi dagingnya banyak.”

Interviewer : “Kalau dari lokasinya?”

[53] Pelanggan 1 & 2 : “Lokasinya kebetulan memang di tempat kulineran jadi cocok sekali, jadi sekalian abis makan soto kita bisa beli makanan lain.”

Interviewer : “Untuk mencari tempat ini susah ga?”

[54] Pelanggan 1 : “Ngga juga, gampang.”

[55] Pelanggan 2 : “Soalnya juga udah terkenal jadi tanya tentang Soto Bandung Pak Simon langsung orang tau gitu ya.”

Interviewer : “Buat atmosfernya atau suasananya gimana kalau menurut om dan tante?”

[56] Pelanggan 1 : “Memang sedikit gerah yah, tapi udah biasa ya makan-makan disini.”

Interviewer : “Berarti alasan om dan tante buat beli kesini tuh karena apanya? Dari makanannya aja atau lokasinya?”

[57] Pelanggan 1 : “Pertama ya makanannya enak, lokasinya juga kan ini tempat kulineran, khas Bandung, jadi banyak pilihannya juga kesini, tempat parkirnya juga lumayan banyak.”

Interviewer : “Oke itu aja om dan tante makasih ya sudah bersedia kami interview.”

[58] Pelanggan 1 & 2 : “Iya sama-sama.”

Video 6

Interviewer: "Boleh perkenalkan diri dari nama, usia, dan asal darimana?"

[59] Pelanggan 1 : "Perkenalkan nama saya Ruben umur 30 tahun dari Jakarta"

[60] Pelanggan 2 : "Aku Axel, umur 28 tahun dari Jakarta juga"

Interviewer : "Baru hari ini dateng dari Jakarta atau gimana?"

[61] Pelanggan 1 & 2 : "Kemarin"

Interviewer: "Terus tau soto bandung pak simon darimana?"

[62] Pelanggan 2 : "Nah sempet tau dari tiktok, cukup viral kayanya di tiktok ya. Terus tadi pas lewat ga ngeh juga sebenarnya kalo Pak Simon, terus liat kok rame-rame gitu. terus pas liat oh ternyata Pak Simon gitu."

Interviewer : "Berati dari Tiktok ya, dari social media."

[63] Pelanggan 1&2 : "Yes"

Interviewer : "Tadi baru pertama kali ya?"

[64] Pelanggan 1 & 2 : "Iya"

Interviewer : "Kenapa nih kakak tertarik buat nyobain?"

[65] Pelanggan 1 : "Tadi sih , pas lewat rame dan ngantri jadi kita suka soto juga, jadi mampir sekalian cobain."

Interviewer: "Pernah ga cobain soto bandung yang lain selain Pak Simon?"

[66] Pelanggan 1 & 2 : "Aku belom sih.. baru ini"

Interviewer : "Jadi ini first time ya?"

[67] Pelanggan 1 & 2 : "Iyaa.."

Interviewer : "Kan kakak baru pertama kali nih , mungkin nextnya mau dateng lagi ga atau mau ngajak lagi?"

[68] Pelanggan 1 & 2 : "Iya pasti sih"

Interviewer : "Menurut pendapat kakak, dari segi harga, lokasi, kualitas makanan, kualitas pelayanan, dan atmosfer gimana?"

[69] Pelanggan 1 : "Kalau dari rasa sih enak ya, maksudnya dari dagingnya juga empuk, kuahnya itu enak juga, kuahnya itu dewasa banget, rasanya juga enak. Abis itu harganya sih dibilang murah banget engga, tapi ya oke lah"

[70] Pelanggan 1 & 2 : "Worth it lah"

Interviewer: "Kalo dari kualitas pelayanan?"

[71] Pelanggan 1 & 2: "Pelayanannya juga oke tadi, cepet juga , ramah juga"

Interviewer : "Kalo dari atmosfer?"

[72] Pelanggan 2 : "Atmosfer ya, ya santai - santai aja sih ya maksudnya ga yang gimana- gimana gitu"

Interviewer : "Ga yang hectic banget ya?"

[73] Pelanggan 1 & 2 : "Iya"

Interviewer: "Untuk lokasinya, aksesnya susah ga sih kak kesini? atau gimana?"

[74] Pelanggan 1 & 2 : "Gampang sih"

Interviewer : "Itu aja sih kak, Thank you ya."

Video 7

Interviewer : "Selamat malam om, ii"

[75] Pelanggan 1&2 : "Malam"

Interviewer : "Boleh perkenalkan diri dari nama, usia, dan asal daerah nya"

[76] Pelanggan 1 : "Dari Bandung, nama Lily, usia kayaknya ga usah ya"

[77] Pelanggan 2 : "Nama Hilman dari Bandung usianya 61 tahun."

Interviewer : "Sudah berapa kali nih ke Soto Bandung Pak Simon."

[78] Pelanggan 1 : “Kayaknya udah nggak kehitung berapa kali, karena dari waktu kita masih muda.. Anak saya sudah umur 34 tahun berarti sebelumnya lagi, jadi entahlah kalian hitung sendiri”

Interviewer : “Gimana nih om dan tante tahu tentang Soto Bandung Pak Simon?”

[79] Pelanggan 1 : “Awalnya saya tahu di waktu kita masih jamannya waktu masih sekolah. Pak Simon ini bekerja ditempat tukang soto juga. Nah, terakhir sesudah kita punya anak, anak-anak kita sudah besar.. Kita lihat Pak Simon berjualan disini dan kita masih tetep langganan disini. Kenapa kita pilih untuk jadi di Pak Simon tapi tidak ditempat asal? Karena rasanya jauh lebih enak dan lebih bersih dan kayaknya memang ga terkalahkan”

[80] Pelanggan 2 : “Dagingnya lebih bermutu, ga alot”

Interviewer : “Berarti om sama tante udah pernah dong cobain soto Bandung yang lain?”

[81] Pelanggan 1 : “Kayaknya hampir sudah pernah ya, tapi kembali lagi ke sini.”

Interviewer : “Seberapa sering om tante dateng kesini? Sebulan sekali kah?”

[82] Pelanggan 1 : “Kalau datang kesini biasanya kita jarang makan ditempat karena kadang ga kebagian tempat... Jadi biasanya kita takeaway atau kadang-kadang kita pesan melalui whatsapp nanti kita tinggal ambil aja, gitu. Karena buat makan disini kayak kalian bisa lihat sendiri agak-agak berisik”

Interviewer : “Dari lokasinya mungkin, dari tante dan om nya jauh atau dekat datang kesininya? Terus akses nya gimana?”

[83] Pelanggan 2: “Ga begitu jauh sih ya”

[84] Pelanggan 1 : “Ga begitu jauh, walaupun jauh ya udah tetep kita makan disini juga, maksudnya tetap beli disini juga”

Interviewer : “Kalau dari segi harga, kualitas pelayanan, atmosfernya, dan kualitas makanannya gimana?”

[85] Pelanggan 2 : “Kualitas makanannya bagus, dagingnya dibandingin soto-soto yang lain memang disini kualitasnya bagus sih.. Makanya kita senang makan disini”

Interviewer : “Dari sisi harga mungkin?”

[86] Pelanggan 2 : “Harganya sedeng juga ya, ga terlalu mahal”

[87] Pelanggan 1 : “Sesuai dengan kualitas kali ya kalau untuk harganya. Karena kita kalau beli yang lebih murah tapi ga begitu enak juga ya percuma.. Seperti itu.”

Interviewer : “Kalau kualitas pelayanannya gimana?”

[88] Pelanggan 1 : “Pelayanannya oke ya, lumayan cepat, udah gitu kayak ga yang... biarpun ramai, mereka ga yang jadi crowded, ga yang jadi berantakan gitu loh.”

[89] Pelanggan 2 : “Lumayan cepat”

Interviewer : “Jadi apa alasan tante dan om untuk terus balik lagi?”

[90] Pelanggan 1 : “Kualitas itu yang pertama, sama untuk pelayanannya ya gitu. Karena kalau misalnya kualitas terus enak terus pelayanannya juga ga bagus.. Kita juga males ya”

Interviewer : “Itu saja si ii, terimakasih ya ii.. Thank you so much”



Lampiran 4 Lembar Observasi Soto Bandung Pak Simon

TANGGAL OBSERVASI : 5 - 6 November 2024

No	Kriteria	Dilakukan		Keterangan
		Ya	Tidak	
Teaser (scene 1)				
1	Video Soto Bandung Pak Simon	V		-
View + Narasi (Scene 3 & 4)				
2	Footage Kota Bandung	V		-
3	Footage Jalan Cibadak	V		-
4	Footage opening Soto Bandung Pak Simon	V		-
Wawancara Owner				
5	Video produk	V		-
6	Video suasana sekitar	V		-
Sejarah Soto				
7	Video Pak Simon buat 1 porsi soto	V		-
Footage				
8	Footage Cibadak nya ramai	V		-
Wawancara				
9	Wawancara Pelanggan 5 (couple, remaja, keluarga, orang tua)	V		7 orang (Orang tua, couple, pekerja)

10	Video Shoot Pelanggan Memesan	V		-
11	Video Pelanggan Makan	V		-
Kesimpulan				
12	Video Suasana	V		-
Cuplikan				
13	Timelapse	V		-
Ending				
14	Behind The Scenes	V		-