

## LAMPIRAN



Gambar 1 : Wawancara kepada pelaku UMKM mebel (Bapak Samino)



Gambar 2 : Foto di lokasi produksi mebel bersama Bapak Samino



Gambar 3 : Foto wawancara dengan pelaku UMKM mebel (Bapak Triono)



Gambar 4 : Foto di lokasi produksi mebel



Gambar 5 : Salah satu produk mebel di Kecamatan Dlingo (pintu)



Gambar 6 : Wawancara dengan pelaku UMKM (Pak Feri)



Gambar 7 : wawancara dengan Ibu Syah Amelia



Gambar 8 : foto bersama Ibu Indah selaku Pengurus HIMKI setelah wawancara



Gambar 9 : meja serkel untuk digunakan sebagai penyambung kayu



Gambar 10 : Foto disamping mortising chisel atau tatah duduk untuk membuat lubang purus



Gambar 11 : hasil salah satu pengusaha mebel berupa almari



Gambar 12 : foto bersama pengusaha mebel (Mas Heru)



Gambar 13 : foto bersama Sekertaris Kecamatan Dlingo *Drs. Yuli Hernadi, S.Sos.*

**HASIL WAWANCARA**  
**DENGAN**  
**SEKERTARIS KECAMATAN DLINGO**

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana potensi di Kecamatan Dlingo?	Yang sedang tren adalah wisatanya kalau dulu adalah industry kecil mebel. Tapi sekarang duanya berkembang seiring dan sejalan, mebel juga berkembang dan wisatanya juga. Untuk wisatanya lebih dari 37 destinasi wisata yang tersebar di 6 desa. Tapi ini fokusnya ke mebel memang ini salah satu kecamatan di bantul yang masih mempunyai hutan, baik itu hutan rakyat maupun hutan dibentuk oleh komunitas. Hutan rakyat banyak ditanami pohon-pohon seperti mahuni, jati, sonokeling dan juga tanaman-tanaman lainnya. Sehingga industry mebel disini berkembang walaupun bukan seperti mebel yang ada di jepara. Karena mebel disini spesialnya hanya di kusen untuk bangunan bukan perabotan rumah tangga, sehingga disini hanya kusen, pintu,jendela dll. Ini memang untuk pemasangan sampai luar jawa, bali. Tetapi ini memang bukan mebel seperti kursi dll. Mebelnya adalah mebel yang berupa pintu atau bahan bangunan. Karena disini potensinya banyak tanaman seperti jati yang saya katakan, walaupun saat ini bahan bakunya sdh hampir habis dan kita sdh mengambil luar daerah. Tapi karena memang masyarakatnya banyak mempunyai keahlian ke arah sana sehingga yang dikembangkan industry kecil kusen-kusen.
2	Dari mana asal bahan baku mebel pak?	Macam-macam ada yang dari jawa timur, jateng tetapi memang kan istilahnya karena memang disana masih banyak bahan bakunya.
3	Bagaimana produksi mebel di Dlingo?	produksi langsung tetapi dalam skala yang sudah cukup besar, iya jadi disitu memang sekaligus industry sekaligus tokonya. Jadi membuatnya disitu dan pemasarannya juga disitu. Bukan terus ada showroom khusus tidak, jadi memang spesialnya seperti itu. Jadi memang pesanannya banyak dari luarkota ya kalau dibilang kusen kayu jadinya ya seperti itu nanti ketika sdh jadi di finishing itu

		sudah jadi rumah
4	Bagaimana kemampuan masyarakat?	salah satunya adalah disini salah satu penghasil kayu jadi banyak masyarakat yang bergelut disitu, jadi mungkin sudah dari sejak dulu sudah bisa dan dan sekarang dikembangkan lewat latihan walaupun dengan inovasi <sup>2</sup> yang baru karena memang disini tidak hanya industry kayu tetapi juga ada kerajinan bambunya juga ada. Jadi kalau memang khusus kayu yang banyak adalah seperti kusen, dan gawang <sup>2</sup> . Disini juga ada sentra industry bambunya walaupun bahan bakunya juga dari kita dan kalau masih kurang kita ambil dari luar.
5	Di mana desa yang banyak usaha mebel pak?	rata-rata hampir mirip-mirip semua desa punya dan yg itu tidak tersentral, tapi kalau industry bambunya tersentral didaerah mutuk karangasem tetapi memang kalau yang kayu ini tersebar diseluruh desa.
6	Bagaimana perkembangan industri mebel?	boleh dikatakan masih industry kecil, jadi masih kapasitasnya tenaga kerjanya masih keluarga, tetangganya. Tetapi belum ada yang skalanya besar, maksudnya besar itu ya seperti perusahaan besar yang memperkerjakan lebih dari 10 orang rata <sup>2</sup> ya maksimal 10 tapi tdk ada yang lebih. Karena memang tdk ada 1 indsutri yang besar, tapi memang banyak tapi kecil <sup>2</sup> karena ini memang milik masyarakat dlingo orang asli dlingo tdk ada 1 pun dari luar dlingo.
7	Apakah ada potensi menjadi besar?	kalau yang namanya industry kecil itu kan tergantung dengan pasarnya, ketika pasarnya meminta banyak ya kita bisa lakukan banyak, tapi kalau lebih besar lagi kan saya kira tidak berharap ke arah sana. Kami tidak berharap ke arah sana tetapi kecil <sup>2</sup> tapi banyak. Kerana yang besar itu kan kita hanya sebagai tenaga tetapi kalau yang kecil <sup>2</sup> itu kan pemilik. Bedanya kan itu, kalau yg besar yang menampung 100 orang pekerja itu kan efeknya hanya dia dpt pekrjaan. Umpamanya skr ada industry yg menampung 100 tenaga kerja, dia hanya memeperoleh pekerjaan tetapi kalau yg kecil

		tapi banyak dia memenejemen sendiri, dia bekerja, dia memenejemen sendiri hasilnya kan akan lebih. Tetapi beda dgn perusahaan yang menikmati hanyalah pemiliknya. Kami berharap seperti ini tapi masih bisa berlanjut.
<b>8</b>	Bagaimana cara pemasaran mereka pak?	untuk pemsarannya mereka sudah memiliki pasar masing2 ada yang samapai ke bali, tapi memnag banyak yang local. Maksudnya local itu orang perorangan, maksudnya itu beli atau pesan disitu. Rata2 kalau disini untuk perumahan. Yang jelas konsumennya adalah per orangan yang bikin rumah ya macem2.
<b>10</b>	Bagaimana luar daerah mengethau adanya usaha mebel di dlingo pak?	ya mungkin mereka punya fb atau medos yang lain yang dipasarkan lain2, tapi kalau khusus yang terkoordinir tidak ada. Jadi mereka pasarnya sendiri2 tdk jadi satu. Karena mebel itu kan berbeda dgn yang lain, ya kalau mebel itu harus datang, lihat kualitas produknya karena kalau Cuma lewat gambar itu kan tidak sesuai karena yang namanya jenis kayu itu kana ada kualitas 1, 2,3 itu kan berbeda2.
<b>11</b>	Apakah ada peran pemerintah?	untuk dilatih sudah dari koperasi, provinsi sduah dlatih diberi peralatan. Klau yang pemasaran itu memang berbeda spesifiknya, karena kecenderungan orang itu kan sudah 1. Focus langganannya disini, karena yang namanya produk itu kan berbeda dgn yang lain produk kayu itu. Kalau pemda paling memfasilitasi pameran2 saja diikutkan. Tetapi kalau memasarkan itu tidak, karena memang berbeda pasar
<b>12</b>	Apakah ada data pengusaha mebel?	Datanya tidak ada, karna jumlah produksinya kita tidak tahu saking banyaknya, kita tidak bisa mensurvei karena disini lebih dari 100 pengrajin. Dan omset mereka perbulannya berpa kita tdk tahu. Karena kalau anda lewat sepanjang jalan itu kan banyak kayu2 kita juga gak tau berapa merka menjual, pokoknya saya buat ada pesanannya jual.
<b>13</b>	Bagaimana proses	Penyaluran bantuan bedah rumah ini dilakukan

	penyaluran bantuan bedah rumah ini?	dengan cara memberikan uang kepada si penerima bantuan sebesar jumlah yang diterima. Kemudian uang tersebut dengan didampingi oleh panitia dibelanjakan bahan-bahan bangunan.
14	Apakah masyarakat yang fokus terhadap 1 pekerjaan mebel saja pak?	sebetulnya kalau yg mebel itu banyak yang focus disana, karena kalau disini untuk pertaniannya agak tdk terlalu, pertanian itu hanya musim hujan saja. Jadi memang kalau disini banyak yang focus kalau ke mebel.
15	Data masyarakat yang kerjanya sebagai pengusaha mebel ada tidak pak?	buka saja per desa ada, yang buka webnya desa nanti ada. Nanti sdh tertera pencahariannya. Misalnya desa A jumlah penduduk 3000, PNS nya berpa. Masing2 buka saja desa dlingo dll sdh ada webnya. Masuknya ke web yang mebeler.
16	Bagaimana kemiskinan yang ada di dlingo pak?	berbicara masalah kemiskinan yang ada di wilayah dlingo itu kan tolok ukurnya mau dari apa, pendapatan kalau dulu ketika makannya kurang dari sekian. Tapi skr kemiskinan itu kan dihubungkan dgn bantuan, ketika anda ingin data kemiskinan sperti apa, kalau yang seperti penerima pkh pasti banyak. Jadi memang kalau kita hubungkan dengan kemiskinan dijadikan salah satu daya ungkit untuk memerangi kemiskinan itu pasti, tetappi kalau dia sudah, saya tdk bisa mengatakan orang itu miskin atau tdk. Karena skr itu orang miskin itu banyak yang sduah kaya tetapi masih mengakui miskin. Terkait dgn data dari mana anda liat coba anda litany dri mana, misalnya tahun ini sekian terus besok tahun sekian kan gak ada. Skr anda sudah melihat orang yang datangumpamanya dulu 500 skr menjadi 450, yang 50 itu sdh tidak miskin itu kan tidak ada. Jadi aklau saya bilang kemiskinan bisa mengurangi kemiskinan tetapi kalau data tdk bisa berbicara karena kalau data itu yg darimana, dari BPS,Kemensos, Desa, BDT. BDT itu Basic Data Terpadu, orang miskin yang penting dapat PKH dapat BLT, dapat Jamkesda, itu masuk disana.
17	Pandangan mengenai kemiskinan di	kalau berbicara masih banyak atau tidak itu memang kemiskinan agak bingung, ketika orang itu punya motor pakek hp apakah itu miskin? Jadi

	dingo?	kalau ekonomi itu memang yang jelas dlingo naik tapi itu mempengaruhi angka kemiskinan atau tidak menurut saya tidak bisa katakana. Yang jelas ketika perekonomian kita sudah naik, skr sudah tidak ada yang jalan kaki, sdh punya hp makannya kecukupan apakah itu miskin. Sudah punya pekerjaan apakah itu miskin. Tetapi kalau kita hanya berbicara masalah data, data itu kan startnya dimana karena tidak pernah ada finishnya
18	Kalau data dari BPS pak?	kalau yang BPS itu dilihat itu sensus, tetapi ketika disensus 5 taun yang akan datang kan disensus lagi oleh BPS. Tahub berpaa anda lihat, kemarin saya lihat tahun 2017. Cobalah lihat taun 2012 ada tidak peningkatannya. Data harus disandingkan dengan data yang dikumpulkan mereka tidak boleh BPS disandingkan dengan dinas sosial atau dengan desa pasti tidak akan cocok. Jadi anda lihat pengurangan kemiskinannya itu BPS ya selalu dengan BPS.
19	Kemiskinan yang ada di Bantul teringgi pak?	ya itu saya katakana data itu akan berbeda dgn kenyataannya. BPS itu kan kadang2 survei itu kan hanya wawancara. Ketika disurvei ditanyakan rumahnya gimana, tetapi ternyata sawahnya sekian hectare. Kan itu tdk dihitung, kepemilikannya kan tdk dihitung. Jadi kalau berbicara masalah kemiskinan itu komplek sekali dan itu selalu dihubungkan dgn politisasi. Skr katanya mau pengurangan kemiskinan tapi dana untuk pemberian PKH akan dinaikkan. Otomatiskan penerima tambah orang kan berarti tambah orang miskin. Sekarang mau bantuan pangan non tunai tapi yg diberikan siapa, kalau kuotanya tambah kan berarti tambah orang miskin. Kalau itu bahasanya dgn program. Tapi kalau tdk ya karena kalau anggran tambah itu pasti angkanya akan tambah. Jadi kalau datanya BPS dipakai untuk di kesos atau PKH itu kan dikuota. Bantul dicari dari 5000, dicari dari 5001. Begitu tambah kuota 5001 kan dapat, nah begitu walaupun itu diverifikasi. Tetapi kan tetep saja masih dikuota itu tdk seimbang. Tapi yang jelas kalau menurut prinsip saya bukan masalah kuota bukan masalah apa2, tapi yg jelas ketika dia memiliki pekerjaan, usaha bisa makan minum pasti akan meningkatkan taraf hidupnya. Entah itu taraf hidupnya mengaku miskin atau tdk itu urusan mereka. Karena skr silakan saja mengaku

	<p>miskin tapi dia punya rumah punya motor punya hp itu silakan tdk maslah ketika dia masih didata kemiskinan tapi kalau menurut saya itu sudah meningkat. Buktinya skr apa ada setiap KK, itu saja kalau dia punya motor kan berarti punya uang untuk bayari.</p> <p>Tapi yang saya lihat khusus dari segi pendapatannya, kebetulan saya sempat observasi di beberapa tempat UMKM yg sudah punya mebel. Itu masih ada beberapa pendapatannya yg dibawah 500rb/bln. Ya kalau masalah pendapatan pasti mereka tdk akan jujur, tapi tanyakan pengeluarannya. Kalau dia ditanya pengeluarannya pasti dia jujur. Kalau pengeluarannya berapa pasti pendapatannya paling tdk sama. Ya memang bisa jadi kurang dari 500rb, itu pendapatan2nya yang tdk terlalu besar atau juga dia kadang2 dia skr 500rb tapi bulan depannya beda lagi. Tetapi kalau yang anda lihat pendapatannya 500rb itu kondisinya seperti apa?</p> <p>Kemarin ya sudah punya motor sih pak, nah bagaimana dgn rumahnya? Kalau rumahnya memang masih kurang layak, tapi kalau untuk memiliki motor memang memiliki. Terus untuk mata pencahariannya memang masih hanya sebatas pengurus masjid sama mebel itu. Dan mebelnya juga memang masih kecil banget dan dia sendiri dan dia tdk punya pekerja . itu kan yg seperti itu banyak jadi memang itu tdk 100 yang saya katakana, hanya konsen mebel saja. Mungkin ya petani atau kalau anda lihat yang agak ckup besar itu kan memang arahnya kesnaa. Mata pencahariannya biasanya memang mebel. Kalau lihat dari keahliannya memang dia tukang, tapi mereka ya sambilan. Jadi kalau anda Tanya pendapatan tdk ada yang jujur, maka tanyakan pengeluarannya. Itu pasti pendapatannya akan lebih dari pengeluaran. Kalau tidak berate dia selalu ngutang. Jadi kalau berbicara pendapatan tanyakan pengeluaran, kalau pengeluaran pasti cerita dia bayar listrik 1 bulannya sekian, bayar air pam sekian, makan seharusnya sekian. Dia tdk bohong, kalau pendpatan bilangny tdk menentu, mau bilang besar ya tidak segitu, mau bilang kecil ya tidak.</p>
--	---

	<p>Kalau pendapatan langsung observasi ke lapangan. Pendapatan perkapitanya berapa, mungkin anda untuk kemiskinannya jangan tolak ukur kemiskinan yang ada di data. Orang miskin itu apa yang miskin itu makan kurang dari kilogram per tahun, tdk bisa memenuhi kebutuhan sandang pangan papan. Tapi skr kan tidak ada yang seperti itu, semuanya kalau itu diterapkan itu tidak miskin. Karena skr makan tdk ada yang 3 kali.</p> <p>Untuk kendala pemasaran, itu baiiknya memang ada link. Justru industry kreatif itu tidak butuh modal, gojek itu tidak ada modal. Tapi skr omsetnya sdh berapa, ya sebetulnya mahasiswa sbg marketing bisa hanya menjual jasanya tapi barangnya dari mereka. Karena mereka itu tidak punya jaringan, tdk punya transaksi elektronik, tetapi kan misalnya ada semacam yang link. Anda tdk punya mebel tapi buka, saya bisa dipesenin dan diambulkan oleh mereka2. Itu akan membantu memasarkan tdk harus dipasrkan dibawa2 tidak. Justru yang tengah itu tidak perlu modal apapun, anda bisa ambil pasarkan lewat transaksi. Mereka kana da kekhawatiran apakah kalau dikirm dibayar atau tidak, bayarnya gimana terus kalau aku yg kirim kesana yg nerima siapa. Karena mereka taunya transaksi orangnya datang dibayar diantarkan. Jadi mungkin bisanya semacam itu, tapi ketika di media sosial yang dibutuhkan ini lho, lewat ini. Anda tidak punya tenaga, modal, pabrik. Namun anda skeepar perantara</p> <p>Berarti untuk kemampuan pelaku UMKM itu ada ya pak, kalau misalnya kita mau pesen banyak itu bisa . anda mau pesen berapapun bisa, karena nanti yang disini berapa yg disana berpa dgn kualitas yang sama dan model yg sama bisa. Misalnya perbulan harus menyediakan 200 pintu itu tidak hanya di 1 lokasi. Sini 10 sana 20 dll. Dikirim bareng dan juga memiliki link dan perantaranya. Nah disini itu sampai skr masih bingung dan menggunakan cara konvensional. Kalau yg dikirim di bali itu kan sudah memiliki langganan jadi baranya tak kirim besok transfer ya. Tapi yang pendapatannya 500rb transfer lewat apa, buka bank tidak. Kalau saya beli mau transfer lewat apa kan</p>
--	--

	<p>tidak punya rekening. Hp aja tidak punya.</p> <p>Butuh ada yang mendukung, memang kalau mau mengembangkan bagus sekali, justru pemasarannya tidak model pemasran konvensional. Jadi membutuhkan berpa standar kualifikasi yg prima karena kalau yg namanya pintu itu tdk bisa direnovasi. Pintu itu dari dulu bentuknya ya begitu.</p> <p>Bahan baku mendukung lah, karena disini itu skilnya yang dibutuhkan jadi setiap orang itu bisa nukang .</p>
--	--

## HASIL WAWANCARA

### DENGAN

### PEMBINA ORGANISASI HIMKI

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Di mana kantor HIMKI ini bu?	ada di jalan itu lho nitikan. Pasar telo, ke timur terus ada rumah sakit, ke timur ada jualan mebel sebelahnya. Itu ketemu mb lili namanya sekertaris disitu. Nah nati Tanya aja disana yang pengurus aktif kalau saya pembina. Tapi kalau hanya referensi pertanyaan apa saya bisa jawab tapi kalau yang banyak mau
2	Bagaimana referensi strategi pengembangan UMKM?	kalau sekarang itu mebel sama pemerintah kak sedang diusahakan untuk ekspor. Untuk itu jadi kalau barang2 berat seperti mebel itu tidak bisa di online kan, bisa sih Cuma konsimen pasti lihat ini kapasitasnya apa kan lebih cenderung ke mebel interior itu lebih cenderung ke exhibition. Kalau baju oke lah online, tapi kalau saya selaku orang yang mau untuk ekspor jualan itu biasanya tidak online karena kan tidak mungkin banyak. Oleh sebab itu strateginya kita mau perusahaan itu kemana arahnya kel luar negeri atau dalam negeri. Mau jadi eksportir atau ke local. Untuk itu mau mengenalkan barang-barang itu perlu promosi, nah

		<p>promosi itu melalui website, online, bukalapak, market place lah. Nah itu itu jangkau ke luar negeri banyak ikut exhibition pameran yang diadakan oleh pemerintah pusat maupun daerah. Untuk itu saya hanya menyampaikan bahwa industry kerajinan ataupun mebel itu sangat-sangat membutuhkan promosi. Salah satu promosi itu adalah exhibition, website atau masuk ke market place yang sekarang banyak. Itu aja maunya kemana, kalau semuanya mau dimasukin nanti tidak fokus. Kalau masuk online, online itu setiap hari harus mengganti barang-barang dan harus sering upload foto. Tapi kalau di exhibition kan tidak, kita mengikuti pameran di mana misalnya luar negeri apa di dalam negeri yang potensial baru digelar. Sudah setelah itu nanti kita ketemu klien, orang nah kita ngumpulin lah tamu-tamu. Tapi yang jelas website itu sangat membantu.</p>
3	Sudah berapa lama ibu jadi pembina HIMKI?	<p>kalau HIMKI ini umurnya baru 3 tahun, jadi selama berdiri sampai sekarang itu aja . jadi HIMKI itu organisasi yang baru didirikan 3 tahun atau 5 tahun. Tapi HIMKI yang ada di Jakarta itu sudah 10 tahun, baru dibuka di daerah. Nah saya masuk yang daerah.</p>
4	Bagaimana sejarah berdirinya HIMKI?	<p>kalau organisasi HIMKI kan memang organisasi himpunan sosial yang memang sangat diperlukan untuk usaha. Itu dasarnya adalah orang-orang pengusaha mebel jadi memang kumpulan orang-orang pengrajin mebel. Sama-sama punya visi misi untuk mengembangkan usaha mereka. Jadi organisasi professional semua yang masuk yang punya usaha itu.</p>
5	Bagaimana perkembangan HIMKI saat ini?	<p>ya perkembangannya maju, karena HIMKI mempunya suatu pameran yang namanya ifek international furniture ekspo di Jakarta yang diadakan setiap maret, itu adalah even yang besar di Indonesia mungkin bisa dibuka diwebnya ifek.</p>
6	Apakah pamerannya untuk semua kalangan?	<p>semua yang bisa bayar dan mungkin pamerannya 1 bisa bayar kedua bisa difaslitasi pemerintah kan gitu . jadi even internasional yang ada di Indonesia yang terbesar.</p>
7	Apakah HIMKI	<p>semua UMKM yang sudah punya pasar, yang</p>

	<p>menaungi semua pengusaha mebel?</p>	<p>potensial begitu . yang punya ijin, kan tidak semua pengusaha punya ijin, setiap produknya bercontinue, yang produksinya berkualitas, yang produknya punya potensi untuk berkembang. Kalau asal bikin udah jelek itu tidak bisa, karena disitu harus yang sudah bagus produksinya karena kalau yang hari ini bisa bikin besok tidak itu tidak bisa. Jadi anggota yang konsisten yang mempunyai potensi produksi yang continue yang punya ijin terutama. Dampak lingkungan, ijin industry yang dikeluarkan pemerintah, kalau sembarangan orang sekarang produksi besok tidak kalau ada komplek ke pamrena terus komplek kan HIMKInya. Apa ini pengusaha kayak gitu. Bukan kita memilih ya, tapi kalau usaha itu harus konsisten dengan produk itu. Jadi ya harus wajib ikut pengrajin masuk itu konsisten dengan produksinya.</p>
8	<p>Apakah produksinya bebas bu?</p>	<p>jadi orang yang mempunyai usaha mebel. Jadi usaha mebel itu kan tidak cuma pintu. Ada yang meja, kursi bahkan floring yang dari kayu. Tidak terbatas pokoknya yang penting mempunyai ijin dari pemerintah dan continue produksinya.</p>
10	<p>Bagaimana cara menjadi anggota HIMKI?</p>	<p>ya itu tadi mendaftarkan di kantor, kemudian punya ijin, punya produksi.</p>
11	<p>Bagaimana peran HIMKI bagi UMKM di Yogyakarta?</p>	<p>kalau di Dlingo itu sudah ada pengembangannya kalau tidak salah tanyakan besok tanyakan itu dari pak Andri Suryaman. Itu sering memberikan pelatihan-pelatihan. Jadi perannya untuk masyarakat terutama untuk suplayernya. Saya pengusaha besar punya banyak suplayer nah nanti dibina. Cara memberikan motivasi untuk mengembangkan usahannya. Misalnya dari desain, kualitas. Jadi perannya HIMKI adalah memberikan motivasi untuk berkembang baik motif, pemasaran, dan kualitas. Karena kalau sekarang hanya asal bikin itu bisa. Yang penting bagus, continue, bisa dipercaya.</p>
12	<p>Apakah hanya memberikan pelatihan saja bu?</p>	<p>ya jadi memberikan pelatihan, seminar, training untuk produknya.</p>

<b>13</b>	Bagaimana pandangan ibu mengenai industri mebel di dlingo?	kalau Dlingo iyu bagus, saya pernah lewat kesana. Perkembangannya lumayan tapi ya itu harus sering melihat produk-produk macemnya. Kualitasnya dijaga, yangbervariatif. Sudah bagus kok sudah berkembang dari tahun ke tahun. Dan mereka menjadi suplayer-suplayernya inti to, jadi dia tidak sekedar bikin tapi ada pesanan-pesanan khusus.
<b>14</b>	Bagaimana cara mengembangkan usaha mebel yang terhambat link?	semua usaha itu itu butuh usaha, jadi kalau dia hanya duduk di Dlingo itu tdk bisa. Ya itu harus meleknnya IT dibilangin, maka sering ikut pameran tidak. Kalau dia hanya produksi kemudian di rumah tidak bisa berkembang. Harus keluar promosinya. Makanya harus bikin website, melek IT, ikut pameran. Kalau belum mampu ya ikut Desperindak atau isntasni-instansi perdagangan. Ya tidak bisa dri rumah terus, harus pergi harus keluar. Tidak bisa orang itu hanya diam di rumah orang datang tidak bisa. Jadi itu nanti kurang produksi, harus promosi harus keluar sering pameran menawarkan barang-barang. Jadi ya itu tergantung kreativitas orangnya. Nanh nati dikasih tau, pak. Bapak buka web lihat berapa ribu pengusaha yang ada di Indonesia ini terutama Jakarta dan bali. Mungkin itu pesen 1, 2 perusahaan. Nah nanti apakah mampu kalau punya banyak suplainya. Jadi ya harus cari.
<b>15</b>	Kenapa tidak efektif di jual online?	lha makanya saya tadi bilang, kalau jual di market place itu ada kendala. Karena setiap hari harus upload barang, setiap hari harus rajin barang itu di upload. Ya namanya cari rejeki to, tidak gampang. Promosi itu harus dilakukan continue tidak memilih-milih. 1 2 kalau banyak to. Makanya kalau mau kerja sama harus kerja sama dgn yang local. Yang sudah ekspor, bisa tidak mensuplay. Kan caranya bisa lewat website, promosi sendiri, kalau tidak kuat ya ikut pameran.
<b>16</b>	Kalau kerja sama dengan local atau daerah begitu bu?	ya itu tadi cari website, dibuka linknya ada pabrik bintang 7 misalnya. Kenalan kita bisa tidak disuplai. Kan perusahaan2 itu tidak mungkin sendiri juga.  Terpadu, orang miskin yang penting dapat PKH dapat BLT, dapat Jamkesda, itu masuk disana.

17	Apakah ada perusahaan bu yang bergerak di mebel?	ya trading-trading, trading di jogja itu banyak ada yang lewat website. Buka aja webite. Kan dilihat dia produknya apa, bisa tidak kalau produksnya seperti ini. Sebenarnya bisa.
18	Kalau dari pemerintah sendiri bu mengadakan kerja sama dengan pengusaha mebel bisa tidak ya?	sudah dilakukan, cuma mereka tidak tahu.
19	Dalam bentuk apa bu?	ya diajak pameran, diajak ikut serta pameran. Karena saya lihat orang tidak bisa apa namanya, tidak bergerak. Kita sendiri yang bergerak, pemerintah sudah banyak membantu. Yang saya bilang kan di Jakarta ada pameran besar, perusahaan2 nasional. Nah kalau mau dia ya datang ke Jakarta dong. Di Indonesia datang lihat aja barangnya seperti apa. Lihat saja tidak usah ikut dulu. Kumpulin kartu nama buka websitenya. Dari situ aja. Pemerintah sudah banyak mengikutkan. Kalau kecil tidak usah muluk-muluk produksi dulu yang banyak nanti kan pasti ada patner, kalau produksinya sekarang dipesenin 10 tidak bisa. Ya tidak bisa dong, fokus dulu produksi nanti akan datang. Kalau sudah prosuksi, lalu ditawarkan di pabrik. Usaha kalau tidak dikerjakan dengan jeli ya tidak bisa maju. Karena saya lihat di Dlingo usahanya bagus-bagus tapi jug ada yang aal bikin.
20	Bagaimana jika terkendala modal?	kemungkinan kalau orang pesen perhitngannya bagaimana, kalau misalnya harga 100rb diambil 20% berate modalnya 80%. Ya minta dari modalnya itu 40%. Jadi dihitungnya jangan harga, mintanya ya hitung harga tapi kan kita punya HPP. HPP nya 8rb ya udah minta 4rb, kan modalnya Cuma 4rb to. Jangan minta 50rb. Kalau minta 50rb pasi orang tidak mau. Bikin aja atau DP nya 50% dari harga atau 40% dari harga . toh kalau 50% dari harga itu 50rb padahal produksinya kan 8rb jadi kurang 3rb nah seperti itu itungnya terus ya bilang. Pak kalau ini sudah jadi diambil tidak. Punya komitmen tidak, karena pembeli juga tidak bisa

		kasih lunas. Kendalanya sama, kita mau kasih lunas tidak bisa to makanya kalau perusahaan itu usaha untuk usaha jangan usaha untuk makan. Dapet DP buat beli-beli makanan tidak bisa, harus disendirikan . sehingga pada satanya bisa mengerjakan dengan baik.
--	--	--

## HASIL WAWANCARA

### DENGAN

### DOSEN

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Konsentrasi research ibu dibidang apa ya?	konsentrasi saya di bidang mikro finance, Islamic banking, ya lebih kesana bisa sih merambah ke UMKM cuma saya lebih ke keuangannya. Financenya, seperti apa pembiayaannya dan lain sebagainya yak an kaitannya UMKM juga dibiayai oleh micro finance kan. Islamic banking, manajemen risiko.
2	Salah satu pengusaha mebel pinjam di bank BRI konvensional bu, bagaimana menurut ibu?	tapi sekarang harusnya BRI itu bisa memberikan layanan syariah karena ada KLS, jadi seperti brandchles banking. Seharusnya BRI Syariah kan anak perusahaan BRI jadi untuk memperluas jaringan layanan syariah jadi ada kebijakannya. Kaitannya bank BRI bisa memberikan layanan syariah kepada nasabahnya. Tapi itu yang kita ketahui saya survey ke UMY juga belum ada.
3	Masyarakat belum mengenal bank syariah bu	ya karena memang itu kaitannya dengan modal, cabang, kantor kas dan sebagainya itu butuh biaya operasional yang besar. Dan juga SDM nya.
4	Sudah berapa lama ibu menjadi dosen?	sudah hampir 3 tahun dari 2016

5	Apakah ibu pernah mengurus UMKM?	pernah
6	Kapan bu?	pada saat itu masih bekerja sama dengan pihak Pertamina, Pertamina itu mau menyipkan dana CSR seperti itu jadi kalau di BUMN ada dana PKBL Program Kemitraan dan Bina Lingkungan. Itu lebih ke pembiayaan lunak yang lebih ke UMKM. Dan kalau misalnya Bina Lingkungan itu lebih ke dana sosial yang diberikan bentuknya dalam bentuk barang atau sarana dan prasarana pembangunan gedung, sekolah yang layak dibantu dsb. Jadi pada saat itu pernah mengurus permodalan UMKM, terkait analisa, layak atau tidak UMKM diberikan modal selanjutnya programnya seperti apa pembinaannya bagaimana.
7	Apakah yang diberikan UMKM saja?	iya itu ada beberapa jenis UMKM seperti UMKM kulit untuk sepatu, tas ataupun jaket, UMKM sembako, UMKM home industry seperti pembuatan tas, perca dsb.
8	Kalau untuk industry kreatif bu?	untuk mebel waktu itu belum karena mebel itu salah satu usaha yang dihindari pihak bank juga.
10	Pandangan ibu mengenai UMKM mebel?	yang kita ketahui dilingko itu memiliki potensi UMKM mebel yak arena mereka punya lahan yang luas, jadi skr kan tinggal inovasi kreativitas pembuatan model juga diperlukan untuk menarik minat masyarakat luas. Jadi kekurangannya di UMKm dilingko pembuatan bentuk atau inovasi masih tradisional, masiiah standar pembuatan. Menyesuaikan atau diinovasikan begitu ya bentuk yang kekinian, misalnya bentuk lemari yang kekinian dgn inovasi produk mebel yang dicat baik seperti yang ada di mall itu mungkin nilainya lebih tinggi seperti itu. Tapi kalau hal-hal seperti itu UMKM kan perlu tambahan modal kan, nah disitu ada gap antara inovasi dan modal sedangkan di usaha mebel perputarannya lama. Sehingga kenapa

		pihak bank itu agak menghindari.
<b>11</b>	Bagaimana pandangan islam terhadap UMKM?	pandangan ekonomi islam ya luas sekali. Tentunya kalau UMKM dalam panangan ekonomi syariah otomatis segala kegiatannya sesuai dengan prinsip-prinsip syariah seperti jual belinya seperti apa barangnya harus jelas, selanjutnya kualitas barangnya harus disampaikan kaitannya dengan kejujuran. Karena jual beli itu harus ada penjual, pembeli dan objeknya.
<b>12</b>	Bagaimana solusi mengembangkan UMKM?	salah satunya kalau dari segi permodalan, si pengarjinnnya pun harus punya inisiatif karena banyak BUMN yang menyalurnya CSR nya jadi mereka dapat modal itu tidak harus dari bank atau lembaga keuangan juga dari BUMn. Bagaimana, ya mereka mencari tahu informasi kaitannya dengan CSR nya. Tadi kana da 2 seperti Pertamina, Telkom dsb. Nanti mendapatkan pembiayaan yang lunak, tapi kalau misalnya sesuai syariah bisa kerja sama dengan BRI syariah atau BMT dan juga memperbaiki catatan keuangan dari usahanya sehingga apa kalau ada catatan yang jelas tidak hanya BMT saja, siapa tahu bank mau gitu kan karena bank syariah juga sudah ada kur syariah seperti BRI Syariah. Tapi kekurangannya dari kur syariah ini SD nya belum merambah ke ujung plosok sana. Bisa ke BMT, BPRS kalau skala mebelnya besar. Kalau dari inovasinya berarti mereka juga harus mau terbuka dengan perkembangan jaman. Jadi tidak melihat pasar-pasar local saja tapi juga melihat pasar-pasar nasional dan internasional. Bagaimana dengan melek informasi kaitannya dengan buka dunia maya dalam artian mencari informasi seperti apa perkembangan mebel sekarang kaitannya dengan bentuk, kualitas dsb. Karena dari mebel yang pengrajin kayu punya potensi mereka punya potensi kayu gitu ya, sehingga bisa dimanfaatkan asal mereka mau berinisiatif permodalan dan inovasi bentuk. Dan juga ada pembinaan dari aparat desa, atau mereka membentuk suatu komunitas dan komunitas itu mengundang pihak-pihak yang bisa meupgrade pengetahuan mereka misalnya dalam hal pemasaran mengundang lembaga-lembaga yang

		memberikan pembinaan UMKM ada pinbuk, ..., dsb . mereka sering memberika program-program kaitanya mendorong usaha UMKM supaya lebih maju. Cuma masalahnya mereka tahu atau tidak, kalau mereka punya inisiatif untuk mencari tahu akan bisa.
13	Bagaimana mengatasi permasalahan jaringan atau link?	ya jadi sekarang di jaman era digital 4.0. jadi masyarakat mau tidak mau harus melek teknologi, jadi kalau misalnya bagaimana mereka mendapatkan link begitu itu tadi bisa dijual secara online seperti itu jadi tidak harus membuka show room begitu ya. Jadi mereka juga berinovasi kaitannya dengan pemasaran yang saya samaikan tadi kalau misalnya mereka belum punya komunitas dibuatlah komunitas agar apa komunitas itu bisa menjaring link-link yang lebih luas. Dan walaupun mereka mendapat order yang besar mereka bisa kebagian dalam orderan yang besar tersebut. Jadi ya mau tidak mau dari UMKM mebel mau terbuka dengan tekonologi pemsaran, online. Karena sekarang sudah ada unicorn, bisa dipasarkan lewat sana. Agar memperluas pasar mereka.dan juga tidak memerlukan biaya yang besar. Tapi tentunya mereka percaya, misalnya pada saat transaksi harus ada kira2 bisa menarik si calon pembeli.
14	Bagaimana cara mengatasi biaya pengiriman yang besar?	kalau menurut saya ya, ada batsan minimal, batasan pemesanan. Jadi minimal berapa bisa dikirim seperti itu. Kan kaitannya juga bekerja sama dengan pihak ekspedisi agar apa ya itu tadi kalau sudah bekerjasama otomatis mau tidak mau pihak ekspedisi ya ikut promosi atau memberikan diskon. Selanjutnya ada minimal dan maksimal pengiriman untuk biayanya ditanggung oleh pembeli. Kan yang memmbutuhkan pembeli dan kondisi barang ada di penjual yang jauh. Jadi kalau memang tertarik ya pembeli yang menanggung.dari penjual juga mencari ekspedisi yang baik sehingga aman, agar pembelinya tidak kecewa.
15	Bagaimana cara menumbuhkan agar	oleh sebab itu kembali lagi bentuk komunitas dan yang menjalankan jangan hanya generasi X saja Y juga, kalau orang tuanya produksi anaknya yang

	sadar teknologi?	memasarkan . biasanya diluar jam sekolah mereka bisa membantu orang tuanya mereka juga bisa mendapatkan tambahan uang dari usaha ayahnya. Ada fokus ada produksi, memasarkan, komunitas dan memanfaatkan sumber daya UMKM.
16	Bagaimana cara memberikan pengetahuan teknologi?	kendalanya ya itu dalam hal pembinaan, mereka hanya membentuk suatu perkumpulan saja tapi tidak ada upgrading. Kalau saran saya merek bisa, kalau mereka bekum bisa disentuh oleh pembina-pembina UMKM mereka bisa mencari gti kan. Ya kaitannya mencari informasi bagaimana mereka bisa disentuh oleh link-link tadi.dan mereka mau dibina atau tidak, jadi tidak hanya sekedar perkumpulan saja tetapi juga mencari informasi agar komunitas ini bisa berjalan dengan baik, update,mencari informasi ke dinas UMKM, selanjutnya mencari lembaga-lembaga pembinaan UMKM dan secara free. Tanpa memerlukan biaya dapat ilmu bahkan dapat link mudah. Jadi mereka harus terbuka.
17	Apakah universitas bisa menjalis kerja sama?	kalau misalnya universitas ya kemungkinan ada, tapi otomatis ke 2 belah pihak harus siap. Pihak UMKM nya pun siap tidak menerima pesanan dari universitas dengan kualitas-kualitas yang tinggi. Yang di mana potensinya menurut saya sih bisa saja selama UMKM nya bisa memenuhi kapasitas untuk kerja sama. Karena pihak universitas itu kan punya kebutuhan mebel, kursi kuliah, lemari arsip. Cuma itu tadi pihak UMKM harus siap memenuhi kebutuhan dari yang dibutuhkan universitas, sesuai kapasitas dan kualitas.
18	Apakah mungkin dosen mengadakan pendabdian pada usaha tersebut	ya bisa saja, nanti membuat pembinaan terkait denngan itu tadi .... Jadi sekarang dosen kan memiliki tugas untuk mengabdikan, dan memang kebutuhan dosen, dosen menyalurkan ilmunya UMKM mendapatkan ilmunya sehingga bisa imbal balik.
19	Dalam bentuk apa bu?	ya diajak pameran, diajak ikut serta pameran. Karena saya lihat orang tidak bisa apa namanya, tidak bergerak. Kita sendiri yang bergerak,

		<p>pemerintah sudah banyak membantu. Yang saya bilang kan di Jakarta ada pameran besar, perusahaan2 nasional. Nah kalau mau dia ya datang ke Jakarta dong. Di Indonesia datang lihat aja barangnya seperti apa. Lihat saja tidak usah ikut dulu. Kumpulin kartu nama buka websitenya. Dari situ aja. Pemerintah sudah banyak mengikutkan. Kalau kecil tidak usah muluk-muluk produksi dulu yang banyak nanti kan pasti ada patner, kalau produksinya sekarang dipesenin 10 tidak bisa. Ya tidak bisa dong, fokus dulu produksi nanti akan datang. Kalau sudah prosuksi, lalu ditawarkan di pabrik. Usaha kalau tidak dikerjakan dengan jeli ya tidak bisa maju. Karena saya lihat di Dlingo usahanya bagus-bagus tapi jug ada yang aal bikin.</p>
20	Pemerintah menjalin kerja sama?	<p>kala kerja sama mungkin bisa tapi pembinaan, nah sekarang sudah gencar memebrikan pelatihan terhadap UMKM hal pemasraan secara online, mengikuti perkembangan jaman 4.0 yang mana pemasaran sudah mengarah ke teknologi tidak 1 tempat tapi bisa seluruh. Kaitannya dengan pembinaan pencatatan usaha, agar apa mereka memiliki catatan usaha agar bank melirik. Karen bank melirik usaha2 yang bank cable. Agar apa bisa dianalisa lebih baik.</p>
21	Harapan ibu?	<p>walaupun di plosok sana mereka bisa berinovasi kaitannya dengan kretaitvas dalam bentuk2 mebebl yang kekinan. Dimana mereka suka pada model2 yang kekinian. Tidak melulu yang klasik. Dan juga kaitannya dengan pemsaran.</p>

## WAWANCARA DENGAN PAK SAMINO

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Sejak kapan bapak membuka usaha mebel?	Samino: sudah sekitar 1 tahun, ini punya saya sendiri dan saya jual sendiri. Dulunya kan ikut juragan saya dan saya misah. Dikit-dikit mb hehee
2	Berapa lama ikut juragan	Samino: sudah 10 tahunan dan misahnya baru 1 tahunan ini. Saya setelah nikah itu mb.
4	Nama lengkapnya	Samino : saya pak sumino
5	Pekerjaan istri	Samino : ya Cuma di rumah mb, ibu rumah tangga
6	Pendapatan	Samino : satu bulan ituya kira-kira 1 jutaan, kurang lebih ya. Baru mulai satu tahun
7	Sudah punya pegawai belum mas	Samino : hehee...belum ini Cuma adik saya ikut bantu2 aja disini
8	Kenapa membuka usaha mebel ?	Samino : yak arena disini banyak jadi mengikuti aja terus.
9	Siapa yang melatih	Samino : teman saya mb cuma dari kampung sini aja
10	Modalnya	Samino : paling nggak ya 1.200.000 dapet pintu 10, bentuknya seperti ini darimahoni mb. Mana mahalannya mahoni apa jati mas? Mahalannya jati mb, kalau mahoni itu per biji itu 120.000, jualnya 170.000. kalau jati 200.000 mb, jualnya 270.000 kadang 300.000.

<b>11</b>	Jualnya kemana mas?	Samino : ya Cuma diambil bos-bos itu, sama juragan-juragannya. Juraganya dari mana mas? Juragannya dari Seropan. Kalau saya biasanya Cuma ke Bali. Suruh pesen ini gitu, ya dibuatkan. Bentuknya pintu kayak minimalis.
<b>12</b>	Berarti pertama diambil sama juragannya dulu ya mas?	Samino : iya, lihat barangnya dulu. Baru jadi langganan. Alhamdulillah sudah jadi langganan, sedikit-sedikit mbak. Kalau ke bali itu belum lama mbak baru sekitar 5 bulanan. Kita dapat pesanan itu ukuran pintu mbak, tapi bentuknya beda bukan seperti ini tapi ada melengkungnya. Kalau yang bentuk seperti ini Jakarta. Tapi ya tetap lewat Jakarta.
<b>13</b>	Satu pintu biasanya di jual berapa mas ke juragannya?	Samino : kalau seperti ini 170rb, kalau bali 180 rb sampai 190rb. Beda-beda mbak. Tapi kisarannya segitu? Iya kalau mahoni, kalau jati beda lagi lebih mahal.
<b>14</b>	Sering buat yang dari bahan kayu apa mas?	Samino : mahoni, jati itu kalau pesen. Misalnya juragannya pesen buat jati. Kalau tidak ya tidak dibuatkan.
<b>15</b>	Kalau yang dipesan berapa pintu mas?	Samino : biasanya 20,15 pintu dalam 1 minggu.
<b>16</b>	Kalau harga jual juragan ke balinya mas?	Samino : insya allah sanggup mbak. Dengan 2 pekerja? Ya paling tidak cari pekerja lagi.
<b>17</b>	Misalnya ada pesanan banyak mas, sanggup tidak mas?	Samino 2 pintu sehari. Dari jam berapa? Dari jam 8 sampai jam 4 sore ya tidak mesti.
<b>18</b>	Satu orang berapa	Samino : 2 pintu sehari. Dari jam berapa? Dari jam 8 sampai jam 4 sore ya tidak mesti.

	pintu satu hari?	
19	Cara produksinya?	Samino : ya kalau bahannya sudah kayak gitu, racikannya . tinggal buat bentuk pintunya aja.
20	Dulu modalnya pakek uang sendiri atau bukan mas?	Samino : Alhamdulillah pakek uang sendiri mbak.
21	Bahan bakunya dapat dari mana mas?	Samino : beli mbak, beli di itu di getas. Jadi ada perajin kayu tinggal beli gitu aja, kalau mas heru kan cari gelondong pecah sendiri.
22	Bahan bakunya berapa harganya mas?	Samino : 120rb kalau mahoni, kalau jati ada yang 180rb sampai 200rb. Beda-beda mbak. beli mbak, beli di itu di getas. Jadi ada perajin kayu tinggal beli gitu aja, kalau mas heru kan cari gelondong pecah sendiri. Triyono
23	Selalu di sana carinya?	Samino : Iya selalu di sana.
24	Yang dibuat mas sendiri apa aja?	Samino : kalau sekarang baru pintu, kusen, jendela. Ya baru itu. Pegawainya 1. Kalau per pintu 30rb.
25	Kalau menjualnya Cuma ke juragannya ya, masnya gak kepikiran mau jual sendiri?	Samino : kadang suka online mbak lewat facebook, tapi kadang agak susah kejualnya terlalu banyak yang buat pintu kayak gini. Kalau yang online itu banyak yang meja, kursi. Kalaupun pintu belum banyak dijual online tapi lebih cepat kalau dijual sendiri mbak ke juragan
26	Pernah gak mas ada yang beli dari online?	Samino : belum pernah mbak
27	Kalau targetnya penjualan kemana	Samino : ke Jakarta mbak, kadang lewat mas heru. Kalau memang yang ke Jakarta butuh

	mas selain bali?	banyak suka ambil punya saya.
28	Apakah dari desa ada semacam pelatihan atau penyuluhan, bantu-bantu promosi?	Samino : tidak pernah mbak , kadang malah yang KKN itu. Ada pelatihan buat plakat-plakat gitu. Kalau plakat usahanya sama kelompok pusaka desa, usaha-usaha bareng gitu. Ya dibayar untuk makan lah. Apa pernah dibayar uang langsgn gitu mas? Kalau dulu pernah tapi kalau sekarang nggak mbak, karena orderannya sedikit.
29	Anggota pusaka desa itu siapa saja mas?	Samino : anggotanya itu ya orang-orang pakis mbak, pakis 1 pakis 2.
30	Berarti kalau kadus, pak RT, pak Barun tidak pernah ada penyuluhan?	Samino kalau penyuluhan dulu di di desa mbak, ada juga dikasih modal karena ada lomba. Tapi secara pribadi tidak ada.
31	Selama usaha mebel ada kendala tidak mas?	Samino : ada mbak, pokoknya dari penjualan itu. Menumpuk kan pintu, kadang disana laku kadang tidak. Kendalanya di penjualannya. Dari bahan baku mendukung, SDM juga mendukung
32	Kalau menumpuk bagaimana mas?	Samino : ya kita cari terus cari yang pembeli, cari juragan baru siapa yang mau beli pintu gitu. Caranya ya Cuma lewat teman. Kalau yang sudah langganan itu di Bali. Yang di Bali itu buka kios di sana, setiap minggu itu kirim berapa pintu gitu.
33	Harapan usaha di mebel?	Samino : ya pengennya usahanya lancar terus, ya pengen usaha besar banyak pekerja. Tapi kendalanya ya di penjualan. Kalau dari pemerintah pengen banget di bantu. Tapi cari chanelnya itu susah.

## WAWANCARA DENGAN PAK TRIYONO

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Berapa Penghasilan selama 1 bulan?	1 bulan sekitar 4 juta mb, itu saja dipotong kalau libur terus bantu-bantu orang tua. Ya senin sampai jumat lah. Kadang ya orang kerja itu kalau rame ya enak.
2	Sehari bisa menghasilkan berapa pintu?	kalau full itu 3 bisa dapet, kalau santai 2 itu sudah pasti masuk.  Belum ada pekerja?
4	Belum ada pekerja?	belum, ya misalnya kalau order itu 1 minggu harus jadi sekian terus tidak bisa sampai ya kita kasih 5 atau 7 kita kasih ke yang lain. Minta tolong kalau disana ada yang kosong ada tenaga yang nganggur gitu kan saya suruh minta bantuin.
5	Sejak kapan mulai usahanya atau pernah kerja di mebel sebelumnya?	pernah, dulu sebelum nikah saya masih buruh di tempat orang. Sudah nikah terus sedikit-sedikit punya modal sampai sekarang punya usaha ini.
6	Sudah berapa tahun mas usahanya?	berapa tahun ya, sekitar 9 tahunan. Saya menikah 2009.
7	Dari mana modal awalnya?	modalnya sangat sedikit, orang kita pintu aja masih sekitar 10 biji kalau tidak salah awal itu. 10 biji itu aja dikasih orang tua. Terus dikasih kayunya kan, Alhamdulillah orang tua ada kan. 10 biji itu sekitar 1 juta sampai 2 juta.
8	Itu sudah sama alatnya? ?	belum, alatnya dulu kan gak bisa kalau beli sekali gitu ya..ada yang cicil terus kalau yang model murah gitu dibawah harga 500 an ribu gitu bisa. Kalau yang harga 1 juta ke atas kita cicil.
9	Modalnya dari orang tua atau ada bantuan?	tidak ada bantuan dari orang lain, ya dari orang tua itu mbak. Dari bapak sedikit terus dari saya sendiri hasil waktu buruh ya sedikit. Ya sama pinjem bank juga, pernah pinjem saat itu kan ada motor it uterus saya

		masuk untuk jaminan.
<b>10</b>	Pinjem di bank apa	di bank BRI
<b>11</b>	Yang di atas itu?	iya yang di atas, dulu diawal saya ambil Cuma 5 jutaan sekitar itu. Tahun 2015 an. Saya ambil 2 tahun terus ambil lagi, belum saya tutup ambil lagi.
<b>12</b>	Apakah uangnya untuk modal? ?	iya untuk modal, ini udah tidak ambil lagi hampir 1 tahun.
<b>13</b>	Berarti jangka waktunya 2 tahun?	iya
<b>14</b>	Sama-sama 5 juta?	nggak, yang kedua itu 10 juta kalau gak salah, Alhamdulillah waktu itu kan orderan bertambah gitu ya kita punya ininya bertambah. Dulu kan yang di Jakarta 1 terus sekarang di bali ada juga.
<b>15</b>	Kalau masnya beda sama yang mas sumino?	beda, kan sudah punya juragan sendiri-sendiri
<b>16</b>	Carinya dulu dari mana mas?	eee...dulu itu kurang tahu ya. Tahu-tahu ad apembeli dating itu kan pas lagi rame kan muter dia carinya, nanti dapetnya dimana gitu kan kebetulan disini. Mas gimana kalau saya ambil disini terus. Saya sudah cocok sama ini modelnya.
<b>17</b>	Apakah sama dengan yang di bali?	kalau modelnya sama, tapi sampai sekarang saya belum tahu siapa juragannya. Jadi yang kesini itu adiknya atau siapa gitu ya. Terus ya sampai sekarang.
<b>18</b>	Orderannya per apa mas?	per minggu, bali itu setiap jumat harus dapat. Terus yang Jakarta setiap hari selasa
<b>19</b>	Biasanya sekali order berapa pintu?	ya kita tergantung dapetnya itu,

<b>20</b>	tidak ditargetkan?	sebenarnya ditargetkan, tapi ya bagaimana kalau tidak sampai soalnya sendiri.
<b>21</b>	Satu minggu berapa mas?	jumat kemarin kalau lagi longgar ya sekitar 15 pintu seminggu, terus jumat sebelumnya sekitar 12 apa berapa gitu. Yag bikin lama kan biasanya modelnya.
<b>22</b>	Kalau boleh tau motivasinya kok mau usaha mebel?	: ya kalau disini sih dulu waktu masih bujang kita modelnya kerja di peroyek yang kerjanya keras, panas, terus habis itu lihat disini kayanknya lebih enakan. Bisa targetin sendiri, bed akalau kita diatur sama orang. Otomatis kita mau gak mau harus ikut proyek. Kalau sdirumah kan target bikin sendiri terus kelola keuangan kita snediri. Jadi kita semangatnya ada
<b>23</b>	Berarti lebih kelihatan gitu ya hasilnya?	iya , semangatnya beda. Ibaratnya kita bangun tidur belum apa-apa sudah terjun gitu kan. Beda kalau ditempat orang jam 7 jam 8. Kalau di rumah sendiri kita langsung kerja.
<b>24</b>	Dari mana dulu belajarnya mas?	ya kita dari sini aja mbak, kalau kita modelnya misalnya punya saudara yang sudah kalau saya kana da. Ya ikut belajar, diajari saudara teman.
<b>25</b>	Kalau bahan bakunya itu dapatnya gimana?	kita belinya di wonosari, gunung kidul. Udah langganan.
<b>26</b>	Berapa harganya mas?	123 rb per satu lembar pintu gini, kan disana udah biasa. Itu yang bahan mahoni. Kalau jati lebih mahal, sekarang 200an ribu.
<b>27</b>	Banyak pesanan yang apa mas?	yang dari mahoni Karena lebih murah.
<b>28</b>	Kalau untuk bahan baku sudah langganan atau ada	sudah langganan mbak, tapi kalau memang lagi habis kita ambil tempat lain. Kalau yang di gunung kidul kan begini 1 kampung punya usaha gergaji kayu semua

	tempat lain mas?	mbak. Jadi yang di sana larinya kesini semua
<b>29</b>	Kalau untuk pegawai memang mas sendiri atau ada yang lain	sendiri, kalau kira-kira sendiri tidak sanggup baru minta tolong orang.
<b>30</b>	Kalau untuk jualannya hanya ke juragan saja atau ada yang dijual sendiri?	kita belum jual online belum, jadi itu tadi kita melayani 2 orang saja sudah kuwalahan. Ya iabaratnya kalau kita ke online kalau pas repot terus biasanya yang online minta bentuk yang aneh2 susah mbak. Terus lagi kita cari tempatnya kemana gitu kan buang waktu.
<b>31</b>	Apakah pernah menjual secara online?	pernah lewat Instagram, tapi dulu mbak.
<b>32</b>	Kalau menumpuk bagaimana mas?	pernah tapi jauh, kebetulan dari lampung. Kalau jauh begitu tidak sesuai mbak habis di jalan uangnya. Jadi ya tidak jadi.
<b>33</b>	Apa yang menjadi kendala kalau ada pesan dari jauh?	pengirimannya, kalau yang sudah jelas misalnya ke juragan yang di Jakarta ngirimnya setiap hari itu sudah ada yang ambil pakek truk.
<b>34</b>	Biasanya kalau yang lewat online kirimnya pakek apa mas?	ya kita harus punya armada sendiri, kalau tidak kita sewa. Kalau harganya berapa kita buat bayar ongkos kendaraan ya gak dapet apa2.
<b>35</b>	Kapan jual onlinenya mas?	sudah lama kita sudah sampai matiin instagramnya sekitar 1 tahunan.
<b>36</b>	Kalau minat untuk jual online lagi ada gak mas?	ya mungkin, kan kadang pas lagi sepi gitu ya pas lagi Jakarta hujan kan banjir otomatis di sana macet gak bisa jualan yang sana. Nah pas sepi gitu kan ya kepikiran buat jual online.

37	Apakah kalau jual online sanggup mas?	insya allah sanggup, tapi ya itu kendalanya menyesuaikan harga tadi dan transportasinya. Kalau sesuai harganya dan barangnya mungkin bisa. Ya kalau di online kan kendalanya persaingan ketat mbak. Barangnya bagus2 harganya murah2 kayak gitu. Kalau diluar-luar keliatannya bagus gitu finishingnya bagus padahal bahannya tidak bagus. Misalnya Olympic buatan pabrik bagus banget buatannya dari luarnya aja kan. Tapi kualitasnya lebih baik sini kayu asli.
38	Daerah target penjualan baru bali dan Jakarta saja ya mas?	iya mbak
39	Dari segi RT, Kadus, pak Bahrin pernah bantu dari segi penyuluhan, modal, promosi?	kalau pak Bahrin pernah yang kelompok pusaka desa, itu kan diawal memang kita niatkan buat kelompok terus pak Bahrin bantu promosi. Cuma dulu pernah ikut lomba se Bantul kalau tidak salah kita dapet apa dulu dapet juara 2 terus kta dapet dari pemerintah buat beli alat-alatnya ntuk kelompok. Dulu juga diberi pelatihan dan penyuluhan terus dapat kunjungan dari luar negeri yang pusakan desa.
40	Ketua pusaka desa atau strukturnya ada tidak mas?	itu pak puswanto
41	Kalau plakat disini buat mas?	belum mbak, Cuma pintu, almari ya tergantung pesanan lah mbak. Meja kursi kusen juga pernah.untuk kursi yang dari limbah juga dulu pernah.
42	Kendala dalam pengembangan?	kadang kita yang ini ya kendalanya misalnya dari segi keunagan, kalau misalnya kita kirim yang ke Jakarta gitu ya kadang uangnya yang lama. Itu kan kendala kita untuk berkembang jadi terhambat. Apa tidak dibayar langsung mas? Kadang ya ada yang langsung, juragan2 kadang ada yang lucu misalnya diawal2 kita belum bikin aja sudah dikasih uang. Kebelakang baru dikirim baru dikirim uang lama2 mundur2 gitu jadi kita cari juragannya susah.

43	Biasanya berapa hari mas ?	dulu pernah sampai 3 4 bulan mbak, dulu kan janji tgl sekian ya mas.ini mundur2 gitu sudah gitu minta dikirim lagi. misalnya katany ada proyek yang harus sedia pintu berapa git uterus minta kirim lagi ehha tau-taunya sama belum dibayar lagi gitu.
44	Kalau dari segi pekerja gak susah mas sendirian?	ya susah sih, kalau lagi kecapaian bdan lagi gak enak gitu ya kerasa.
45	Pengen gak mas punya pekerja tetap?	pengen sih tapi kalau disini saya piker kalau punya karyawan Cuma 1 itu rugi. Karena yang dihasilkan Cuma sedikit. Tapi kalau banyak modalnya juga harus banyak.
46	Misalnya link tambah sanggup gak mas?  Sekarang sudah punya juragan berapa mas	ya terus kita nimbang2 ya misalnya ada juragan 4 yang ini agak susah terus yang ini susah banget ya kita milih yang gak susah.  2 mbak yang di bali 1 terus jogja 1. Di jogja di bakulan deket perempatan. Misalnya yang biasa lagi ga order kita kasih sana aja pasti mau. Yang di Jakarta juga ada tapi ya itu pembayarannya lambat, enakya ya berapapun dikirim dia nerima.
47	Harapan untuk usaha mas sendiri?	ya mudah-mudahan diberi kelancaran untuk usaha mebelnya, yang juga motivasi dari diri sendiri membuat yang lebih baik. Kualitasnya bagus, kedepannya dari pemerintah setempat juga memperhatikan pekerja2 seperti kita. Otomatis kalau diperhatikan ya jadi semangat. Dikasih penyuluhan motivasi itu kan juga menambah semangat kita.

## WAWANCARA DENGAN PAK FERI PRASETYO

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Apa pekerjaannya mas?	setiap hari ya ini bikin usaha mebel.
2	Sudah berpaa lama?	7 tahun mungkin, sebelum nikah sudah latihan tapi dirumahnya habis nikah.
4	Ibu kerja apa?	di rumah aja
5	Kenapa ingin usaha mebel?	ya kalau dibidang kenapa ya potensi disini banyak seperti itu, kebanyakan itu terus keahlian juga.
6	Belajarnya dari mana mas?	beajarnya otodidak aja mbak , ya belajar dari tempat orang.
7	Apakah punya pekerja?	rekan kerja ada 1
8	Gaji pekerja?	kalau kita disini hitungannya bagi hasil kayak borongan itu, misalnya 1 bulan bikin 1 item itu kita bayarnya berapa. Kalau dia bisa buat 1 ya target 1. Disini misalnya pintu 1nya 30.000 kalau bayar orang.
9	Pendapatan per bulan?	kalau mebel sih gak tentu, rata2 kalau bilang ya cukup lah. Sekitar 2 sampai 3 juta. Tergantung pesanan.
10	Apakah Cuma ke bali dan Jakarta?	Lombok juga ada sih, tapi tahunya di rumah aja. Gak tau larinya kemana
11	Itu sistemnya dipesen atau gimana?	biasanya kalau appa ya kalau Cuma dagangan biasa gitu ya, kan ukuran sudah standar ya. Kita buat 1 model istilahnya Cuma dijual yang model kayak gitu.

<b>12</b>	Pesenanya berapa kali?	biasnya per minggu,
<b>13</b>	Dikasih lewat apa mas?	ya lewat itu.
<b>14</b>	Kalau yang menampung disini?	tidak ada
<b>15</b>	Kal Pesnana per minggu berapa? au yang dipesan berapa pintu mas?	biasnya kalau lagi rame berapa aja diangkut, sehari dapet 2 pintu 1 orang
<b>16</b>	Itu yang dbuat Cuma pintu?	ya itu kayak meja, kursi, tempat tidur. Online juga pernah lewat OLX
<b>17</b>	Bagaimana itu sistemnya?	ya upload foto terus harga kasih kontaknya.
<b>18</b>	Kalau online bagaimana mas?	kalau ditekuni sih lumayan ya, soalnya kata teman saya kebanyakan lewat olx juga. Kan mempertemukan penjual dan pembeli secara langsung jadi misalnya kita disini jual 1 pintu 100rb ini kan kalau ke konsumen langsung bisa 200rb
<b>19</b>	Pernah coba di OLX?	pernah, tahun 2018.
<b>20</b>	Ada yang pesen?	ada
<b>21</b>	Lumayan?	ya kalau meja kursi pernah,.
<b>22</b>	Mas juga buat meja kursi?	sebenarnya kalau kita apa aja kayu apa aja kita bikin. Kebanyakan kalau disini kan sentranya pintu.

23	Terus yang di OLX masih jalan gak mas?	jarang saya pakai soalnya gimana ya, sebenarnya sih lumayan. Tapi kita melayani yang kayak gini aja kadang ini kuwalahan. Yang OLX buat selingan aja, soalnya kalau misalnya pesen Cuma 1 item aja misalnya pintu ngirimnya kan repot. Kalau area sini aja masih bisa. Kalau gak punya angkutan sendiri susah.
24	Kalau misalnya mas yang OLX di kembangkan lagi sanggup gak?	sebenarnya sanggup
25	Lebih menguntungkan gak sih?	ya kalau pintu mungkin sampai misalnya disini 100 ya sampai 200.
26	Kalau yang aslinya yang dikirim di bali dan Jakarta berapa mas harganya?	ya kalau ibaratnya kan disana 200 aja misalnya, ya 170-200 tergantung modelenya. Kalau ukuran kan sudah standar.
27	Kira2 tau gak yang di bali dan Jakarta dijual harga berapa?	ya missal dari sini 180 ongkosny sampai Jakarta 120 jadiinya mungkin 200 lebih. Karena disana jualnya sekitar 350rb 1 pintunya.
28	Masnya pernah dikasih tau harganya?	saya pernah soalnya jualan disana
29	Pesnannya dikasih kriteria bahan gak mas?	iya misalnya kayu apa ukurannya berapa.
30	Pernah gak konsumen kecewa?	kalau untuk kompen pernah, komplek karena bahannya. Bahan kurang baik, kalau jati kan harus yang tua.
31	Kalau komplek bagaimana apakah dikembalikan?	nggak, kita taunya kan sama penjualnya itu.

<b>32</b>	Kalau dari pemerintah pernah mengadakan penyuluhan atau kasih bantuan modal	belum pernah. Kalau penyuluhan mayoritas kan bisa kayak bikin kelompok terus larinya keluar..
<b>33</b>	Pernah dengar ekonomi islam?	belum
	Modal pertama kali biki usaha mebel?	lupa, kalau alatnya sedikit2 misalnya kita pertama beli ini terus apa dapet ya untungnya berpa kita beli.
	Jumlah modalnya ada sekitar 5 juta?	ya sekitar segitu alatnya
	Sumbernya dulu dari mana ?	pinjem di bank, bank BRI.
	Berapa kali?	lupa berapa kali, masih ada sekarang
	Emang berpa tahun?	ya biasanya sih kta ambilnya 2 tahun, terus belum lunas ambil lagi.  Dulu pertama kali 5 juta. Kita ini kadang2 susahny kalau ini kerjasama yang penjualnya gak dibayar langsung. Ada pesenan aja,tolong bikin kayak gini. Pesenan ada aja ini belum dibayar, kadang seminggu, 2 minggu kalau kita gak modal misalnya yang besar gak jalan. Sebenarnya kasihan kalau orang kayak saya orang di rumah.
	Apakah tidak ada perjanjian?	tidak, ya mungkin kalau udah saling percaya tu. Kalau ada ya dikasih tapi kalau gak ada ya lama .
	Pernah tidak dibayar dari penjualan?	yang susah pernah, itu dari penjual-penjualnya. Kalau dari konsumen langsung malah gak pernah, langsung dikasih DP malahan.

	<p>Hubungan konsumen dengan masnya ada gak, misalnya konsumen pesen itu DP nya dikasih ke masnya atau kasih ke penjualnya?</p>	<p>ya tergantung penjualnya, kalau pesenannya agak lumayan sih kita minta DP lah.</p>
	<p>Berapa pesanan untuk dikasih DP?</p>	<p>ya tergantung sih, misalnya senilai 1 juta kita minta 300.</p>
	<p>Tau bank syariah gak mas?</p>	<p>pernah denger</p>
	<p>Kepikiran gak mau pinjem ke bank syariah?</p>	<p>belum sih</p>
	<p>Sistem pinjem di BRI gimana?</p>	<p>kalau misalnya kita minjem kana da kredit usaha rakyat, ya kita ambil yang usaha.</p>
	<p>Harapan untuk usaha?</p>	<p>untuk harapan ya mudah-mudahan yang jelas bisa mencukupi aja. Terlebih ya mudah2an mencukupi segalanya.</p>
	<p>Pengen punya penjual baru yang banyak?</p>	<p>sebenrnya pengen tapi eee... apa namanya misalnya lagi rame penjualnya ada 4 minta bareng kan kita juga kuwalahan. Cari pekerjaanya yang susah.</p>

**WAWANCARA PAK HERU NUGRAHA  
SEBAGAI SEKSI PENGADAAN BARANG**

<b>No</b>	<b>Pertanyaan</b>	<b>Jawaban</b>
<b>1</b>	Apa pekerjaan bapak?	buruh tukang kayu, ya pemilik ada
<b>2</b>	Pusaka desa itu apa?	pusaka desa itu sebenarnya kelompok pertukangan pemuda sini itu dari limbah kayu. Kerajinan limbah kayu, ada FM mebel, furniture, ada dari limbah itu.. produknya akalu yang mebel ada kusen, pintu, almari semua macam-macam mebel. Kalau yang dari limbah itu plakat, kursi dari limbah, bingkai foto.
<b>4</b>	Anggotanya?	anggotanya dari desa, Pakis 1 Pakis 2 aja yang muda2.
<b>5</b>	Kapan didirikan?	kurang lebih 2016.
<b>6</b>	Awal mulanya berdiri?	awal mulanya sebenarnya mas puswanto sebenarnya mbak, terinspirasi kan disini banyak usaha mebel kayu Cuma dibuat arang. Dulu kana da pelatihan dari KKN nada narasumbernya pak Jumadi.
<b>7</b>	Pertama dulu bikin apa mas?	dulu bikin kursi yang kotak2 itu ditempelin kain keci2 itu
<b>8</b>	Awal mulanya berate ada pelatihan dari KKN?	iya, KKN lupa e. kayaknya UMY.
<b>9</b>	Kalau dari pemerintah sendiri ada penyuluhan gak pak?	kalau yang dari pemerintah ada, dari desa yang pak Bahrin. Itu meja kantor. Terus yang dari pemerintah dulu ikut lomba kreatif dari BPO mbak. Itu lewat seleksi ada 10 kelompok peserta yang ikut se DIY. Macem-macam tidak Cuma kelompok pertukangan ada yang dekorasi, bima angkasa. Alhamdulillah pusaka desa itu masuk 10 besar mendapatkan hadiah

		<p>uang sebesar 25 juta. Tahun 2017, anggotanya 20 anggota. Yang aktif Cuma 16. Setiap malem 7 itu ada pertemuan. Bahas arisan, orderan, informasi apa dari pemerintah. Promosinya lewat medsos, Facebook dan Blog. Sampai sekaraang masih, namun dari kami keterbatasan admin jadi vakum. Adminnya yang terbatas, anggotanya ya ada yang aktif ada yang tidak. Banyak yang aktif kalau disini. Kalau adminnya keterbatasan dibidang IT jadi ya Cuma beberapa orang. Kalau jualnya itu ya kalau diluar kota belum ada, sebenarnya kami dari pusaka desa itu kendalanya dari pemasaran, marketing itu agak susah. Soalnya kalau limbah-limbah agak susah peminatnya jarang mbak, Cuma yang tahu seni lah. Persaingan disini kan banyak, jadi milih yang simple-simpel aja jadi peasaran itu juga ada dari pak Jim kasih orderan Tk. Kalau Tk dibuatkan balok untuk didepan, PAUD buat mainan. Kalau luar kota belum ada mbak. Ini yang sebenarnya dari limbah itu dari pusakadesa itu sulit untuk dipasarkan, untuk yang mebe kebanyakan kalau tidak cari orderan sudah banyak yang masuk. Lebih banyak pesanan mebel.</p>
<b>10</b>	Apa aja yang dibuat dari limbah	kursi dari limbah, ATE, plakat, bingkai foto
<b>11</b>	Modal dari awal?	modalnya pusaka desa uang 25 juta itu sisanya untuk dibelikan alat, sisanya untuk simpan di kas arisan terus terang ada simpan pinjam. Lama2 modalnya jadi besar .
<b>12</b>	Perkembangan pusaka desa sekarang?	kalau pengembangan kelompok sih ada perkembangannya, semua anggota pusaka desa itu terus ada wawasan. Kreativitas lah, terus kelompoknya masih produktif.
<b>13</b>	Terkahir di order?	lupa sih mbak, ya tahun2 kemarin. 2019 baru sekarang yang masuk orderan. Yaitu tempat tidur, almari, meja TPa, Meja kantor, kursi kantor.
<b>14</b>	Dari mana orderannya?	dari temennya mas puswanto,jadi dulu kan pusaka desa gak Cuma produksi limbah kayu. Jadi juga dikasih kepercayaan sama desa dlingo untuk acara merti dusun. Diberi kepercayaan untuk mendekorasi di

		balai desa dlingo.
15	Bagi hasil penjualan?	ya kalau untuk pembagian untuk perkembangan kelompok, jadi memakmurkan kelompok buka memakmurkan diri sendiri. Mensejahterakan kelompok seperti itu. Untuk pembagian pribadi juga ada, katakanlah uanag lelah lah juga ada. Untuk mengganti pekerjaan yang di rumah ada upahnya. Tapi sebenarnya untuk memakmurkan kelompok.
16	Kalau upah yang ngerjain apa semua dapat?	ya kadang2 kan ada yang bisa ngerjain ada yang nggak, kalau gak ikut kerja ya gak dapat.
17	Kalau orderan ya dapetnya dari omongan2 teman dekat baru2 kayak gitu ya?	iya
18	Kalau lewat facebook?	kalau yang lewat medsos yang itu belum ada kayaknya. Cuma kenalan2 aja. Kalau pusaka desa di balai desa ada acara ada kunjungan kesini yang main ked lingo pasti ada kunjungan ke pusaka desa. Melihat produksi apa gimana itu. Kalaau orderan yang lewat medsos sih belum mbak, ada tapi kayaknya gak tetrlalu significann. Yang banyak itu dari kunjungan2 kalau setiap kunjungan itu pasti. Kalau untuk ongkir ya kesepakatan dari pembeli dan kelompok. Biasanya ya dari pembeli. Tai dari kami ya biasanya tambah untuk uang bensin.
19	Hambatan dari tenaga kerja?	hambatan tenaga kerja ya ada, kan SDM manusia beda2 ya mbak ada yang sebentar ada yang kemampuan kita kan beda2. Alat juga ada, tapi sekarang alat mendukung tapi belum sempurna. Kekurangannya pasha itu kekurangan, lener belum ada, alat untuk motong gergaji mesin. Yang sudah ada kompresor, gergaji, gerinda udah itu aja. Kalau untuk produksi kayak gini dari alat pribadi anggota.

