



**Jurusan Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta**

Kampus Terpadu UMY Jl.Lingkar Selatan Tamantirto, Bantul, Yogyakarta
55183 Tlp. (0274) 387656 Fax. (0274) 387646 psw. 186 Website:
<http://www.umy.ac.id> E-mail:
rektorat@umy.ac.id/info_mmumy@yahoo.com

Kepada Yth. Bapak/Ibu

Di Tempat

Saya mahasiswa tingkat akhir jurusan Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan (IESP), Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta sedang melakukan penelitian dengan judul : *“Peran Sociopreneurship dalam Pengentasan Kemiskinan (Studi Kasus Asosiasi Pengembangan Industri Kerajinan Rakyat Indonesia)”*. Kuesioner ini dibuat sebagai sarana dalam rangka mendukung pembuatan skripsi syarat untuk menyelesaikan studi saya. Dengan segenap kerendahan hati demi kelancaran pelaksanaan penelitian ini saya mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk mengisi kuesioner ini atau daftar pertanyaan yang ada dibawah ini sesuai dengan keadaan yang sebenar-benarnya. Terimakasih atas waktu dan kesediaannya untuk berpartisipasi dalam penelitian ini.

Hormat Saya

Indah Pratitis Amandaputri

KUESIONER RESPONDEN**(ANGGOTA)**

Pengantar :

- Hasil dari daftar pertanyaan ini akan digunakan sebagai bahan penulisan skripsi.
- Keterangan yang Bapak/Ibu berikan akan saya jaga kerahasiaannya.
- Penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak/Ibu atas perhatian dan waktu yang diberikan karena telah menjawab pertanyaan-pertanyaan.

Petunjuk :

- Sebelum mengisi pertanyaan, kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk membaca dengan teliti setiap pertanyaan yang telah disediakan.
- Pilihlah satu jawaban yang paling sesuai dengan keadaan Bapak/Ibu, lalu berikan tanda “Check list” (√) untuk menjawab setiap pertanyaan.

- Keterangan :

SS : Sangat Setuju

S : Setuju

N : Netral/Ragu-ragu

TS : Tidak Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju

Tanggal.....

IDENTITAS RESPONDEN

A. Latar Belakang Responden

1. Nama Lengkap :
2. Jenis Kelamin : Laki-laki
 Perempuan
3. Alamat :
4. Usia :
5. Pendidikan Terakhir :

B. Motivasi (X1)						
No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1	Saya memiliki keinginan untuk lebih maju lagi daripada saat ini					
2	Saya selalu berusaha sekuat tenaga dan fokus untuk mencapai tujuan saya					
3	Saya suka menetapkan tujuan dan menetapkan tujuan yang realistis					
4	Saya selalu membuat hal-hal baru atau inovasi dalam usaha saya					
5	Saya selalu semangat mengembangkan usaha saya demi kesejahteraan hidup saya					

C. Modal (X2)						
No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
6	Modal mempengaruhi keberhasilan usaha saya					
7	Saya membutuhkan modal untuk mengembangkan usaha saya					
8	Semakin besar modal yang saya keluarkan maka semakin besar keuntungan yang saya terima					
9	Kemudahan dalam memperoleh pinjaman modal berpengaruh terhadap produktivitas saya					
10	Pemberian uang muka sangat membantu usaha saya					

D. Pelatihan (X3)						
No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
11	Pelatihan membuat saya lebih kreatif dalam usaha saya					
12	Saya menjadikan pelatihan sebagai media pembelajaran					
13	Kemampuan saya menjadi lebih unggul dari pengrajin lain setelah mengikuti pelatihan					
14	Saya dapat merasakan manfaat dari pelatihan yang saya ikuti					
15	Kemampuan saya bertambah setelah mengikuti pelatihan					

E. Kepuasan Layanan (X4)						
No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
16	Saya merasa puas dalam pelayanan yang diberikan APIKRI					
17	Pelayanan yang diberikan oleh APIKRI sesuai dengan yang saya inginkan					
18	Proses yang ditawarkan untuk memperoleh jasa APIKRI mudah					
19	APIKRI tanggap terhadap masalah yang dihadapi anggota					
20	Pegawai APIKRI memiliki keramahan dalam melayani anggota					

F. Pengentasan Kemiskinan (Y)						
No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
21	Penghasilan yang saya terima sudah mencukupi kebutuhan sehari-hari					
22	Penghasilan saya meningkat setelah menjadi anggota APIKRI					
23	Kehidupan saya menjadi lebih sejahtera setelah menjadi anggota APIKRI					
24	Usaha yang saya jalani menjadi lebih maju setelah menjadi anggota APIKRI					

Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Motivasi

Correlations

		MV1	MV2	MV3	MV4	MV5	MV
MV1	Pearson Correlation	1	.527**	.315	.383*	.453*	.754**
	Sig. (2-tailed)		,003	,090	,037	,012	,000
	N	30	30	30	30	30	30
MV2	Pearson Correlation	.527**	1	,137	,326	,324	.635**
	Sig. (2-tailed)	,003		,471	,079	,080	,000
	N	30	30	30	30	30	30
MV3	Pearson Correlation	.315	,137	1	.484**	,232	.638**
	Sig. (2-tailed)	,090	,471		,007	,218	,000
	N	30	30	30	30	30	30
MV4	Pearson Correlation	.383*	,326	.484**	1	.533**	.779**
	Sig. (2-tailed)	,037	,079	,007		,002	,000
	N	30	30	30	30	30	30
MV5	Pearson Correlation	.453*	,324	,232	.533**	1	.718**
	Sig. (2-tailed)	,012	,080	,218	,002		,000
	N	30	30	30	30	30	30
MV	Pearson Correlation	.754**	.635**	.638**	.779**	.718**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	30	30	30	30	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,745	5

Uji Validitas dan Reliabilitas Modal

Correlations

		MD1	MD2	MD3	MD4	MD5	MD
MD1	Pearson Correlation	1	,358	,217	-,238	,234	,553**
	Sig. (2-tailed)		,052	,249	,206	,213	,002
	N	30	30	30	30	30	30
MD2	Pearson Correlation	,358	1	,393*	-,144	,491**	,777**
	Sig. (2-tailed)	,052		,032	,448	,006	,000
	N	30	30	30	30	30	30
MD3	Pearson Correlation	,217	,393*	1	-,206	,244	,626**
	Sig. (2-tailed)	,249	,032		,274	,194	,000
	N	30	30	30	30	30	30
MD4	Pearson Correlation	,261	,354	,169	1	,240	,598**
	Sig. (2-tailed)	,164	,055	,372		,201	,000
	N	30	30	30	30	30	30
MD5	Pearson Correlation	,234	,491**	,244	-,251	1	,578**
	Sig. (2-tailed)	,213	,006	,194	,181		,001
	N	30	30	30	30	30	30
MD	Pearson Correlation	,553**	,777**	,626**	,135	,578**	1
	Sig. (2-tailed)	,002	,000	,000	,476	,001	
	N	30	30	30	30	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,746	5

Uji Validitas dan Reliabilitas Pelatihan

Correlations

		P1	P2	P3	P4	P5	P
P1	Pearson Correlation	1	-.419*	,101	,386*	,367*	,544**
	Sig. (2-tailed)		,021	,597	,035	,046	,002
	N	30	30	30	30	30	30
P2	Pearson Correlation	,527**	1	,137	,326	,324	,634**
	Sig. (2-tailed)	,003		,471	,079	,080	,000
	N	30	30	30	30	30	30
P3	Pearson Correlation	,101	-.211	1	,252	,257	,532**
	Sig. (2-tailed)	,597	,264		,180	,171	,002
	N	30	30	30	30	30	30
P4	Pearson Correlation	,386*	-.204	,252	1	,598**	,733**
	Sig. (2-tailed)	,035	,281	,180		,000	,000
	N	30	30	30	30	30	30
P5	Pearson Correlation	,367*	-.137	,257	,598**	1	,765**
	Sig. (2-tailed)	,046	,471	,171	,000		,000
	N	30	30	30	30	30	30
P	Pearson Correlation	,544**	,061	,532**	,733**	,765**	1
	Sig. (2-tailed)	,002	,749	,002	,000	,000	
	N	30	30	30	30	30	30

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,819	5

Uji Validitas dan Reliabilitas Kepuasan Layanan

Correlations

		KL1	KL2	KL3	KL4	KL5	KL
KL1	Pearson Correlation	1	,356	,388*	,261	,210	,650**
	Sig. (2-tailed)		,053	,034	,164	,266	,000
	N	30	30	30	30	30	30
KL2	Pearson Correlation	,356	1	,399*	,354	,485**	,787**
	Sig. (2-tailed)	,053		,029	,055	,007	,000
	N	30	30	30	30	30	30
KL3	Pearson Correlation	,388*	,399*	1	,169	,199	,654**
	Sig. (2-tailed)	,034	,029		,372	,292	,000
	N	30	30	30	30	30	30
KL4	Pearson Correlation	,261	,354	,169	1	,240	,599**
	Sig. (2-tailed)	,164	,055	,372		,201	,000
	N	30	30	30	30	30	30
KL5	Pearson Correlation	,210	,485**	,199	,240	1	,644**
	Sig. (2-tailed)	,266	,007	,292	,201		,000
	N	30	30	30	30	30	30
KL	Pearson Correlation	,650**	,787**	,654**	,599**	,644**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	30	30	30	30	30	30

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,748	5

Uji Validitas dan Reliabilitas Pengentasan Kemiskinan

Correlations

		PK1	PK2	PK3	PK4	PK
PK1	Pearson Correlation	1	,313	,496**	,492**	,684**
	Sig. (2-tailed)		,092	,005	,006	,000
	N	30	30	30	30	30
PK2	Pearson Correlation	,313	1	,586**	,519**	,801**
	Sig. (2-tailed)	,092		,001	,003	,000
	N	30	30	30	30	30
PK3	Pearson Correlation	,496**	,586**	1	,540**	,827**
	Sig. (2-tailed)	,005	,001		,002	,000
	N	30	30	30	30	30
PK4	Pearson Correlation	,492**	,519**	,540**	1	,826**
	Sig. (2-tailed)	,006	,003	,002		,000
	N	30	30	30	30	30
PK	Pearson Correlation	,684**	,801**	,827**	,826**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	
	N	30	30	30	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,789	4

Analisis Deskriptif

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Motivasi	66	12	25	19.80	3.090
Modal	66	11	25	20.12	2.698
Pelatihan	66	8	24	19.02	2.858
Kepuasan Layanan	66	8	25	19.12	3.076
Kesejahteraan Pengrajin	66	9	20	15.52	2.438
Valid N (listwise)	66				

Asumsi Klasik

Uji Normalitas

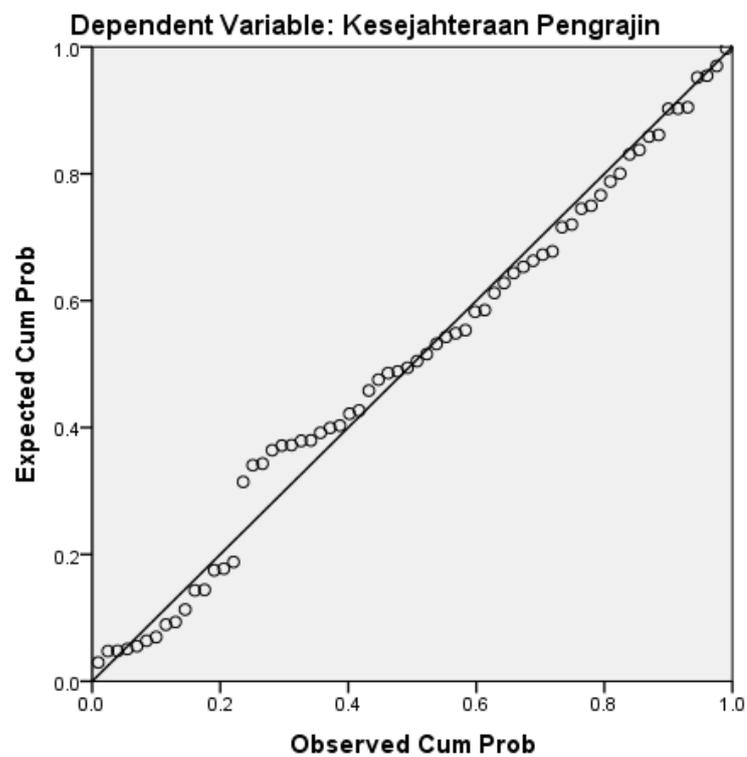
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		66
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.63810671
	Absolute	.093
Most Extreme Differences	Positive	.050
	Negative	-.093
Kolmogorov-Smirnov Z		.759
Asymp. Sig. (2-tailed)		.612

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

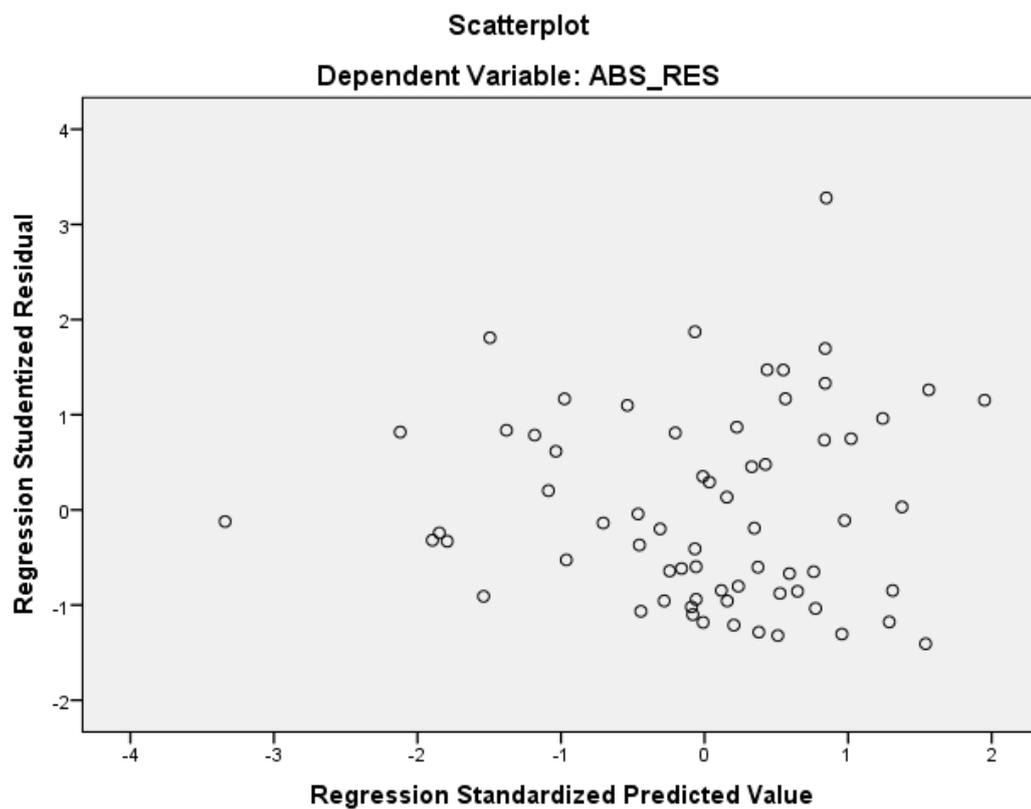
Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Uji Heteroskedastisitas

Coefficients ^a						
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	1.473	1.126		1.308	.196
	Motivasi	.069	.057	.205	1.219	.227
	Modal	-.027	.070	-.069	-.378	.707
	Pelatihan	.015	.058	.041	.255	.800
	Kepuasan Layanan	-.070	.049	-.206	-1.408	.164

a. Dependent Variable: ABS_RES



Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
	(Constant)	.080	1.813		.044	.965	
1	Motivasi	.058	.091	.073	.635	.528	1.802
	Modal	.253	.113	.280	2.235	.029	2.118
	Pelatihan	.231	.094	.270	2.458	.017	1.633
	Kepuasan Layanan	.252	.080	.318	3.167	.002	1.361

a. Dependent Variable: Kesejahteraan Pengrajin

Uji Regresi Linier Berganda

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.741 ^a	.549	.519	1.691

a. Predictors: (Constant), Kepuasan Layanan, Pelatihan, Motivasi, Modal

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	212.064	4	53.016	18.541	.000 ^b
	Residual	174.421	61	2.859		
	Total	386.485	65			

a. Dependent Variable: Kesejahteraan Pengrajin

b. Predictors: (Constant), Kepuasan Layanan, Pelatihan, Motivasi, Modal

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.080	1.813		.044	.965
	Motivasi	.058	.091	.073	.635	.528
	Modal	.253	.113	.280	2.235	.029
	Pelatihan	.231	.094	.270	2.458	.017
	Kepuasan Layanan	.252	.080	.318	3.167	.002

a. Dependent Variable: Kesejahteraan Pengrajin

Data Responden

Nama Responden	Jenis Kelamin	Usia	Pendidikan Terakhir
Responden 1	L	58	SMP
Responden 2	L	50	S1
Responden 3	L	52	SMA
Responden 4	L	55	SMA
Responden 5	L	49	SMA
Responden 6	L	48	SMA
Responden 7	L	59	SMP
Responden 8	L	55	SMP
Responden 9	L	50	SMP
Responden 10	L	55	SMP
Responden 11	P	60	SMP
Responden 12	L	55	SMA
Responden 13	P	52	SMA
Responden 14	L	58	SMP
Responden 15	L	56	SMP
Responden 16	L	59	SD
Responden 17	L	55	S1
Responden 18	L	49	S1
Responden 19	L	45	SMA
Responden 20	L	49	SMP
Responden 21	L	47	SMA
Responden 22	L	50	SMA
Responden 23	L	49	S1
Responden 24	L	51	SMA
Responden 25	L	59	SMP
Responden 26	L	52	SMP
Responden 27	L	50	SMA
Responden 28	L	49	SMA
Responden 29	L	51	SMA
Responden 30	L	48	S1
Responden 31	L	56	SMP
Responden 32	L	61	SMP
Responden 33	L	55	SMA
Responden 34	L	53	SMA
Responden 35	L	59	SMP
Responden 36	L	55	SMP
Responden 37	L	56	SMP

Responden 38	L	59	SMP
Responden 39	L	51	SMP
Responden 40	L	53	SMA
Responden 41	L	60	SMP
Responden 42	L	55	SMA
Responden 43	L	53	SMP
Responden 44	L	54	SMP
Responden 45	L	54	SMA
Responden 46	L	58	SMP
Responden 47	L	59	SD
Responden 48	L	56	SD
Responden 49	L	50	SMP
Responden 50	L	56	SMP
Responden 51	L	60	SMP
Responden 52	L	58	SMA
Responden 53	L	60	SMP
Responden 54	L	58	SD
Responden 55	L	55	SMP
Responden 56	P	49	SMA
Responden 57	L	58	SMP
Responden 58	L	52	SMA
Responden 59	L	59	SMP
Responden 60	L	51	SMP
Responden 61	L	54	SMP
Responden 62	L	49	SMA
Responden 63	L	57	SMP
Responden 64	L	58	SMP
Responden 65	L	60	SD
Responden 66	L	54	SMP

Variabel Motivasi

MV1	MV2	MV3	MV4	MV5	MVTOTAL
5	5	4	4	4	22
5	5	4	5	5	24
5	5	4	4	4	22
5	4	4	4	4	21
4	4	3	5	5	21
5	5	5	5	5	25
3	3	3	2	3	14
5	4	4	4	5	22
5	4	5	5	4	23
2	3	3	3	3	14
4	3	5	5	5	22
2	3	3	3	3	14
3	2	2	3	3	13
5	5	5	4	4	23
4	4	5	4	4	21
2	3	3	2	2	12
4	4	5	5	4	22
5	5	4	5	4	23
3	2	3	3	3	14
4	4	5	5	4	22
3	4	5	4	4	20
4	5	5	4	4	22
4	3	5	4	5	21
2	3	3	2	2	12
5	4	4	3	3	19
5	3	5	4	4	21
4	4	5	5	3	21
5	4	4	3	5	21
5	4	5	3	4	21
3	4	4	3	3	17
4	3	4	3	5	19
4	5	5	4	4	22
4	4	5	4	4	21
5	4	4	4	3	20
5	4	4	5	4	22
5	4	3	5	4	21
4	5	5	4	4	22

3	4	5	4	4	20
4	4	5	4	3	20
2	3	3	2	2	12
3	5	5	4	5	22
4	5	3	3	4	19
4	4	4	4	3	19
4	4	4	4	5	21
5	4	4	4	4	21
3	4	4	3	3	17
3	5	5	4	3	20
5	4	3	5	4	21
4	3	3	3	3	16
3	4	4	3	5	19
4	4	4	5	5	22
4	5	5	4	3	21
4	3	4	4	4	19
4	4	4	5	3	20
4	5	3	3	4	19
4	5	5	5	4	23
5	4	4	5	4	22
5	4	4	4	4	21
4	5	5	5	4	23
4	4	4	4	5	21
3	4	4	3	3	17
5	3	4	3	5	20
5	4	4	5	5	23
3	3	4	4	3	17
5	4	4	5	4	22
4	3	5	3	3	18

Variabel Modal

MD1	MD2	MD3	MD4	MD5	MDTOTAL
5	5	4	4	4	22
5	5	5	5	4	24
4	5	3	5	5	22
4	5	4	4	4	21
4	5	4	4	5	22
4	4	3	4	5	20
4	5	4	4	5	22
5	5	3	4	5	22
4	4	4	4	4	20
5	4	3	4	4	20
5	4	4	4	4	21
3	4	3	4	3	17
3	2	2	2	2	11
5	5	4	4	4	22
5	5	4	5	4	23
3	3	2	2	3	13
4	5	5	5	5	24
3	4	4	3	5	19
3	3	4	3	4	17
4	4	3	4	5	20
3	3	4	3	4	17
4	4	5	5	5	23
4	4	3	3	4	18
3	3	4	4	3	17
5	5	5	4	5	24
5	3	4	4	4	20
3	4	3	4	4	18
5	5	5	5	5	25
4	4	4	3	4	19
3	3	4	4	4	18
3	5	4	5	4	21
3	4	5	4	4	20
4	4	4	4	5	21
5	5	4	4	3	21
4	4	4	3	4	19
4	5	4	4	5	22
4	4	5	5	5	23

5	5	3	5	4	22
4	4	5	4	3	20
3	2	2	3	3	13
3	5	5	4	5	22
4	4	4	4	4	20
5	3	4	4	4	20
4	4	3	4	3	18
3	5	4	5	5	22
3	3	4	4	3	17
5	4	5	5	4	23
4	4	4	5	4	21
4	5	4	4	4	21
4	4	3	3	3	17
3	4	3	3	4	17
5	3	4	4	4	20
4	4	4	5	4	21
4	4	5	4	3	20
4	5	4	3	3	19
5	5	5	4	4	23
5	4	5	5	4	23
4	4	4	5	3	20
4	5	4	4	3	20
4	5	4	4	3	20
3	3	4	4	4	18
3	4	5	3	5	20
4	5	4	4	5	22
4	3	3	3	3	16
5	5	4	4	5	23
5	4	4	5	4	22

Variabel Pelatihan

P1	P2	P3	P4	P5	PTOTAL
4	5	4	4	4	21
4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	4	20
4	4	5	4	5	22
4	4	4	4	4	20
2	4	2	4	4	16
4	4	5	5	4	22
2	4	4	4	2	16
3	4	4	4	4	19
2	4	4	2	4	16
4	4	4	2	4	18
5	5	5	2	5	22
2	1	1	2	2	8
4	5	4	4	5	22
4	4	4	4	4	20
2	2	3	3	3	13
4	5	5	5	4	23
4	4	4	4	4	20
4	4	2	4	4	18
4	4	5	4	5	22
4	4	4	4	4	20
4	4	5	5	5	23
4	4	4	4	4	20
5	4	5	1	5	20
3	3	3	2	2	13
4	4	4	4	4	20
4	4	2	2	4	16
5	5	5	4	5	24
4	5	4	4	4	21
4	3	3	3	3	16
4	4	3	4	3	18
5	4	4	3	4	20
3	5	5	4	5	22
3	3	3	3	3	15
3	3	4	4	5	19
4	4	4	3	3	18
4	4	5	5	4	22

4	4	3	5	4	20
4	3	4	5	4	20
2	2	3	3	3	13
5	4	4	4	3	20
4	4	3	4	4	19
4	3	4	5	4	20
3	4	4	3	3	17
4	3	3	4	4	18
3	3	3	4	4	17
4	4	5	4	4	21
4	4	4	3	4	19
4	5	3	4	3	19
3	4	3	4	4	18
3	3	4	4	3	17
3	4	3	4	4	18
4	3	4	3	5	19
4	4	3	5	4	20
4	4	4	4	4	20
5	5	5	5	4	24
5	4	5	4	3	21
4	3	4	4	4	19
4	4	4	5	5	22
3	4	3	4	4	18
3	3	4	4	3	17
3	4	3	3	3	16
4	4	3	4	3	18
3	4	4	3	3	17
5	4	4	5	5	23
4	4	4	4	4	20

Variabel Kepuasan Layanan

KL1	KL2	KL3	KL4	KL5	KLTOTAL
4	4	4	4	4	20
4	4	4	2	4	18
4	4	5	4	4	21
5	4	5	4	4	22
4	4	4	2	2	16
5	4	5	4	4	22
4	4	4	2	4	18
4	4	2	2	4	16
4	4	5	4	4	21
5	4	5	4	5	23
4	4	4	4	5	21
4	4	5	4	4	21
4	4	4	4	4	20
4	4	4	2	4	18
5	5	4	5	5	24
2	2	3	3	3	13
4	5	5	5	5	24
4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	4	20
4	4	2	2	4	16
4	4	5	5	4	22
4	4	5	2	4	19
2	2	1	1	2	8
4	2	2	2	4	14
4	2	2	2	4	14
4	4	4	4	4	20
5	5	5	5	5	25
4	4	4	4	4	20
4	3	3	3	4	17
4	4	4	5	5	22
3	5	3	4	4	19
4	4	5	3	3	19
3	3	3	2	4	15
4	4	3	4	5	20
5	5	4	5	4	23
4	4	5	5	5	23

2	3	4	3	5	17
3	4	3	4	3	17
2	2	3	3	3	13
5	3	5	3	5	21
4	3	3	3	3	16
4	4	4	5	3	20
3	5	4	5	3	20
5	3	4	4	4	20
3	3	3	4	4	17
4	4	4	4	4	20
3	5	5	4	3	20
5	3	3	3	4	18
3	4	2	4	5	18
4	5	4	5	3	21
5	3	5	3	3	19
3	4	3	3	2	15
4	5	2	3	3	17
5	3	3	5	3	19
4	4	5	5	5	23
2	5	5	4	4	20
5	4	3	5	5	22
5	3	3	3	3	17
4	4	5	5	3	21
3	3	3	4	4	17
4	3	3	4	4	18
3	4	5	4	5	21
3	3	3	4	4	17
5	5	4	5	5	24
5	3	5	3	4	20

Variabel Kesejahteraan

PK1	PK2	PK3	PK4	PKTOTAL
4	4	3	4	15
4	4	4	4	16
4	4	4	4	16
5	4	4	5	18
4	3	3	3	13
4	3	3	3	13
4	4	4	4	16
4	3	4	4	15
5	4	5	5	19
4	4	4	3	15
4	4	4	4	16
4	4	4	3	15
3	2	2	2	9
4	4	4	3	15
4	3	4	4	15
2	3	3	3	11
5	5	5	5	20
5	4	3	4	16
4	4	3	4	15
4	4	4	4	16
3	4	3	4	14
4	5	5	5	19
4	5	4	3	16
3	2	2	2	9
4	3	3	4	14
5	5	4	5	19
4	4	4	4	16
5	5	5	5	20
4	5	4	3	16
4	3	3	3	13
4	4	5	5	18
5	5	4	4	18
4	4	5	3	16
5	3	4	4	16
4	4	3	2	13
3	5	4	3	15
4	5	5	5	19

4	3	4	4	15
3	2	3	4	12
2	2	3	3	10
5	5	5	5	20
4	3	3	5	15
4	4	4	5	17
3	5	5	4	17
4	3	3	4	14
3	3	3	3	12
3	5	5	4	17
4	3	4	5	16
3	4	3	3	13
4	5	4	3	16
3	4	5	4	16
4	3	4	5	16
5	4	3	4	16
4	5	4	5	18
3	5	5	4	17
4	4	5	5	18
5	4	3	5	17
3	4	3	4	14
4	3	2	4	13
4	4	3	5	16
3	3	4	4	14
4	3	3	5	15
5	4	3	4	16
3	3	3	4	13
5	4	4	5	18
4	5	4	5	18

HASIL WAWANCARA DENGAN PENGURUS KSU APIKRI

1. Apa yang melatarbelakangi didirikannya APIKRI?

Jawab: APIKRI didirikan tahun 1987. Latar belakangnya Karena pada saat itu persoalan kemiskinan masih belum teratasi, kebanyakan yang bergabung itu orang-orang dari pedesaan, misal pertanian. Orang-orang dari desa pergi ke kota, tinggal di pinggiran kota, mereka yang tidak bisa masuk ke pekerjaan formal akhirnya satu-satunya hal yang bisa dilakukan di kerajinan itu. Kerajinan itu mudah tanpa harus keterampilan khusus, alatnya juga tidak perlu yang terlalu canggih asal ada kemauan. Karena terdorong untuk membantu mereka mengentaskan kemiskinan, kemudian terdorong untuk menciptakan lapangan pekerjaan bagi mereka, APIKRI awalnya bersama para pengrajin 19 orang dan aktivis LSM atau aktivis sosial mereka mendampingi sampai proses produksi. Ketika selesai membuat produk apa yang dilakukan kan menjadi persoalan kembali, maka mereka berkumpul dengan banyak lembaga yang dulu difasilitasi programnya PEKERTI. PEKERTI adalah lembaga pengembangan masyarakat yang dari Jakarta. Lalu difasilitasi untuk mendirikan lembaga pengembangna masyarakat yang ada di Yogyakarta ini.

Tahun 1990 terbentuk menjadi Yayasan APIKRI, dulunya singkatan Asosiasi Pemasaraan Industri Kerajinan Rakyat Indonesia. Namun ketika pemasaran ditemukan, persoalan ternyata tidak selesai juga, yang akhirnya

mendorong APIKRI yang memang dasarnya di pengembangan masyarakat, ini menggabungkan 2 kegiatan utama yaitu pemasaran dan pengembangan. Karena ketika pasar ditemukan, mereka tidak tepat waktu dan tidak tepat mutu maka dari itu masuk kegiatan pengembangannya. Kemudian namanya berubah menjadi Asosiasi Pengembangan Industri Kerajinan Rakyat Indonesia (Yayasan APIKRI).

Tahun 1992 menemukan pasar dimulai dari PEKERTI, lalu PEKERTI juga memberikan akses untuk APIKRI dengan menghubungkan kita dengan buyer langsung. Muncul social entrepreneur itu disitu, dengan modal awal hanya Rp 180.000,00 yaitu hasil dari iuran dari 25 orang hanya berhasil mengumpulkan segitu berarti hanya sekitar 18 orang yang bisa membayar karena keadaan saat itu, nah modal kita yang lain yaitu modal sosial yang kita miliki, ya modal pertemanan, modal jaringan, modal kepercayaan dari para pengrajin. Itu sebagai modal awal yang jika dinilai uang justru mungkin jauh lebih besar daripada uangnya itu.

2. Apa saja ketentuan/syarat yang harus dilakukan untuk menjadi anggota APIKRI?

Jawab: Syaratnya sebenarnya 1 yaitu mereka memang memproduksi, kita tidak berhubungan dengan broker tapi dengan pengrajin langsung. Karena semakin kita memutus tali distribusi yang panjang kan mendapatkan harga terbaik. Selain proses produksi juga mereka termasuk usaha mikro, kecil atau menengah. Kalau menengah mereka punya kepedulian untuk berbagi

ilmu, informasi, dan lain-lain. Dan kita menggunakan sistem subsidi silang, ketika yang mikro tidak dapat memenuhi permintaan produk karena keterbatasan, maka kita butuhkan yang besar untuk mem-backup agar dapat terus jalan. Ketika ini jalan, pengembangan yang dilakukan APIKRI terhadap yang kecil tadi kan kita punya dana, karena sejak awal APIKRI menjadi LSM tidak bergantung pada funding, kita ingin mandiri salah satunya dengan berniaga. Dan pasar itu hanya sebagai alat untuk tujuan sosial, yaitu sebagai alat untuk penyelesaian masalah-masalah sosial. Lalu syarat lain yaitu mereka harus mau menerapkan 10 prinsip fair trade.

3. Bagaimana cara kerja di dalam APIKRI?

Jawab: pasar kita awalnya 90% untuk ekspor. Di DIY saat itu kerajinan sangat tidak dilirik orang, bukan merupakan kebutuhan utama. Akhirnya kita perkenalkan produk mereka ke luar negeri yang lebih memberi apresiasi. Tujuan lain adalah APIKRI memperkenalkan produk perajin kecil di pelosok negeri kepada orang luar. Lalu sebagai mesin uang APIKRI, karencina ingin mandiri. Namun tidak menolak bekerjasama dengan funding, nanti kita posisinya sejajar dengan mereka. Mereka punya program, kita juga punya program, juga punya tujuan masing-masing untuk pengembangan orang kecil. APIKRI juga mengadakan pelatihan-pelatihan untuk anggota dan kadang pelatihan itu justru dari buyer.

4. Bagaimana menentukan barang yang dapat dipasarkan melalui APIKRI?

Jawab: Kita tidak membatasi bahan baku, misal kayu, keramik, bambu, perak, dll. Yang penting mereka kecil dan mau berkembang bersama-sama. Kalo dari omset nanti mengikuti yang pemerintah punya, pemerintah itu masih terlalu tinggi ukurannya. Barang seperti apa yang laku itu kita ada tes pasar, kita mengambil informasi dari buyer atau dari website para buyer itu. Kadang kita dikasih majalah sebagai pengembangan produk bagi para perajin. Produk yang perajin buat belum tentu cocok dengan pasar, maka kita perlihatkan atau seleksi dan kalau mendekati pasarnya APIKRI kita ambil. Respon sendiri itu ada 3, yaitu diterima, lalu diterima dengan syarat misal ada perubahan-perubahan desain atau warna dan itu nanti ada pengembangan atau pendampingan dari APIKRI. Lalu yang ketiga yaitu ditolak, kita informasikan kepada pengrajin kenapa itu ditolak. Untuk meminimalkan memproduksi sia-sia, kita meminta informasi pada buyer mereka maunya apa.

5. Melalui media apa saja pelanggan dapat memesan barang?

Jawab: Kita pake internet tapi mereka modelnya pesan, nanti berapa bulan, lalu proses produksi, trus ada pengiriman. Sebelum itu kita konfirmasi ke pengrajin dulu ketika ada pesanan, sampai sepakat dengan harga, waktu dan jumlah tersebut. lalu kita informasikan ke buyer dan ada tandatangan atau persetujuan antara APIKRI dan buyer.

6. Bagaimana persaingan yang dihadapi APIKRI dalam memasarkan produk?

Jawab: Persaingannya tentu keras. Kalau diibaratkan APIKRI kan di Jogja sama-sama dikenal dengan eksportir. Mau dilihat sebagai pesaing juga iya, bukan pesaing juga iya. Perajinnya juga tidak hanya melayani APIKRI tapi melayani dari yang lain. Kadang juga pesanannya sama dengan buyer lain. Kemudian kita membangun komunikasi, akalu barang sudah masuk APIKRI jangan dimasukan ke tempat lain gitu, supaya tidak tabrakan. Kalau dari sisi pasar, APIKRI mencoba memperkenalkan diri dengan yang berbeda, dengan cara kita cari pasar yang berbeda, karena seluas-luasnya pasar pasti ada celah untuk masuk. Kan adaa WTO, kalo kita WFTO (World Fair Trade Organization). Sebuah gerakan internasional yang susah mulai punya suara.

Yang APIKRI lakukan, ketika kita menjual barang, kita tidak semata-mata menjual barang, tapi siapa sih yang membuat dan berasal dari mana, kenapa dia membuat barang itu, itu yang kita tuliskan. Itu cukup menarik dan sekarang ini mulai banyak yang melakukan itu. Sekarang lebih banyak dikenal kan, social entrepreneur bahkan dikasih award, itu awalnya seperti itu. Ketika kita memiliki suatu bisnis dan bisnis itu digunakan untuk membantu atau mengatasi masalah sosial orang lain itu dampaknya terhadap diri sendiri dan orang lain itu besar sekali. Sehingga kita tidak mengalami yang turun banget, misal flat trus naik lagi. Ada aja hal atau faktor x yang menolong kita.

7. Menurut ibu apa saja yang menjadi kelebihan di APIKRI?

Jawab: Koperasi lain banyak sekedar nama, namun aktivitasnya tidak ada. Kelembagaannya sebenarnya kita mengikuti, kegiatan, program, prosedur mekanisme organisasi, APIKRI jalan semua. Kalo dari sisi pasar, mungkin hanya sedikit koperasi yang bisa ekspor. Dan kita menggabungkan 2 kegiatan pengembangan masyarakat dan pemasaran. Pemasaran tadi menjadi alat kita untuk melakukan kegiatan-kegiatan sosial untuk kita menghidupi diri kita sendiri tanpa tergantung pihak lain kita mampu melakukan pemberayaan kepada pengrajin itu. Dan ketika produksi itu juga, misal kita menggunakan kayu, kayu kan sumber daya alam yang suatuaat dapat habis maka kita ajak menanam. Misal tebang 1, menanam 10, itulah sustain untuk bahan baku. Ini bagian dari ikhtiar kita, ketika ilmu kita bermanfaat dan kita bekerja bisa bermanfaat untuk orang lain inilah amal kita, dan itu tidak mubadzir selama kita ikhlas.

8. Menurut ibu apa saja kendala yang dihadapi APIKRI?

Jawab: Kendalanya banyak, misalnya kita tidak bisa mendampingi semua anggota, mereka tidak bisa menjual produknya ke APIKRI semua karena ketidakmampuan membaca pasar, sehingga mereka tidak bisa memasukan barang ke APIKRI dan tidak bisa menerima pendapatan untu koperasi. Ketika kita mengawali dari sosial, lalu diangkakan ke ekonomi juga tidak mudah dalam mengukurnya. Kalau dari sisi pasar, pasar juga naik turun, ketika Amerika krisis juga berakibat ke kita. Pasar Amerika kita turun sekali. Bahan baku selalu naik, kita ingin memberi upah sesuai UMK yang selalu naik, tapi penjualan tidak naik itu juga tidak mudah.



