Speaker 1 (00:01) : “Itu sampe guru Jepang sampai di. Pengadiland tuh. Datang ke ibu.”

Speaker 1 (00:09) : “Kita gara-gara mukul kepala.”

Speaker 2 (00:17) : “Ya, balik yang tadi kayak gimana ceritanya waktu masih mau usahakan dulu? Apa ya sudah suami istri belum dulu di Jepang?”

Speaker 1 (00:31) : “Sudah.”

Speaker 2 (00:32) : “Nah, sudah suami istri di Jepang kan masih sama-sama di sana he. Eh, dimana hari ini juga ada yang menarik semangat salah satu atau peluang bareng? Monggo, usaha.”

Speaker 1 (00:49) : “Awalnya ya. Pulang kampung melihat kondisi Indonesia.”

Speaker 2 (00:57) : “Tetapi dari awal berangkat itu memang tujuannya. Nanti mau usaha sendiri.”

Speaker 1 (01:06) : “Ya, awalnya itu gak mau kerja di orang pengen mempunyai suatu usaha. Di tekadnya. Dan setelah di Jepang.”

Speaker 1 (01:24) : “Pengaruhnya dengan lingkungan. Ya, habis hehe.”

Speaker 2 (01:34) : “Ya, pihak Disney di sana bukan pokoknya kan habisnya dikirim ke Indonesia.”

Speaker 1 (01:39) : “A kalo yang dikirim ke Indonesia kan bukan bis bukan habis cuman berbentuk barang. Saat kumpul di rumah. Biaya anak-anak adek-adek kuliah.”

Speaker 1 (01:55) : “Waduh, beli. Aset lah. Itu kalau modal ndak ada hahaha.”

Speaker 1 (02:08) : “Itu ya? Awal-awal dateng awal-awal pulang dari Jepang juga wuh. Modal.”

Speaker 1 (02:20) : “Dia mau bawa uang tuh 50 juta. 2 tahun. Gak kerja.”

Speaker 1 (02:28) : “E sisa 15 juta hahaha, baru buka usaha itu pun. Kondisi saya paksakan. Kalau ndak merubah.”

Speaker 1 : “Gak bakalan jadi sesuatu.”
(02:42)

Speaker 2 : “Nah, tadi e awalnya kan? Sama suami istri di sana. Yang bulan-bulan.”
(02:44)

Speaker 1 : “Istri.”
(02:54)

Speaker 2 : “Pulang itu sudah memulai usaha.”
(02:55)

Speaker 1 : “Belum? Belum, itu e jadi kan kita. Saya ketemu istri kan di Jepang.”
(02:57)

Speaker 1 : “Mega di Jepang. E berapa tahun ntar suruh pulang? Itu ngelihat waktu itu kan posisi lagi buat rumah saya suruh pulang supaya lihat rumah itu keadaannya kayak gimana gitu?”
(03:07)

Speaker 1 : “Setelah setahun saya nyusul pulang.”
(03:25)

Speaker 2 : “Klik. Setelah 2 duanya di Indonesia baru mulai.”
(03:33)

Speaker 1 : “Saham em. Em.”
(03:38)

Speaker 2 : “E, selama di Jepang kan juga pingin usaha. Ada gak di sana itu belajar cari ide bisnis dan sebagainya.”
(03:41)

Speaker 1 : “Proyeknya enggak ada. Gak ada cuman cita-cita pengen punya usaha cuman untuk. Apa yang mau dibuat usaha itu udah tau?”
(03:50)

Speaker 1 : “Di situ cuma setelah pulang. Di Jember. 2 tahun gak kerja?”
(04:05)

Speaker 1 : “Meliling, keliling melihat. Suasana. Kebetulan nyonya-nyonya ini pernah.”
(04:16)

Speaker 1 : “Dulu nya buka warung. Kita mulai buka warung kecil-kecilan yang penting pikirannya awal itu yang penting ada pemasukan walaupun sedikit. Awalnya itu.”
(04:26)

Speaker 1 : “Ya, awalnya takut bingung. Jalan ndak jalan ndak. Gitu ya paham kalau ndak dicoba ndak bisa.”
(04:43)

Speaker 2 (04:58) : "Terus."

Speaker 1 (04:59) : "Waktu."

Speaker 2 (05:00) : "Baru mulai tuh kan hasilnya sedikit."

Speaker 1 (05:02) : "Heeh, sedikit kebetulan kecil dekil per hari dapat 300.000."

Speaker 2 (05:09) : "Apa yang-yang membuat berani mengambil keputusan dilanjutkan ndak kembali lagi ke sekolah?"

Speaker 1 (05:17) : "Ah setelah itu. Dapat 300.000. Karena terbiasa."

Speaker 1 (05:26) : "Di Jepang kerja di sini ndak kerja kan? Badan ngerasa gak enak akhirnya buka usaha itu. Awal mula buka usaha dap."

Speaker 1 (05:42) : "Dapet 300 tuh. Nah dapat 300 dengan hasil. Ngambil 10% dari awal-awal kan kita ngejar kalau eceran rata-rata ngambil 10% lah."

Speaker 1 (05:57) : "Dari itu doang. Kali sebulan lumayan nih. Terus saya lanjut ke ketemu teman di luar."

Speaker 1 (06:11) : "Cerita-cerita lihat. Usahanya ju dia juga dia tokoh juga kan dia. Balet."

Speaker 1 (06:22) : "Dengan harga sekian-sekian. Kok enak ini? Di situ pas saya ngajuin."

Speaker 1 (06:32) : "No. Nyari modal pinjem uang di bank itu. Untuk memperbesar."

Speaker 1 (06:40) : "Target dulu memang-memang sudah pengen punya target waktu itu punya target. Sayang. Lengkapi barang."

Speaker 1 (06:53) : "Poin target 5 juta itu sudah nah pinggir ke awal itu. Dari situ sangant luang terus alhamdulillah dari situ. Masuk."

Speaker 2 (07:09) : "Nah, gimana cara? Manfaatkan pikiran meskipun hasil saya kecil enggak papa saya harus tetap bisnis saya enggak mau kembali ke sekolah di juga kebanyakan orang ya, usaha hasilnya kecil terus mereka sudahlah panggil aja di Jepang. Gimana caranya makasih?"

Speaker 1 (07:32) : “Wah, awal-awalnya memang berat awal-awal berlalu. Wah, negeri ini kebiasaan terima gede. Heh, gimana ini?”

Speaker 1 (07:44) : “Cuman dulu punya. Pikiran saya dulu. Di Jepang hasil gede habis juga.”

Speaker 1 (07:54) : “Di Indonesia hasilnya sedikit. Bisa-bisa nyimpen. Tanya-tanya untung.”

Speaker 1 (08:05) : “Ah, cobain aja. Di awal pikiran di situ. Misal keuntungannya yang berkeluarga itu saya pertama yang penting.”

Speaker 1 (08:17) : “Membangun rumah tangga itu. Ngumpul, dengan anak istri hasilnya segini ah masih bisa ini. Tapi ya jiwanya memang jiwanya saya dulu memang enggak mau.”

Speaker 1 (08:32) : “Ngerjain orang dan mau diperintah orang pingin buka usaha itu.”

Speaker 2 (08:41) : “Nah, terus pembagian pekerjaan dengan istri ketika sudah mulai misal mulai apa mulai? Kan baru mulai itu yang dibersihkan nantinya? Nah gimana membaginya?”

Speaker 2 (08:57) : “Ratu saling menyemangati oh?”

Speaker 1 (09:00) : “Itu tuh, awal-awalnya susah itu apalagi punya anak kecil dulu awal-awalnya. Kerja keras. Bangun pagi hihihi, jam terbangnya banyak panjang itu.”

Speaker 1 (09:15) : “Jam 05.00 sudah bangun tuh? Jam 05.00 bangun. Nyonya masak nyiapin itu ngurus anak sudah selesai jam 06.00 saya buka toko tuh.”

Speaker 1 (09:34) : “Dari situ ya nyonya sudah selesai itu ya nyanyinya juga selesai. Di dapur bantu. Jam 12.00 saya baru keluar nyari barang tuh belanja.”

Speaker 1 (09:50) : “Nyampe, jam-jam 02.00 lah. Kalau tutupnya yang 9 malem.”

Speaker 2 (10:01) : “Iya-iya, tapi sepertinya. Untuk bisa memulai itu. Harus keluarga itu sama-sama ngerti karena gini.”

Speaker 2 (10:15) : “Banyak terjadi, istri atau suami itu gak mau ngerti mau bangun bisnis hasilnya sedikit mending enak kamu di sana aja nanti hasilnya banyak sehingga yang dikirim ke Indonesia banyak. Tapi kalau seperti itu. Harus suami istri itu harus sama-sama.”

Speaker 2 (10:37) : “Memahami ya. Nah, di situ di awal memang harus siap dengan kondisi yang.”

Speaker 1 (10:46) : “Nim anime harus prihatin.”

Speaker 2 (10:50) : “Jadi, itu justru yang membuat akhirnya.”

Speaker 1 (10:52) : “Tembak karst. Ya seperti itu.”

Speaker 2 (10:59) : “Apa ya kalau misalnya? Luar biasa pegang uang banyak. Proses pengujian di usaha sendiri hasilnya sedikit.”

Speaker 2 (11:08) : “Salah satu gak bisa terima. Kan usahanya cek aja.”

Speaker 1 (11:14) : “Ya, memang yaitu awal ya pertama ya memang kerasa lah.”

Speaker 2 (11:19) : “Nah, itu nah ini gimana ini warga saling mendukung disitu gimana? Dalam konteks itu gitu loh.”

Speaker 1 (11:28) : “Em. Awalnya itu.”

Speaker 2 (11:34) : “Kan takutnya sudah habis dari habis he. Eh.”

Speaker 1 (11:37) : “Emang awalnya itu berat memang. Terus. Waktu itu ya saya berfikir.”

Speaker 1 (11:46) : “Pengen mempunyai suatu usaha. Hai easy. Awalnya gini pink ke Jepang lagi”

Speaker 1 (11:56) : “Cuma saya tahan. Kita coba ah. Dari 0.”

Speaker 1 (12:04) : “Cuman penyakit kita harus yakin. Pasti bisa gitu loh, yang penting kita kerja keras pasti bisa. Jangan terlalu mengharap nyatanya kita sudah bertahun-tahun Jepang juga.”

Speaker 1 (12:18) : “Pulang nutelground, habis balik lagi hanya timbul motivasi. Oh, kalau ndak merubah kalau gini khusus, kapan umur tambah Tua? Awalnya di situ saya mikirnya.”

Speaker 1 (12:36) : “Saya coba dah di Indonesia masa enggak bisa orang lain bisa. Oh gitu. Oh, akhirnya ya, itu karena ada-ada mungkin mempunyai suatu usaha itu timbul semangatnya di situ.’

Speaker 1 (12:57) : “Bertarung dan karena yang bekal mental dulu masa di Jepang udah kebiasaan e kerja itu? Harus bisa.”

Speaker 2 (13:11) : “Berarti yang dipelajari selama di Jepang itu nominal nya.”

Speaker 1 (13:18) : “S1 di situ 1 disiplinnya memang.”

Speaker 2 (13:22) : “Ini baik. 5 tahun ya terbiasa. Sulit.”

Speaker 1 (13:31) : “He eh bokap.”

Speaker 2 (13:32) : “Tok sehingga menjadi gak takut kalau seandainya harus ngantuk ya.”

Speaker 1 (13:37) : “Em.”

Speaker 2 (13:39) : “Bagaimana insyaallah mindset nya terdapat ketika di sana?”

Speaker 1 (13:43) : “Ya, 1 di situ emang. Cuman kalau kita ndak. Kadang banyak sih temen juga.”

Speaker 1 (13:54) : “Pingin mempunyai. Ustad, tapi mau melakukan serba takut dengan serba ragu? Awalnya juga saya seperti itu cuman pada saat.”

Speaker 1 (14:06) : “Kalau ndak dicoba, kita enggak tahu gitu loh, hasil itu hanya mengira hanya nanya ke orang-orang pun bilang pe untuk menyuguhkan sekian. Tapi gak sama dengan yang kita lakukan itu. Tapi ya kadang setelah kita coba.”

Speaker 1 (14:25) : “Lebih dari itu juga bisa.”

Speaker 2 (14:30) : “Iya, iya, nanti. Lihatlah memang merah yang di dapur 1 semangat ibu didapet justru ketika.”

Speaker 1 (14:39) : “Ya.”

Speaker 2 (14:41) : “Sama, itu sebenarnya sama kondisinya hanya sudah. E mendapatkan uang, tapi juga tetap sama hasilnya.”

Speaker 1 (14:52) : “Sama-sama artis sama-sama Ade.”

Speaker 2 (14:55) : “Ke-2 S pemahaman bahwa kalau di Indonesia punya usaha jangka panjang, sepertinya saya salah.”

Speaker 1 (15:03) : “Turun menurun.”

Speaker 2 (15:04) : “E saya di Jepang ya sudah.”

Speaker 1 (15:06) : “Selesai.”

Speaker 2 (15:07) : “Sesuai kontrak selesai.”

Speaker 1 (15:09) : “Selesai lagi balik lagi habis lagi umur tambah 2 ya.”

Speaker 2 (15:20) : “Oke ya, ya itu yang-yang dicari. Bagaimana memulai seperti tadi kalau memulai ketika habis atau sebagian besar?”

Speaker 1 (15:35) : “Gimana rasanya banyak?”

Speaker 2 (15:37) : “Jadi ketika habis baru memulai dan semangat itu muncul atau mungkin daya tahan itu muncul karena kebiasaan jadi TK u dengan gak mudah susah di sana juga kita dianggap astaga terendah.”

Speaker 1 (15:53) : “Nah iya memang iya.”

Speaker 2 (15:55) : “Sebagai orang enggak ada artinya ya iya. Nah, itu yang harus dibangun untuk memunculkan keinginan. Berbisnis di Indonesia.”

Speaker 1 (16:11) : “Nah, itu makanya ada temen-temen itu ya? Banyak memang yang gagal. Anak ketakutan mau buat ini usaha takut ini takut kalian tambah lama tambah lama modalnya sudah habis loh.”

Speaker 2 (16:28) : “Iya, betul. Tapi keluarga lain di luar keluarga ibu atau enggak yang mendorong udah punya uang usaha channel zat favorit bisa nih orang Tua.”

Speaker 1 (16:42) : “Kalau dulu saya pribadi gak ada. Yaitu dulu itu dengan muka toko sembako ini. Karena istri punya pengalaman 1.”

Speaker 1 (17:00) : “Dan 1 emang. Waktu itu saya. Harus punya gitu loh, harus punya usaha.”

Speaker 1 (17:10) : “Jangan hanya. Klik diawali kan melamar juga di sini nggak ada, tapi ndak-ndak ada yang menerima pekerja. Melamar kerja ndak-ndak ada yang menerima susah juga.”

Speaker 1 (17:28) : “Timbulnya mas kondisi kayak gitu tembok wah. Saya harus coba. Coba usaha.”

Speaker 1 (17:47) : “Liberal, awalnya buka usaha itu seru banget. Awalnya memang serba takut iya, saya juga ini dan nanti apa nanti gimana nanti gimana? Di situ yang beratnya sebenarnya temen-temen juga yang saya temui.”

Speaker 1 (18:06) : “Bingung juga. Wisnu lah saya 5 tahun itu mulai meningkat. Kalau temen-temen yang banyak datang.”

Speaker 1 (18:19) : “Yang apa rumusnya nah 1 saya belom? Mentalmu harus kuat. Menghadapi awal-awal itu memang berat mental mu harus kuat.”

Speaker 1 (18:34) : “Penghasilan awal muka dulu ndak langsung gede loh, kadang hari pertama 2 3 orang yang. Datang.”

Speaker 2 (18:42) : “Kalau dilihat siklusnya ya. Dari mulai berapa tahun merasa sulit berapa tahun mulai kegiatan ketimbang ada hasilnya terus berapa tahun kira-kira mulai kelihatan. Hasilnya itu bisa lebih besar dibanding kalau kerja di luar negeri.”

Speaker 1 (19:06) : “Halo toko sembako.”

Speaker 2 (19:08) : “Nah, jadi 0 mengakses huruf web umpan konten nah ini beberapa tahun. Sampe rasanya belum ada sih loh.”

Speaker 1 (19:17) : “Ya, awal kalo awal belum ada hasil itu ya 6 bulan.”

Speaker 2 (19:24) : “Hehe plus. Ada hasil, tapi sampai kira-kira cukup untuk.”

Speaker 1 (19:33) : “Setelah bertujuan setahun.”

Speaker 2 (19:36) : “Halo, ada C cukup betul-betul sampai kira-kira merasa. Hasilnya lebih.”

Speaker 1 (19:44) : “Jadi, itu setahun ke atas sudah bisa sudah bisa kita memprediksi.”

Speaker 2 (19:51) : “Yang ini tahun ke berapa kira-kira hasilnya itu lebih besar dibanding mas jadi.”

Speaker 1 (19:57) : “Wah, 3 tahun 3 tahun. Baru saya lihat predik. Karena waktu ha tahun ke-2 aja saya setoran bank itu sudah diangkat 8 juta.”

Speaker 1 (20:12) : “Saya sanggup. Banget ada sisanya. Kemarin di situ nyonya terus.”

Speaker 1 (20:21) : “Masukin Jepang Thailand licinnya, ini terbesar ya?”

Speaker 2 (20:27) : “Terus sampai masa kira-kira merasa berkembang maksimal berapa.”

Speaker 1 (20:34) : “Berkembang maksimal dulu ya di 5 tahun sudah-sudah ketemu lah. 5 tahun tuh sudah-sudah ketemu hasilnya. Dan ndak ada lebih lah.”

Speaker 1 (20:51) : “Untuk bisa diturunkan ke anas, kita bisa enggak kita dapat itu.”

Speaker 2 (20:56) : “Nah, itu yang-yang itu poin penting itu ya?”

Speaker 1 (20:59) : “Em, jadi kayak sekarang target saya. Dengan anak 3 saya harus punya 3 tempat nah. Kalo di Jepang ndak mungkin bisa kita hanya untuk keluarga aja.”

Speaker 1 (21:17) : “Tapi untuk ANA gitu kita ndak bisa. Memberikan sesuatu paling hanya pendidikan aja kan? Oh kita usaha itu.”

Speaker 1 (21:31) : “Untuk anak cucu bisa dilanjutkan. Itu enaknya usaha sendiri.”

Speaker 2 (21:41) : “Terus dalam usaha itu. Hem, tidak dulu gimana buka usaha langsung foto ini ya sudah sampe hari ini atau pernah nyoba-nyoba usa hari ini saya itu?”

Speaker 1 (21:58) : “Tak fokus ke ini e toko sembako.”

Speaker 2 (22:01) : “Nomor 1 fokus sampe.”

Speaker 1 (22:04) : “Brazil brasil atau pay sampe bisa. Menabung lah untuk-untuk-untuk masa depan anak-anak nih sudah.”

Speaker 2 (22:16) : “Tapi ketika posisi belum berhasil, ada gak kegawan kayak gini. E emosi generasi muda harus cari usaha yang lain gitu.”

Speaker 1 (22:30) : “Iya, dulu itu ya. Pikiran itu ada pikiran Tua ada pasti. Ahok optimis usaha itu.”

Speaker 1 (22:42) : “Jangan ragu. Harus punya keyakinan besar. Berarti Mulia keyakinan semangat kan ada tapi gak usah ragu ini nih, malas lah banyak mikir.”

Speaker 1 (22:56) : “Hitung. Pernah kejenuhan itu timbul di atas 5 tahun? Hasilnya.”

Speaker 1 (23:08) : “Waktu itu memang-memang un kayak sekarang undikshanya lagi sepi gitu. Kadang ada pikiran seperti itu usaha Oppo ya? Itu tuh, apa sih ada ketemu juga masalah itu?”

Speaker 2 (23:23) : “Ya, betul cukup lah. Sudah ketemu kelaya?”