

# LAMPIRAN

## DESKRIPSI WAWANCARA

### 1. Wawancara Bapak Suryono : Seksi pengembangan Ekspor

Bapak Suryono merupakan seksi pengembangan UMKM dan Ekspor Dinas perdagangan yang bertugas mendorong bagaimana pelaku UMKM dalam meningkatkan usaha atau naik kelas dari yang mikro menjadi kecil, menengah.

#### a. Kekuatan

- 1) Masyarakat di kabupaten bantul sangat mengedepankan kreatifitas dalam mengembangkan produk kerajinan
- 2) Produktivitas dalam berdagang mereka masih stabil  
Dengan ketersediaan bahan baku yang tidak maksimal mereka masih bisa berusaha untuk memproduksi dengan memaksimalkan kreatifitasnya
- 3) Memiliki pelaku usaha pengrajin yang banyak

#### b. Kelemahan/masalah

- 1) Ketersediaan bahan baku  
Bahan baku sangat penting bagi pelaku usaha karena dengan bahan baku yang didapatkan sendiri melalui potensi alam akan meminimalkan biaya produksi. Seperti gerabah bahan bakunya dari luar DIY, bahan baku kulit dari makasar, bamboo dari kulon progo.
- 2) Pemasaran  
Beberapa pelaku Usaha sering berkeluh kesah bagaimana memasarkan produknya. Terutama di media sosial. Karena rata-rata pelaku usaha sudah berusia yang tidak muda lagi sehingga kesulitan dalam memasarkan lewat media sosial.
- 3) Kualitas SDM belum optimal  
Pelaku usaha dalam menanggapi pasar bebas ada yang sudah siap bahkan ada yang belum siap dan percaya diri
- 4) Jiwa interprenernya kurang  
Masyarakat bantul masih menerapkan istilah “ nrimo”. Nrimo itu ibaratkan sebagai mau untung berapapun tidak apa-apa yang penting bisa untuk makan.

#### c. Peluang

- 1) Target pasar semakin banyak  
Peluangnya sangat terbuka lebar bagi para pelaku usaha untuk memasarkan produknya. Apalagi sekarang adanya MEA/ pasar bebas. Hal ini membuka peluang yang besar bagi pelaku usaha.

#### d. Tantangan

- 1) Dengan kualitas SDM yang belum optimal karena ketidak siapan dan tidak percaya diri pelaku usaha dalam bersaing. sehingga kita mendorong pelaku untuk siap.
- 2) Mendorong pelaku usaha yang mindset mulai kita rubah yang dulunya tidak berfikir ke ekspor sekarang kita dorong bahwa untuk ekspor bisa dilakukan semua pelaku usaha tidak semata-mata yang memiliki kesempatan hanya perusahaan besar atau pabrik saja.
- 3) Jiwa interprenernya kurang  
Masyarakat bantul masih menerapkan istilah “nrimo” nrimo itu ibaratkan sebagai mau untung seberapapun tidak apa-apa yang penting bisa untuk hidup. Tantanganya kita untuk mendorong supaya dapat meningkatkan tidak hanya sebatas mencari kecukupan untuk makan tetapi harus bisa menabung untuk prospek kedepanya.

e. Strategi

- 1) Meningkatkan kualitas produk  
Bagaimana caranya agar produk mereka harus bisa meningkat dari segi kualitas dan volume kapasitasnya. Kalau kualitasnya hanya begini-begini nya saja harus lebih dari yang sekarang karena tuntutan konsumen yang lebih ketat dan menginginkan kualitas yang baik.
- 2) Memperbaiki kualitas SDM  
Sistem produksinya juga diperbaiki dari segi kualitas dan volume kapasitasnya . diawali dengan peningkatan SDM dengan harapan SDM nya meningkat efeknya pasti akan berdampak kualitas produksinya lebih bagus dan kapasitasnya tentu akan meningkat.
- 3) Mengembangkan inovasi produk  
Pelaku usaha di tuntut untuk berinovasi produk sesuai dengan permintaan pasar.

f. Program-program pemerintah

- 1) Pelatihan  
Mengadakan pelatihan-pelatihan atau program kepada pelaku usaha seperti pelatihan manajemen perdagangan luar negeri untuk membuka wacana para pelaku usaha, pelatihan pemasaran, pelatihan kemasan, pelatihan online dll.  
Dalam mengadakan pelatihan online mewajibkan membawa anaknya untuk ikut karena mayoritas pelaku usaha sudah berusia lanjut terkadang tidak bisa mengaplikasikan pemasaran secara online.
- 2) Mengadakan pameran  
Menfasilitasi pelaku UMKM untuk mempromosikan produknya lewat pameran-pameran. dengan tujuan untuk menambah relasi jaringan masyarakat.

2. Pak Haryana selaku kepala seksi pengembangan usaha mikro

a. Kekuatan

- 1) Pelaku usaha yang kreatif  
Dikabupaten bantul pelaku usahanya mempunyai keuletan dalam membuat berbagai macam produk dengan kreatifitasnya yang begitu tinggi sehingga mereka dapat menciptakan produk-produk yang beraneka ragam seperti berbagai macam kerajinan
- b. Masalah/kendala
  - 1) Pemasaran produk untuk mengakses pasar yang lebih luas
  - 2) SDM  
Kebanyakan permasalahan pelaku UMKM di sumber daya manusia dan pemasaran. Seperti masalah bagaimana pemasaran untuk dapat menembus kepasar internasional
  - 3) Keterbatasan anggaran untuk mengadakan pelatihan rutin.  
Program pelatihan ini merupakan hal yang sangat penting dalam membantu pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya. Pengadaan pelatihan-pelatihan ini tidak bisa ditentukan, jika kami memiliki anggaran yang cukup besar tentu kami akan mengadakan pelatihan dengan rutin.
- c. Peluang
  - 1) Prospek pasar  
Disaat ini dunia usaha semakin luas dan pasar bebas. Tentu saja perluasan target pasar semakin luas tidak hanya merambah didalam negeri saja tetapi mempunyai kesempatan untuk merambah ke luar negeri.
- d. Tantangan
  - 1) Dengan persaingan usaha yang semakin banyak dan ketat itu mengharuskan untuk mengembangkan usahanya agar mampu bersaing
  - 2) Mendorong SDM yang kurang optimal
- e. Startegi
  - 1) Mengembangkan inovasi produk  
Dengan dunia usaha yang semakin berkembang . pelaku usaha dituntut untuk selalu mengembangkan inovasi produknya sesuai dengan permintaan pasar. Karena jika kita tidak memperhatikan hal tersebut maka pelaku UMKM akan tertinggal.
  - 2) Meningkatkan kualitas produksi  
Strategi yang perlu kita perhatikan juga dalam segi peningkatan kualitas produk. Jika kualitas produk baik maka otomatis pelaku UMKM percaya diri untuk perluasan pasar.
- A. Program-program pemerintah
  - 1) Mengadakan pelatihan-pelatihan kepada pelaku usaha  
Dari dinas UMKM menyediakan pelatihan-pelatihan untuk para pelaku UMKM di kabupaten bantul. guna nya untuk membantu para pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya. Banyak sekali keluhan-

keluhan mengenai usaha mereka. Untuk itu pemerintah kabupaten bantu tidak tinggal diam dalam menghadapi permasalahan tersebut, kami menyediakan pelatihan pun tergantung permasalahan pelaku UMKM seperti pelatihan SDM, pelatihan pemasaran, kemasan, ekspor dll.

- 2) Selain mengadakan pelatihan kami juga Mengadakan pameran-pameran untuk memberikan kesempatan pelaku usaha untuk promosi produknya.

### 3. Wawancara Pak kelik dan bu hartini seksi pengembangan pasar

#### a. Kekuatan ( pak kelik)

- 1) Melestarikan keberadaan pasar tradisional

Hal ini berkaitan dengan kebijakan bantu yang tidak boleh mendirikan mall. Itu memang keputusan dari eksekutif yang mengatur soal pembatasan supermarket yang tarafnya memang kearah keatas. Hal ini bertujuan untuk melindungi pasar tradisional dan mensejahterakan masyarakat daerah.

- 2) Pelaku usaha dikabupaten bantu banyak

Dimana banyak spot-spot dibantu seperti keberadaan 33 pasar tradisional dan beberapa titik yang lain seperti pasar seni gabusan dan sentra kerajinan yang lain sesuai dengan penggolongannya masing-masing.

- 3) Mayoritas masih menjual produk olahan yang asli dari masing-masing daerah.

contohnya dari kecamatan pundok yaitu bakmi yang berasal dari tepung ketela yang diolah. Walaupun berasal dari kecamatan pundok tetapi penjualanya tidak hanya dipasar pundok melainkan dikecamatan lain juga ada.

- 4) Sistem penjualanya masih terbilang masih tradisional

Masih ada tawar-menawar tidak seperti pasar modern. Pengunjung dan pembeli masih memilih pasar tradisional karena harganya lebih murah dan tersedia berbagai macam jenis –jenis produk seperti sayuran, buah-buahan, beras langsung dari pengepul/petani, variasi produknya juga banyak.

#### b. Kelemahan/masalah

- 1) Infrastruktur

Keluhan atau masalah ini berasal dari pengunjung dimana hal tersebut menjadi PR untuk pemerintah supaya merubah mindset para pengunjung/pembeli yang kurang nyaman berbelanja dipasar tradisional.

- 2) Keterbatasan anggaran

Kurangnya anggaran untuk mengadakan pelatihan-pelatihan dalam pengembangan pasar tradisional. Pelatihan ini tidak semua dirasakan oleh pelaku usaha. Tetapi hanya sebagian yang memenuhi syarat. Kuota pelatihan hanya 45 pelaku usaha hal ini karena terbatasnya anggaran .

c. Peluang

- 1) Peluang eksis nya untuk 20 tahun lagi masih bisa eksis. Karena kita tidak menutup kemungkinan karena jamanya semakin berubah , masyarakat sebagai pihak konsumtif yang masih membutuhkan kebutuhan pokok untuk sehari-hari.

d. Tantangan

- 1) Merubah mindset /pola pikir masyarakat

Hal ini berkaitan dengan modernisasi.bagaimana caranya pasar tradisional untuk tetap bertahan dan sejajar dengan supermarket atau pasar modern.langkahnya tetap selalu ada kegiatan untuk promosi pasar supaya masyarakat ada animo untuk berbelanja kepasar tradisional ( pasar rakyat)

- 2) Perbaiki infrastruktur

Ini menjadi prioritas utama bagi dinas perdagangan agar pengunjung/pembeli dipasar tradisional merasa nyaman dari segi kebersihan, kenyamanan, tata lokasi itu memang perlahan-lahan kita perbaiki konsepnya.

e. Strategi pengembangan pasar ( bu hartini)

- 1) Sarana dan prasarana pasar

Pembenahan infrastruktur menjadi langkah strategi pengembangan pasar yang utama karena kenyamanan, kebersihan, tata lokasi pasar sebagai daya tarik kepada pengunjung agar berbelanja di pasar tradisional merasa nyaman.

- 2) Promosi pasar

Mempromosikan pasar rakyat agar bisa menarik perhatian masyarakat agar tetap belanja dipasar tradisional sehingga harapanya dapat meningkatkan pendapatan pedagang yang ekonominya menengah kebawah. Kita adakan promosi pasar dengan kesenian dan dengan ajakan-ajakan bahwa berbelanja dipasar tradisional ini sama kualitasnya dengan pasar modern hanya saja berbeda dengan cara pengemasanya.

Tujuan promosi pasar yaitu :

- a) Ekonomi masyarakat dikabupaten bantu meningkat
- b) Pembeli akan hemat berbelanja dipasar tradisional.
- c) Program pendapatan

Strategi pengembangan dalam program pemerintah mengajak untuk membayar retribusi yang bertujuan untuk kerusakan infrastruktur pasar agar bila terjadi kerusakan langsung diatasi. Jadi antara hak dan kewajiban menjadi balance.

f. Program pemerintah ‘

- 1) Pelatihan

Agar pasar tradisional banyak diminati oleh masyarakat luas tentunya kita didik sasarannya kalau bisa pedagang dipasar tradisional mampu bersaing dengan pasar modern. Kemudian pengetahuan pedagang harus ditingkatkan lagi.

Pelatihannya seperti :

- a) Cara berdagang yang baik seperti pelayanan, kejujuran
- b) Penataan produk agar lebih menarik.

2) Program permodalan

Dari pemerintah daerah menyediakan anggaran untuk permodalan kemasling-masing pedagang pasar tradisional yaitu “ program dana bergulir pasar’ dengan potongan jasa yang sedikit. Yang bertujuan untuk membantu mengurangi dari pinjaman renternir.

4. Wawancara Bu nani selaku seksi distribusi bahan kebutuhan pokok

a. Kekuatan

1) Mempertahankan keberadaan pasar tradisional

pasar tradisional di kabupaten bantul kita pertahankan keberadaanya karena bantul merupakan satu-satunya kabupaten yang menolak keberadaan mall. Keberadaan toko modern pun sangat jarang hanya dititik-titik tertentu saja. Seperti pada peraturan daerah (Perda) nomor 16 tahun 2010 mengalami perubahan pada tahun 2012 tentang toko modern dan pasar tradisional.

2) Pelaku usaha di kabupaten bantul banyak

b. Kelemahan/masalah

1) Kesulitan dalam mendapatkan data

Hal yang sangat penting yang menjadi kekuatan itu data para pelaku usaha. Tetapi dari dinas perdagangan kesulitan mendapatkan data tersebut langkah untuk tahun 2018 ini akan membuat sistem terkait dengan perkembangan tentang pemantauan harga kebutuhan pokok.

c. Strategi

1) Pemetaan jalur distribusi kebutuhan pokok.

Seperti pemetaan gas agen LPG, pemetaan toko modern dan pasar tradisional karena dalam peraturan daerah antara toko modern dengan pasar tradisional harus ada jarak minimal 3 km atau 3000 m.

2) Pemantauan bahan kebutuhan pokok

setiap 1 minggu 2 kali kita mengadakan pemantauan terhadap harga barang kebutuhan pokok strategis dalam rangka kita menekan laju inflasi ini untuk memantauan baku agar stok aman tersedia dan harga juga terjangkau oleh masyarakat. Kita juga mengadakan pemantauan disaat harga bahan pokok yang melambung tinggi kita mengadakan operasi pasar

3) Mengadakan pengawasan

Kita mengawasi terhadap berbagai macam pengawasan terutama barang yang bersubsidi seperti pupuk, LPG 3kg, BBM, pengawasan terhadap barang berbahaya seperti borak, formalin, organik, kita setiap

bulan rutin memantau persediaan dan memantau peyimpangannya. Tetapi sifatnya hanya pembinaan nanti kita bekerja sama dengan polres, kita juga memantau terhadap prodak komoditas yang harganya sudah di tetapkan seperti beras, gula, daging, gula pasir, minyak. Dan itu tidak boleh penjual menjual dengan eceran tertinggi kepada masyarakat.

d. Program-program pemerintah

- 1) Adanya pelatihan-pelatihan pasar yang di tangani oleh seksi pengembangan pasar. Mengenai pelatihan pemasaran produk, kemasan produk dll .

5. Batik Tulis Giriloyo bapak Nur Ahmadi Selaku ketua Paguyuban

a. Kekuatan

1. Ciri khas batik tulis dengan motif-motif klasiknya

Kerajinan batik tulis di giriloyo sudah dari abad ke 17 sehingga masyarakat di kampung ini memiliki kemampuan untuk membatik tulis dengan motif-motif klasiknya secara turun menurun

2. Kualitas batik tulis yang baik

Kain yang merupakan bahan dasar pembuatan batik tulis menggunakan kain katun yang berjenis primisima sebagai katun yang berkualitas baik. Proses pembuatan batik ini lumayan lama tergantung kerumitan dalam membuat. Kemudian pembuatan batik tulis di giriloyo ini menggunakan pewarna alami yang berasal dari daun jati, kulit kayu, kunyit dll supaya warnanya lebih awet.

3. Lingkungan kerja yang baik

Dikampung giriloyo mempunyai showroom bersama yang dilengkapi gazebo atau tempat mereka membatik, membuat pola dan menggambar motif sehingga pembeli bisa melihat dari dekat proses nya dalam membuat. Di sorum bersama ini ada aturan setiap anggota menitip 50 produk. agar masing-masing kelompok sama rata dan seimbang. Jadi didusun ini mengedepankan kekeluargaan dan kebersamaan dalam bersaing. Untuk menjaga disorum inipun bergantian dan sudah di jadwal, setiap bulan itu kami rolling masing-masing kelompok 2 orang.

b. Masalah/kendala

1. Bahasa Asing

salah satu yang menjadi kendala kami disini itu berbahasa asing. Teman kami rata-rata ibu-ibu yang usianya sudah diatas 40 tahun. bahasa asing itu jelas mereka belum maksimal.

2. Pemasaran

Dalam memasarkan produk melalui online kesusahan sinyal, jadi untuk promosi produk batik tulis melalui online terkadang harus mencari sinyal kebawah kemudian untuk transaksi juga, kebanyakan wisatawan



dalam transaksi pembayaran menggunakan kartu debit. Itu juga tidak mesti bisa yaitu karena jaringan tadi.

### 3. Keterbatasan SDM

Walaupun ada banyak pengrajin di giriloyo, kebanyakan dari mereka berusia lanjut. Mereka ( pengrajin usia lanjut) terbiasa dengan batik klasik, jika diminta untuk membuat motif modern yang berupa bunga atau hewan mereka bingung, karena sudah tertanam pada jiwa mereka bahwa yang namanya membatik ya seperti itu ( motif klasik).

### c. Peluang

#### 1. Potensi batik sangat prospektif

batik merupakan warisan budaya Indonesia yang diminati banyak orang. Banyak yang menyukai batik untuk seragam batik anak sekolah, seragam batik kantor, acara-acara pernikahan untuk adat jawa dll

### d. Tantangan

#### 1. Persaingan usaha

Pada masa sekarang persaingan usaha sangat banyak dan ketat. Persaingan dari segi harga batik tulis memang mahal tetapi harus bisa memberikan penjelasan kepada konsumen / pembeli tentang bagaimana proses, teknik dan cara membuatnya.

### e. Startegi

#### 1. Pemasaran

Dalam memasarkan produk batik tulis tidak hanya di showroom saja tetapi juga melalui media online, melalui pameran-pameran, brosur dan website. Kemudian dalam segi harga memang batik tulis terbilang cukup mahal karena proses pembuatan batik tulis ini cukup lama sehingga dalam memasarkan batik tulis kami menjelaskan secara detail dari awal proses pembuatannya hingga akhir proses agar masyarakat yakin akan batik tulis tersebut.

#### 2. Membangun brend

Membangun brend itu sangat penting karena membentuk suatu ciri khas bahwa di giriloyo sebagai pusatnya batik tulis. Kalau model kami karena batik tulis merupakan khas dari kampung kami biar mereka yang mencari kami. Kami tidak menitip di mirota di supermarket , terang bulan atau mall-mall lainnya. Tetapi kami ingin membangun brend bahwa batik tulis dusun giriloyo ketika orang lain atau wisatawan mencari ya ke kampung kami.

#### 3. Mengembangkan inovasi produk

Harus adanya pengembangan motif dengan berbagai kreatifitas. Tujuannya ya agar batik tidak hanya digemari dikalangan tertentu saja, tetapi

juga generasi muda. Pada saat ini pembatik di giriloyo ini di tuntun untuk mengembangkan batik tulis nya tersebut sesuai dengan permintaan pasar tetapi tetap harus melestarikan motif klasiknya tersebut.

4. Mengedepankan pelayanan

Pelayanan yang baik kepada calon pembeli sangat perlu dalam mempromosikan produk batik tulis. Misalnya kami menjelaskan dari awal proses pembuatan batik tulis bagaimana prosesnya, bagaimana filosofi motifnya jadi orang juga akan percaya dan yakin dengan batik tulis tersebut.

5. Meningkatkan kualitas produk

f. Program-program pemerintah

peran dan dukungan pemerintah banyak. Pemerintah tingkat terbawah disini ada pemerintah desa selalu mensupport kami smua. Tanah disini sebagai sorum bersama kami ini smua dari khas desa untuk kegiatan bersama. Kemudian untuk pemerintah di kabupaten bantul juga selalu mensupport kami dan pemerintah provinsi pun juga. Seperti ruangan sorum ini di fasilitasi oleh disperindag DIY 2015 provinsi. Semua dinas semua pemerintah itu sangat membantu.

Masing-masing program dinas beda-beda, seperti ada yang di bagian promosi, ada yang mengadakan pelatihan-pelatihan (Pelatihanya dalam bentuk pelatihan pemasaran, pelatihan pembukuan, pelatihan menjahit dll), mengadakan pameran-pameran produk agar bisa di pamerkan ke masyarakat. Semua itu sesuai dengan kabutuhan pelaku UMKM.

Biasanya kan ada survey yang saling komunikatif antara pelaku UMKM dan pemerintah tentang kebutuhan dan keluhan disini seperti apa lalu nanti di hendel oleh pemerintahan kabupaten, atau pemerintahan DIY.

6. Gerabah dikasongan Mba cucu gallery yantopottery

a. Kekuatan

1. Produk yang selau baru.
2. Kualitas barang serta harga yang lebih miring.

Kualitas barang itu pertama dari bahan dasar yang bagus, memproduksi barang juga bagus dari proses pembuatanya halus dan tidak kasar kemudian menggunakan cat yang kualitasnya bagus serta cara finising dengan hati-hati dan cermat agar merata dan enak dipandang.

b. Kelemahan/ kendala

1. SDM

karena di era globalisasi seperti saat ini banyak karyawan/orang yang berkerja disini tidak tamat sma dan mereka berkerja berdasar kebiasaan/menggunakan otot dan tenaga saja, mereka berkerja untuk

menciptakan produk baru tidak dengan imajinasi atau kreasi mereka, hanya menggunakan kebiasaan. Jadi rata-rata pekerjaan mereka tidak berkembang dari bentuknya hanya begitu begitu saja, paling yang berubah cuma warna dan coraknya saja.

c. Peluang

1. Memasarkan barang lebih mudah
2. Semakin mudah dalam mencari referensi
3. Target pasar semakin banyak, dari semua lapisan masyarakat dapat melihat produk yang kita pasarkan.
4. Marketing pemasaran bisa lewat media.

d. Tantangan

1. Pasar terbuka semakin bebas.
2. Banyak yang meniru, mencontoh, menjiplak model/produk kita.
3. Persaingan usaha semakin banyak.
4. Terdapat banyak broker yang mencari keuntungan.
5. Banyak yang membanting harga untuk mematikan pasaran orang lain.

e. Strategi

1. Meningkatkan kualitas produk
2. mengikuti model/menciptakan model baru
3. Meningkatkan kualitas sdm,
4. Pemasaran, mengikuti era yang ada memasarkan produk dengan media elektronik dan internet. Atau pun media cetak.

- f. Program-program pemerintah : Program pemerintah untuk mendukung perkembangan usaha seperti pelatihan pelatihan itu ada tetapi tidak menggenai untuk semua Masyarakat, hanya beberapa kelompok masyarakat yang didaftar untuk mendapat pelatihan tersebut. Untuk saat ini belum ada perubahan yang signifikan, karena program pemerintah tersebut hanya untuk orang-orang tertentu, dan tidak meyasari semua kelompok masyarakat, hanya segelintir saja. Jadi masyarakat yang lain/malah yang membutuhkan malah tidak mendapatkan pelatihan.

7. Batik Kayu Krebet Bapak Kemiskidi selaku paguyuban dan pemilik Sanggar Peni

a. Kekuatan

1. Mempunyai ketrampilan dan kreatifitas dalam memproduksi produk batik kayu
2. Keunikan batik kayu itu sendiri  
Karena yang kita ketahui batik berbahan dasar kain tetapi dikembangkan dengan membatik di kayu dengan beranekaragam bentuk-bentuk.
3. Bahan baku yang mudah didapat  
Kayu sebagai bahan dasar dalam pembuatan batik kayu hasil dari hutan atau kebun dari daerah kita sendiri, sehingga biaya produksi yang kita keluarkan juga bisa kita pangkas untuk keperluan lainnya.

4. Mempunyai sanggar/ gallery  
Selain menjual batik kayu, kita juga memfasilitasi masyarakat yang ingin belajar langsung dalam pembuatan batik kayu. Di krebbe ini sering dikunjungi oleh wisatawan dalam negeri maupun luar negeri. Seperti rombongan mahasiswa, pelajar, turis, dan masyarakat lainnya.
- b. Masalah/kendala
  1. Batik kayu bukan kebutuhan pokok sehingga masyarakat tidak selalu membeli. Otomatis setiap bulan pendapatannya tidak stabil.
- c. Peluang
  1. Potensi batik sangat prospektif  
Dengan batik yang sudah dikenal oleh masyarakat luas dalam negeri bahkan luar negeri. Ini menjadi peluang bagi kami untuk memasarkan produk tersebut.
- d. Tantangan
  1. Pemasaran  
Banyak hal yang kita lakukan karena masih banyak yang belum mengetahui batik kayu sehingga harus lebih memberikan informasi kepada masyarakat luas melalui media sosial ataupun secara langsung.
  2. Memperbaiki SDM  
Pada saat ini kita dituntut untuk meningkatkan inovasi produk dengan kreatifitas agar kita percaya diri dan siap dalam bersaing kepasar bebas.
- e. Strategi
  1. Mengembangkan inovasi produk  
inovasi produk itu perlu karena dengan adanya inovasi dan ide-ide baru yang kita terapkan akan meyakinkan kita para pelaku usaha dalam bersaing dipasar bebas saat ini.
  2. Pemasaran
    - 1) Titip jual ( konsinasi)  
Strategi yang kita pakai saat ini yaitu dengan konsinasi atau titip jual di mall-mall dan trasmart diseluruh Indonesia dengan tujuan agar produk kita bisa dilihat oleh semua masyarakat.
    - 2) Memasarkan lewat media sosial  
Dalam persaingan usaha saat ini kita tidak hanya memasarkan secara langsung tetapi kita menggunakan media sosial untuk memasarkan produk-produk batik kayu. Kita memanfaatkan lapak yang sudah terdapat katalog semua jenis batik kayu.
- f. Peran dukungan pemerintah :
  1. pemerintah kabupaten bantul memberikan kesempatan untuk pameran/promosi secara langsung.
  2. Memberikan fasilitas berupa layanan Telkom yang gratis selama 1 tahun.

3. Program berupa pelatihan-pelatihan seperti pelatihan manajemen, pelatihan untuk desain , pelatihan pemasaran dll, sesuai dengan kebutuhan kita sebagai pelaku usaha

Pengaruh program pemerintah dalam memfasilitasi : ya dampak usahanya baik karena dengan memfasilitasi pameran untuk promosi itu kan menambah relasi atau jaringan sehingga produk batik kayu ini dapat di minati oleh masyarakat.kemudian dalam pelatihan-pelatihan juga menambah pengetahuan para pelaku usaha agar mampu mengembangkan usahanya.

Dalam proses pembuatan batik kayu ini ada yang nikin sendiri ada juga yang melalui orang lain. Dalam artian misalnya pembuatan kursi. Pembuatan kursi tersebut dibuat oleh orang lain tetapi membatikinya dari kita. Tetapi ada juga yang memang dari kita memproduksi sendiri seperti wayang , topeng, kayu-kayu berbentuk hewan dll, tetapi tidak semuanya, kalau kita mampu membuatnya ya kita akan membuatnya sendiri.

A. Foto bersama Bapak Suryanto Selaku Seksi Pengembangan Ekspor Dinas Perdagangan



B. Foto bersama Bapak Haryana Selaku Seksi Pengembangan Usaha Mikro dinas Koperasi dan UMKM



C. Foto Bersama Ibu Nanik Selaku seksi distribusi bahan kebutuhan pokok Dinas Perdagangan



D. Foto bersama Ibu Hartini Selaku Seksi Pengembangan Pasar Dinas Perdagangan



E. Foto Bersama Bapak Kelik Selaku Seksi Pengembangan Pasar Dinas Perdagangan



F. Foto Bersama Pelaku UMKM Bapak Nur Ahmadi Selaku pemilik Sangar dan Ketua Paguyuban Sentra Kerajinan Batik Tulis Giriloyo





G. Showroom Bersama Sentra Batik Tulis Giriloyo



H. Foto Bersama Bapak Kemiskidi Selaku pemilik Sanggar Peni selaku Ketua Paguyupan Batik Kayu Kreet



Foto Bersama Karyawan Batik Kayu Sanggar Peni Kreet





## Pedoman Wawancara

kepada

Dinas Koperasim,UMKM dan Perindustrian di Kabupaten Bantul

### Mengenai Perkembangan UMKM

1. Bagaimana Perkembangan UMKM Sektor Perdagangan di Kabupaten Bantul ? apakah mengalami peningkatan setiap tahunnya ?
2. Apa saja Peluang dan Tantangan UMKM Sektor Perdagangan dan Industri Pengolahan dalam Menghadapi Globalisasi?
3. Apa saja masalah atau kendala yang dihadapi UMKM untuk mengembangkan Usahanya di Era Globalisasi saat ini ?
4. Hal Penting apa saja yang menjadi kekuatan UMKM di Kabupaten Bantul ? (kekuatan, keistimewaan, hal yang positif yang mereka punyai)
5. Dari beberapa Sektor yang ada di Kabupaten Bantul, Apakah perkembangan dan peluang , tantangan disektor perdagangan, sama tidak dengan sektor yang lain? Kalau sama kenapa ? kalau tidak apa perbedaanya dan kenapa?
6. Adakah hal yang menarik yang belum saya tanyakan terkait dengan perkembangan atau masalah UMKM di kabupaten Bantul?

## Mengenai Strategi Pengembangan UMKM

1. Pada Era Globalisasi saat ini tentu banyak Persaingan Usaha dan perkembangan Usaha di beberapa Sektor, sejauh ini Strategi apa yang diterapkan/dipakai/direncanakan dari Dinas Koperasi UMKM dan perindustrian di Kabupaten Bantul untuk mengembangkan UMKM dalam menghadapi Globalisasi?
2. Apakah dalam menerapkan Strategi tersebut berjalan dengan lancar atau terdapat kendala? Jika ada, kendala apa saja ?
3. Faktor apa saja yang sangat berpengaruh dalam penerapan Strategi tersebut ?
4. Adakah progress dalam menerapkan strategi tersebut?
5. Apakah ada Target untuk kedepanya dalam mengembangkan UMKM tersebut?
6. Apakah Strategi yang sekarang ada hubunganya, progresnya dengan UU Mengenai kebijakan Pemerintah Kabupaten Bantul No 12 Tahun 2010 tentang penataan Toko Modern di Kabupaten Bantul, ?

## Pedoman Wawancara

kepada

Pelaku UMKM di Kabupaten Bantul

1. Pada Era globalisasi saat ini dunia usaha semakin berkembang, tentu saja banyak sekali persaingan-persaingan usaha disegala bidang. bagaimana pendapat bapak/ibu tentang dunia usaha di era globalisasi saat ini ?
2. Sejauh ini Strategi apa yang diterapkan/dipakai untuk mengembangkan usaha bapak/ibu terutama dalam menghadapi Globalisasi?
3. Apa saja peluang dan tantangan bapak/ibu dalam menghadapi globalisasi saat ini?
4. Apa saja masalah atau kendala yang dihadapi bapak/ibu dalam mengembangkan Usahanya di Era Globalisasi saat ini ?
5. Apa saja yang menjadi kekuatan usaha bapak/ibu ? (kekuatan, keistimewaan, hal yang positif yang dipunyai)
6. Bagaimana peran dan dukungan pemerintah dalam mengembangkan usaha mereka ?
7. Apa saja program-program pemerintah yang mendukung perkembangan usaha bapak/ibu ? bagaimana pelaksanaanya? ( seperti pelatihan-pelatihan)
8. Bagaimana dampak/pengaruh program pemerintah dengan adanya pelatihan terhadap perkembangan usaha bapak/ibu?

9. Terkait dengan pembiayaan yang bapak/ibu ajukan atau dana yang ibu/bapak tabung biasanya dibank konvensional atau syariah ? alasannya kenapa ?

Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Yogyakarta menyatakan bahwa Tesis atas:

Nama : Ramadhani Aulia Feronisa

Prodi : EPI

NIM : 20140730194

Judul : STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM INDUSTRI PENGOLAHAN  
DAN PERDAGANGAN DI KABUPATEN BANTUL DALAM  
MENGHADAPI GLOBALISASI DI TINJAU DALAM PERSPEKTIF  
ISLAM

Dosen Pemb. : Andri Martiana, LC., M.A

**Telah dilakukan tes Turnitin filter 1%, dengan indeks similaritasnya sebesar 3%.**

Semoga surat keterangan ini dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 13 April 2018  
Pj.Perpustakaan Pascasarjana



M. Erdiansyah C.A., SIP





PEMERINTAH KABUPATEN BANTUL  
BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH  
( B A P P E D A )

Jln. Robert Wolter Monginsidi No. 1 Bantul 55711, Telp. 367533, Fax. (0274) 367796  
Website: bappeda.bantulkab.go.id Webmail: bappeda@bantulkab.go.id

SURAT KETERANGAN/IZIN

Nomor : 070 / Reg / 0027 / S1 / 2018

**Menunjuk Surat** : Dari : Fakultas Agama Islam, Nomor : 01/C.6-3/EPI-UMY/II/2018  
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta  
Tanggal : 02 Januari 2018 Perihal : PERMOHONAN IJIN PENELITIAN

**Mengingat** : a. Peraturan Daerah Nomor 17 Tahun 2007 tentang Pembentukan Organisasi Lembaga Teknis Daerah Di Lingkungan Pemerintah Kabupaten Bantul sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Daerah Kabupaten Bantul Nomor 16 Tahun 2009 tentang Perubahan Atas Peraturan Daerah Nomor 17 Tahun 2007 tentang Pembentukan Organisasi Lembaga Teknis Daerah Di Lingkungan Pemerintah Kabupaten Bantul;  
b. Peraturan Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 18 Tahun 2009 tentang Pedoman Pelayanan Perijinan, Rekomendasi Pelaksanaan Survei, Penelitian, Pengembangan, Pengkajian, dan Studi Lapangan di Daerah Istimewa Yogyakarta;  
c. Peraturan Bupati Bantul Nomor 17 Tahun 2011 tentang Ijin Kuliah Kerja Nyata (KKN) dan Praktek Lapangan (PL) Perguruan Tinggi di Kabupaten Bantul.

**Diizinkan kepada**

Nama : **RAMADHANI AULIA FERONISA**  
P. T / Alamat : **Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta  
Jl. Ringroad Selatan, Kasihan, Bantul,**  
NIP/NIM/No. KTP : **970614230141**  
Nomor Telp./HP : **085700117390**  
Tema/Judul Kegiatan : **STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) SEKTOR PERDAGANGAN DALAM MENGHADAPI GLOBALISASI DI KABUPATEN BANTUL DITINJAU DALAM PERSPEKTIF ISLAM**  
Lokasi : **DINAS KOPERASI UKMP, DINAS PERDAGANGAN KAB. BANTUL**  
Waktu : **03 Januari 2018 s/d 03 April 2018**

**Dengan ketentuan sebagai berikut :**

1. Dalam melaksanakan kegiatan tersebut harus selalu berkoordinasi (menyampaikan maksud dan tujuan) dengan institusi Pemerintah Desa setempat serta dinas atau instansi terkait untuk mendapatkan petunjuk seperlunya;
2. Wajib menjaga ketertiban dan mematuhi peraturan perundangan yang berlaku;
3. Izin hanya digunakan untuk kegiatan sesuai izin yang diberikan;
4. Pemegang izin wajib melaporkan pelaksanaan kegiatan bentuk *softcopy* (CD) dan *hardcopy* kepada Pemerintah Kabupaten Bantul c.q Bappeda Kabupaten Bantul setelah selesai melaksanakan kegiatan;
5. Izin dapat dibatalkan sewaktu-waktu apabila tidak memenuhi ketentuan tersebut di atas;
6. Memenuhi ketentuan, etika dan norma yang berlaku di lokasi kegiatan; dan
7. Izin ini tidak boleh disalahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu ketertiban umum dan kestabilan pemerintah.

Dikeluarkan di : B a n t u l  
Pada tanggal : 03 Januari 2018

A.n. Kepala,  
Kepala Bidang Pengendalian  
Penelitian dan Pengembangan u b.  
Kasubbid Penelitian dan  
Pengembangan

**HENY ENDRAWATI, SP.MP**  
NIP: 19710608 199803 2 004

**Tembusan disampaikan kepada Yth.**

1. Bupati Bantul (sebagai laporan)
2. Ka. Kantor Kesatuan Bangsa dan Politik Kab. Bantul
3. Ka. Dinas Koperasi, Usaha Kecil Menengah, dan Perindustrian Kab. Bantul
4. Ka. Dinas Perdagangan Kab. Bantul
5. Dekan Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
6. Yang Bersangkutan (Pemohon)