



UNIVERSITAS INDONESIA

**ANALISIS INKUBASI BISNIS MELALUI PENDEKATAN
MANAJEMEN PERUBAHAN
(PENGRAJIN BATIK TULIS DI DUSUN GIRILOYO, DESA
WUKIRSARI, KECAMATAN IMOIRI, KABUPATEN
BANTUL, PROVINSI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA)**

TESIS

**NUR LAILA
0806449153**

**FAKULTAS PASCASARJANA
PROGRAM STUDI KAJIAN KETAHANAN NASIONAL
JAKARTA
JULI, 2010**



UNIVERSITAS INDONESIA

**ANALISIS INKUBASI BISNIS MELALUI PENDEKATAN
MANAJEMEN PERUBAHAN
(PENGRAJIN BATIK TULIS DI DUSUN GIRILOYO, DESA
WUKIRSARI, KECAMATAN IMOGIRI, KABUPATEN
BANTUL, PROVINSI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA)**

TESIS

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Magister Sains (M.Si.)**

**NUR LAILA
0806449153**

**FAKULTAS PASCASARJANA
PROGRAM STUDI KAJIAN KETAHANAN NASIONAL
PEMINATAN KAJIAN STRATEJIK KEPEMIMPINAN
JAKARTA
JULI 2010**

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Tesis ini adalah hasil karya saya sendiri, dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar

Nama : Nur Laila

NPM : 0806449153

Tanda Tangan : 

Tanggal : 3 Juli 2009

LEMBAR PENGESAHAN

Tesis ini diajukan oleh :
Nama : Nur Laila
NPM : 0806449153
Program Studi : Pengkajian Ketahanan Nasional
Kekhususan Kajian Strategik Pengembangan
Kepemimpinan
Judul Tesis : Analisis Inkubasi Bisnis Melalui
Pendekatan Manajemen Perubahan
(Pengrajin Batik Tulis Di Dusun Giriloyo,
Desa Wukirsari, Kecamatan Imogiri,
Kabupaten Bantul,
Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta)

Telah berhasil dipertahankan dihadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Magister Sains pada Kajian Strategik Pengembangan Kepemimpinan Program Studi Kajian Ketahanan Nasional Program Pasca Sarjana Universitas Indonesia.

DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Dr. Amy S. Rahayu, M.Si.

Ketua Sidang : Dr. Tafsir Nurchamid, AK, M.Si

Penguji : Dr. H. M. Budi Setiawan, M. Eng

Ditetapkan di : Jakarta
Tanggal : 3 Juli 2010

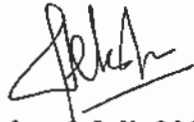
KATA PENGANTAR

Puja dan Puji syukur Penulis panjatkan kepada Alloh SWT atas selesainya tesis ini, berarti tuntas sudah pendidikan yang Peneliti tempuh pada Peminatan Kajian Stratejik Pengembangan Kepemimpinan Program Studi Kajian Ketahanan Nasional Program Pascasarjana Universitas Indonesia. Peneliti mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak yang telah mendukung Peneliti selama menjalani pendidikan dan penyusunan Tesis, sebagai berikut:

1. Pelaksana Harian (PLH) Ketua Program Pascasarjana Universitas Indonesia Program Kajian Strategik Pengembangan Kepemimpinan Program Studi Kajian Ketahanan Nasional, Bapak Prof. Dr. Chandra Wijaya ;
2. Ketua Program Studi Kajian Ketahanan Nasional Program Pascasarjana Universitas Indonesia, Prof. Dr. Tb. Ronny Rahman Nitibaskara;
3. Koordinator Kajian Stratejik Pengembangan Kepemimpinan Program Studi Kajian Ketahanan Nasional Program Pascasarjana Universitas Indonesia sekaligus Pembimbing Tesis, Ibu Dr. Amy S. Rahayu, M. Si yang telah membimbing Peneliti dalam menyusun Tesis ini;
4. Bapak Dr. Tafsir Nurchamid, AK, M.Si sebagai Ketua Sidang Tesis dan Bapak Dr. H. Budi Setiawan, M. Eng sebagai Penguji Tesis yang telah banyak memberi masukan yang berharga kepada Peneliti;
5. Kementerian Negara Pemuda dan Olahraga yang telah memberikan beasiswa kepada Penulis untuk menempuh pendidikan di Kajian Strategik Pengembangan Kepemimpinan Program Studi Kajian Ketahanan Nasional Program Pascasarjana Universitas Indonesia;
6. Rekan-rekan mahasiswa Kajian Strategik Pengembangan Kepemimpinan Program Studi Kajian Ketahanan Nasional Program Pascasarjana Universitas Indonesia Angkatan 3 (PKN 3)
7. Suamiku, sebagai pemberi semangat dan pendorong selesainya Tesis ini
8. Tim Sekretariat Pascasarjana UI yang banyak membantu; Mas Afik, Mba Gita, dan Ijal.

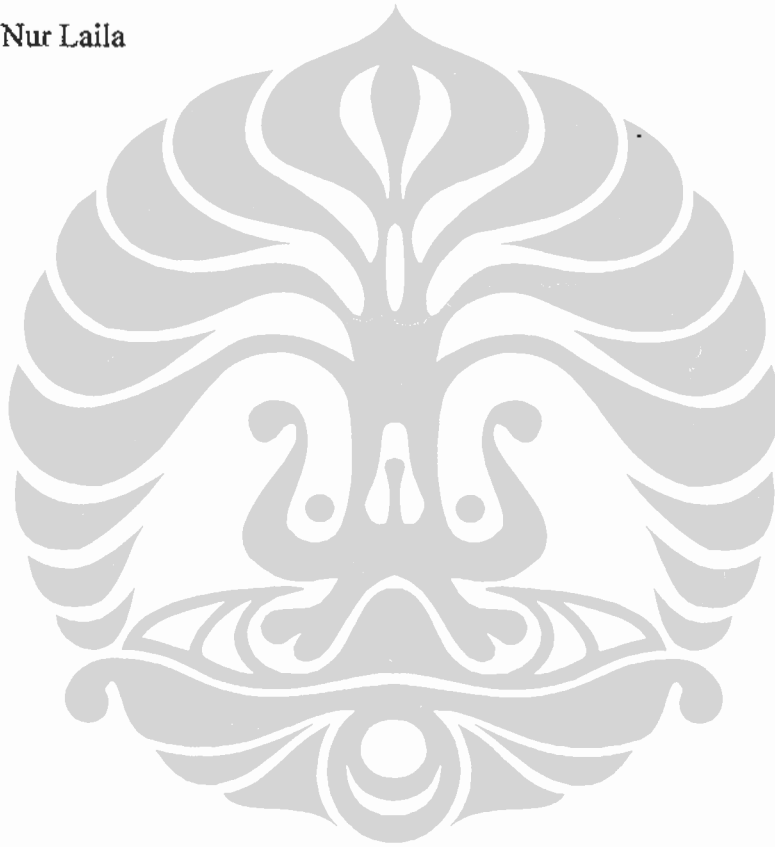
9. Rekan-rekan dan semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Di tengah ucapan syukur dan terima kasih ini, Peneliti juga berharap Tesis ini dapat bermanfaat.



Salemba, 3 Juli 2010

Nur Laila



LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH
UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS
(Hasil Karya Perseorangan)

Sebagai civitas akademik Universitas Indonesia, saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Nur Laila
NPM : 0806449153
Program Studi : Kajian Ketahanan Nasional
Peminatan : Kajian Strategik Pengembangan Kepemimpinan
Jenis Karya : Tesis

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Indonesia **Hak Bebas Royalti Noneksklusif** (Non-Exclusive Royalti-Free Right) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

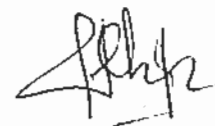
**Analisis Inkubasi Bisnis Melalui Pendekatan Manajemen Perubahan
(Pengrajin Batik Tulis Di Dusun Giriloyo, Desa Wukirsari, Kecamatan
Imogiri, Kabupaten Bantul, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta)**

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta

Pada tanggal : 3 Juli 2010
Yang menyatakan



Nur Laila

ABSTRAK

Nama : Nur Laila
Program Studi : Kajian Ketahanan Nasional
Peminatan : Kajian Strategik Pengembangan Kepemimpinan
Judul : Analisis Inkubasi Bisnis Melalui Pendekatan
Manajemen Perubahan
(Pengrajin Batik Tulis Di Dusun Giriloyo,
Desa Wukirsari, Kecamatan Imogiri, Kabupaten Bantul,
Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta)

Salah satu langkah strategis untuk mengamankan UKM dari ancaman dan tantangan krisis global adalah dengan melakukan penguatan pada multi-aspek. Salah satu yang dapat berperan adalah aspek kewirausahaan. Wirausaha dapat mendayagunakan segala sumber daya yang dimiliki, dengan proses yang kreatif dan inovatif, menjadikan UKM siap menghadapi tantangan krisis global.

Fasilitasi dan asistensi inkubasi bisnis oleh pemerintah (Kemeneppora) dalam kaitan ini adalah suatu kegiatan pemberdayaan kepada wirausaha muda khususnya pengusaha dan pengrajin batik yang dilakukan di Desa Wukirsari Kecamatan Imogiri Kabupaten Bantul Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta melalui advokasi, konsultasi, mediasi, dan edukasi sehingga wirausaha yang dijalankannya dapat berkembang, kuat, dan mandiri.

Penelitian ini menggunakan teori Manajemen Perubahan dari Kurt Lewin untuk menganalisis proses fasilitasi, asistensi dan inkubasi bisnis. Desa Wukirsari Kecamatan Imogiri Kabupaten Bantul provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta

Peneliti menyimpulkan bahwa pada proses *unfreezing*, desain perencanaan perubahan oleh *agent of change* kurang matang ditandai dengan pengidentifikasian faktor-faktor pendukung dan penghambat perubahan kurang detail dikarenakan keterlibatan narasumber pemateri dalam proses penelusuran survey pendahuluan program kurang/ tidak ada, hasil survey pendahuluan terbatas pada pemasaran dan motif dan tidak memperhitungkan keberadaan/ hasil pendampingan LSM sebelumnya ; untuk strategi perubahan dilakukan perencanaan materi pelatihan oleh *agent of change* berdasarkan survey pendahuluan; untuk rencana pengukuran keberhasilan program dan evaluasi tidak ada. Pada proses *changing* kurang maksimal karena adanya faktor resistensi yang tidak terdeteksi pada proses *unfreezing*. Faktor resistensi itu antara lain kultur masyarakat mengenai pandangan terhadap proses pendanaan dan ketidaktahuan tentang pentingnya merk/ labelisasi produk. Sedangkan *agent of change* sendiri kurang giat dalam mengidentifikasi faktor resistensi tersebut dan kurang koordinasi dengan pemateri mengenai *faktual problem* dan materi yang akan diberikan sehingga secara garis besar pelatihan kurang efektif. Walaupun dalam hal pelatihan pengemasan produk cukup efektif dikarenakan hal itu termasuk pelatihan yang aplikatif.

Pada proses *refreezing* tidak ada proses sama sekali karena keterbatasan waktu pelaksanaan yang terikat oleh DIPA Tahun Anggaran 2009 dan tidak ada koordinasi dengan instansi terkait untuk keberlanjutan program.

Kata Kunci: Kewirausahaan. Inkubasi bisnis dan Manajemen perubahan

ABSTRACT

Name : Nur Laila
Study Program : National Resilience Assessment
Review : Strategic Leadership Development
Title : Business Incubation Analysis Approach Through
Management Of Change
(Write Batik Craftsmen In Dusun Giriloyo, Desa Wukirsari,
Kecamatan Imogiri, Kabupaten Bantul, Provinsi Daerah
Istimewa Yogyakarta)

One of the strategic steps to secure the SMEs from the threats and challenges of the global crisis is by strengthening the multi-aspect. One that can play a role is the aspect of entrepreneurship. Entrepreneurs can utilize all resources, with a creative and innovative process, making SMEs ready to face the challenges of the global crisis.

Facilitation of business incubation and assistance by the Government (Kemeneppora) in this connection is an empowering activity for young entrepreneurs, especially entrepreneurs and batik artisans conducted in Dusun Giriloyo, Desa Wukirsari, Kecamatan Imogiri, Kabupaten Bantul, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta through advocacy, consultation, mediation, and education so that the entrepreneurs who run can be developed, strong and independent.

This study uses the theory of Kurt Lewin Change Management to analyze the process of facilitation, assistance and business incubation at Dusun Giriloyo, Desa Wukirsari, Kecamatan Imogiri, Kabupaten Bantul, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Researchers concluded that in the process of *unfreezing*, planning design changes by the *agent of change* marked by the identification of undercooked factors supporting and inhibiting change in less detail due to the involvement of a resource speaker in the preliminary survey program search process is less / not available, preliminary results of the survey is limited to marketing and motives and does not consider the presence / results of previous NGO assistance; to change strategy to design the training materials by the *agent of change* based on a preliminary survey; to plan and evaluate program success measurement does not exist. At the maximum in the process of *changing* due to less resistance factors that are not detected in the process of *unfreezing*. The factors include the culture of resistance that community about the views on the process of funding and lack of understanding about the importance of brand /product labeling. While the *agent of change* is less sharp in identifying the factors of resistance and lack of coordination with the stretcher on presenters about the factual problems and materials will be provided so that an outline of the training is less effective. Although in terms of product packaging training quite effective because it includes the applicable training.

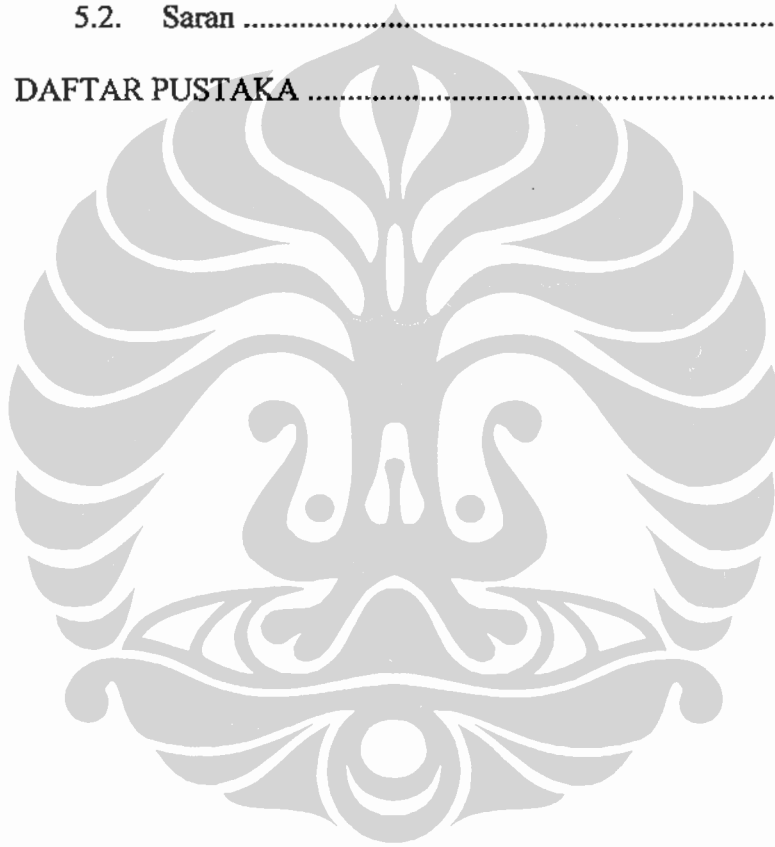
in the process of *refreezing* there is no process at all because of time-bound implementation of DIPA for Fiscal Year 2009 and there was no coordination with relevant agencies to continue the program.

Keywords: Entrepreneurship, Business Incubation and Management Change

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN JUDUL.....	i
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH.....	vi
ABSTRAK.....	vii
ABSTRACT.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL DAN BAGAN.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
1. PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Batasan Masalah.....	6
1.3. Pokok Permasalahan.....	6
1.4. Tujuan Penelitian.....	6
1.5. Manfaat Penelitian.....	7
1.6. Sistematika Penulisan.....	7
2. KERANGKA TEORI.....	9
2.1. Konsep Bisnis.....	9
2.2. Konsep Kewirausahaan.....	12
2.3. Konsep Inkubasi Bisnis.....	13
2.4. Bisnis Skala Mikro, Kecil dan Menengah.....	15
2.5. Pengelolaan Bisnis <i>Home Industry</i>	18
2.6. Konsep Lingkungan Organisasi.....	18
2.7. Konsep Manajemen Perubahan.....	19
3. METODE PENELITIAN.....	29
3.1. Pendekatan Penelitian.....	29
3.2. Obyek yang Diteliti.....	30
3.3. Faktor-faktor yang Diamati.....	32
3.4. Operasionalisasi Faktor-Faktor.....	35
3.5. Teknik Pengumpulan Data.....	45
3.6. Teknik Analisis Data.....	47
3.7. Validitas Data.....	48
3.8. Keterbatasan Penelitian.....	49

4. HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS	50
4.1. Gambaran Umum Program Fasilitasi, Asistensi, dan Inkubasi Bisnis Asisten Deputi Kader Kewirausahaan Pemuda Kementerian Negara Pemuda dan Olahraga.....	50
4.2. Analisis Proses Fasilitasi, Asistensi dan Inkubasi oleh Kemenegpora dan dengan Teori Perubahan (Kurt Lewin)	57
4.3. Temuan Penelitian	97
5. KESIMPULAN DAN SARAN.....	101
5.1. Kesimpulan	101
5.2. Saran	102
DAFTAR PUSTAKA	103



DAFTAR TABEL DAN BAGAN

Tabel		Halaman
Tabel 2.1.	Kekuatan dan Kelemahan UKM.....	16
Tabel 2.2.	Target-target Keorganisasian yang Dapat Diubah, dan Metode-metode untuk Menghadapinya.....	20
Tabel 2.3.	Sejumlah Target untuk Tujuan Perubahan Keorganisasian (Cook, et.al ., 1997 : 541) dalam Winardi, 2008.....	21
Tabel 3.1.	Gambaran profil KUB sebelum Diadakan Kegiatan Fasilitasi.....	29
Tabel 3.2.	Operasionalisasi Faktor-Faktor.....	33
Tabel 3.3.	Daftar Informan.....	44
Tabel 4.1.	Evaluasi Pelatihan Asistensi untuk Merubah Kultur pada Pengrajin Batik.....	84
Tabel 4.2.	Evaluasi Pelatihan Asistensi untuk Memperkuat Strategi pada Pengrajin Batik.....	86
Tabel 4.3.	Evaluasi Pelatihan Asistensi untuk Memperkuat Tugas/ Keahlian pada Pengrajin Batik.....	88

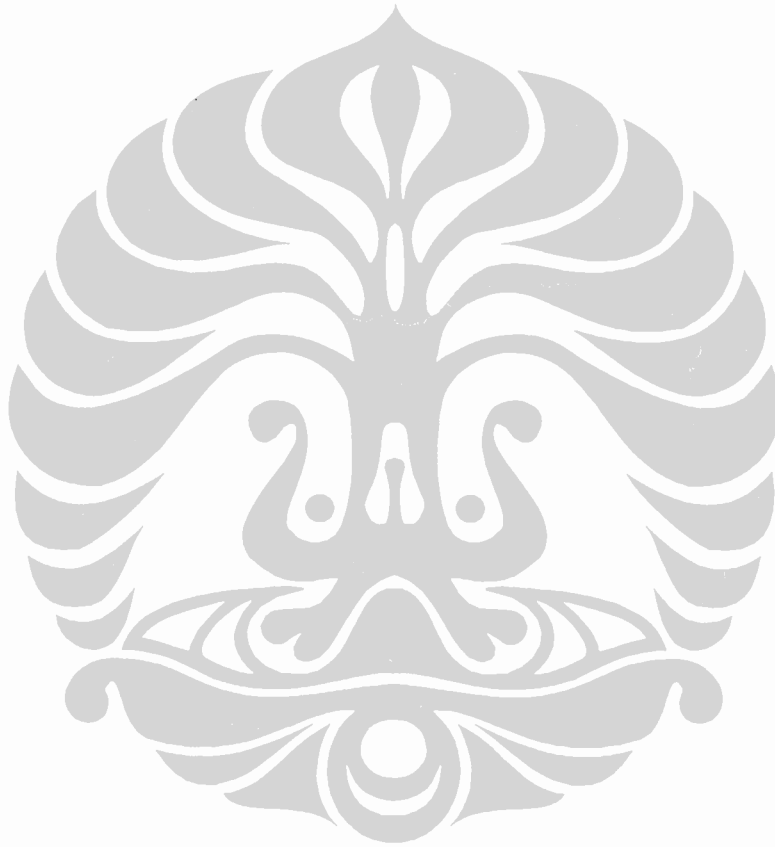
DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
Gambar 2.1. Pola Pembentukan Calon Wirausaha Tangguh dengan Inkubasi Bisnis.....	13
Gambar 2.2. Tiga Macam Fase Perubahan yang Direncanakan di dalam Organisasi.....	22
Gambar 2.3. Teori Medan Kekuatan yang Dikaitkan dengan Perubahan oleh Kurt Lewin.....	23

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran

- Lampiran 1 Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam
Lampiran 2 Hasil Survey Pendahuluan 25-27 Juni 2009
(Kemenegpora)



BAB 1 PENDAHULUAN

Pendahuluan ini berisi tentang uraian tentang latar belakang masalah, batasan masalah, pokok permasalahan, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan. Berikut ini akan diuraikan satu persatu.

1.1. Latar Belakang

Usaha kecil dan menengah merupakan sebuah istilah yang mengacu ke jenis usaha termasuk dalam skala kecil dari segi jumlah maupun tenaga kerja. Kekayaan bersih paling banyak Rp.200.000.000 tidak termasuk tanah bangunan dan tempat usaha. Menurut Keputusan RI No. 99 Tahun 1998, pengertian usaha kecil adalah “kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat. Adapun kriteria usaha kecil menurut UU No 9 Tahun 1995 adalah :

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.1.000.000.000 (satu milyar rupiah)
3. Milik Warga Negara Indonesia
4. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang tidak dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Menengah atau Besar
5. Berbentuk usaha orang perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.¹

¹Sugianto. UKM. Punya Banyak Peran. 27 April 2009 (<http://www.depkop.go.id/component/content/article/316-ukm-punya-banyak-peran.html> diakses 1 Juli 2010)

Menurut Suryadharna Ali, sebagian besar pelaku UKM di Indonesia bergerak di sektor industri kreatif yang berbasis ide dan inovasi kreatif dalam memanfaatkan sumber daya untuk menghasilkan produk bernilai tambah dan laku dipasarkan.² Definisi industri kreatif sendiri menurut Departemen Perdagangan pada studi pemetaan industri kreatif tahun 2007 adalah: "Industri yang berasal dari pemanfaatan kreativitas, keterampilan, serta bakat individu untuk menciptakan kesejahteraan serta lapangan pekerjaan melalui penciptaan dan pemanfaatan daya kreasi dan daya cipta individu tersebut." Menurut John Howkins dalam *The Creative Economy: How People Make Money From Ideas*, ekonomi kreatif diartikan sebagai segala kegiatan ekonomi yang menjadikan kreativitas (kekayaan intelektual), budaya dan warisan ekonomi kreatif punyai 14 subsektor industri, yaitu periklanan (*advertising*), arsitektur, pasar seni dan barang antik, kerajinan, desain, *fashion*, video/film/animasi/fotografi, game, musik, seni pertunjukan (*showbiz*), penerbitan/percetakan, *software*, televisi/radio (*broadcasting*), dan riset & pengembangan (R&D).

Menurut Mari Elka Pangestu, sepanjang tahun 2004-2008 kontribusi industri kreatif terhadap PDB stabil di angka 6,3% atau senilai Rp104,73 triliun. Pertumbuhan stabil selama 4 tahun tersebut menunjukkan industri kreatif dapat bertahan di tengah krisis. Kontribusi ini akan meningkat menjadi 8% jika kontribusi industri mikro, kecil, dan rumah tangga dimasukkan. Beberapa industri kreatif yang menyumbangkan kontribusi pada PDB Indonesia antara lain Industri fesyen, kerajinan, musik, film, layanan komputer, piranti lunak, arsitektur, dan permainan Interaktif. Fesyen dan kerajinan memberi kontribusi yang dominan. Industri kreatif mampu menyerap tenaga kerja cukup besar yakni sekitar 4,5 juta tenaga kerja di industri kreatif kelas besar dan menengah dengan tingkat partisipasi pekerja sebesar 5,8%. Jika ditambah dengan tenaga kerja industri kreatif dari industri kecil mikro dan rumah tangga, maka sumbangan jumlah tenaga kerja akan mencapai 7,4 juta tenaga kerja. Sayangnya, pengembangan

2 Ukm Gallery Diharapkan Menjadi Lokomotif Industri Kreatif (<http://www.dcpkominfo.go.id/berita/bipnewsroom/ukm-gallery-diharapkan-jadi-lokomotif-industri-kreatif/>). 3 April 2009, diakses 1 Juli 2010).

industri kreatif di Indonesia masih terkendala minimnya daerah yang dapat dijadikan klaster industri kreatif. Sejauh ini, jumlah daerah yang dinilai berhasil menumbuhkan industri kreatif ternyata masih dapat dihitung dengan jari, antara lain Bandung, Solo, Yogyakarta, dan Bali.³

Menurut Sandiaga S Uno, UKM berperan dalam pembentukan modal investasi nasional. Namun, beberapa permasalahan masih tetap dihadapi UKM mulai dari modal hingga permasalahan produk.⁴

Paguyuban Batik Tulis Giriloyo yang terletak 17 km di sebelah selatan Kota Yogyakarta, atau tepatnya di Dusun Giriloyo, Desa Wukirsari, Kecamatan Imogiri, Kabupaten Bantul Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Paguyuban Batik Tulis Giriloyo beranggotakan 12 kelompok pengrajin batik tulis. Jumlah pengrajin di Desa Wukirsari tercatat berjumlah 250 orang.⁵ Produk unggulan dari kelompok-kelompok tersebut adalah batik warna alam dengan motif – motif klasik tradisional. Kerajinan batik di Desa Wukirsari merupakan usaha warisan turun temurun, dikerjakan secara tradisional.

Berdasarkan dari laporan hasil survey pendahuluan yang dilakukan oleh tim Asisten Deputi kelembagaan Kewirausahaan Pemuda pada tanggal 25-27 Juni 2009 ditemukan fakta di lapangan bahwa terdapat permasalahan antara lain kurangnya akses pemasaran dan kreativitas pengembangan motif. Usaha ini diakui memiliki berbagai kelemahan antara lain modal dan pemasaran terbatas, kurangnya promosi, pengelolaan usaha masih konvensional, manajemen usaha lemah, pembukuan usaha lemah, tingkat pendidikan pengrajin rata rata sekolah

³Industri kreatif sangat potensial (<http://www.mediacenterkopukm.com/detail-berita.php?bID=4708>, 2 Juli 2009 diakses 1 Juli 2010)

⁴Sugianto. UKM Punya Banyak Peran. 27 April 2009 (<http://www.depkop.go.id/component/content/article/316-ukm-punya-banyak-peran.html> diakses 1 Juli 2010)

⁵Asdep kader Kewirausahaan pemuda. Model Fasilitasi dan Asistensi Inkubasi Bisnis Pengrajin Batik tulis di Desa Wukirsari Kecamatan Imogiri Kabupaten Bantul. (sebuah hasil pengalaman lapangan dan kajian kegiatan oleh Asdep kader Kewirausahaan pemuda). Desember 2009

dasar dan lain-lain ⁶. Menurut Dr. Timbul Raharjo M. Hum, ada beberapa permasalahan manajemen produksi yang ada di lapangan antara lain ; pengrajin sangat kurang dalam hal penataan produksi, tempat kerjanya masih bersama dengan tempat tinggalnya, masih dikerjakan bersama keluarga, produktifitas kurang, kurang inovasi baik produk dan sistem kerja dan takut berinvestasi untuk pengembangan sebab dirasa mahal ⁷.

Salah satu langkah strategis untuk mengamankan UKM dari ancaman dan tantangan krisis global adalah dengan melakukan penguatan pada multi-aspek. Salah satu yang dapat berperan adalah aspek kewirausahaan. Wirausaha dapat mendayagunakan segala sumber daya yang dimiliki, dengan proses yang kreatif dan inovatif, menjadikan UKM siap menghadapi tantangan krisis global. Beberapa peran kewirausahaan dalam mengatasi tantangan di UKM adalah: ⁸

1. Memiliki daya pikir kreatif, yang meliputi:

- Selalu berpikir secara visionaris (melihat jauh ke depan), sehingga memiliki perencanaan tidak saja jangka pendek, namun bersifat jangka panjang (strategik).
- Belajar dari pengalaman orang lain, kegagalan, dan dapat terbuka menerima kritik dan saran untuk masukan pengembangan UKM.

2. Bertindak inovatif, yaitu:

- Selalu berusaha meningkatkan efisiensi, efektivitas, dan produktivitas dalam setiap aspek kegiatan UKM.
- Meningkatkan kewaspadaan dalam menghadapi persaingan bisnis.

6 ibid

7 Timbul Rahardjo. Makalah " Manajemen Produksi " disampaikan pada acara bimbingan dan pendampingan kegiatan fasilitasi dan asistensi inkubasi bisnis wirausaha Muda Pengrajin Batik Tulis di Desa Wukirsari, kec. Imogiri, Kab. Bantul, Yogyakarta. 3 September 2009.

8 Nunuy Nur Afiah. Working Paper in Accounting and Finance. Peran Kewirausahaan Dalam Memperkuat UKM Indonesia Menghadapi Krisis Finansial Program. Departemen of Accounting , Padjajaran University. Oktober 2009. (<http://ppa.fe.unpad.ac.id/uploads/files/wp-acc01.pdf> diakses 1 Juli 2010)

3. Berani mengambil resiko, dan menyesuaikan profil resiko serta mengetahui resiko dan manfaat dari suatu bisnis. UKM harus memiliki manajemen resiko dalam segala aktivitas usahanya.

Inkubasi bisnis adalah salah satu pola pengembangan wirausaha yang tangguh (dan unggul) melalui pemberian bantuan pendidikan, pelatihan dan magang yang didukung oleh fasilitas akses/ teknologi, manajemen, pasar, modal, serta informasi (baik yang umum maupun secara spesifik).⁹ Sedangkan dalam definisi lain, Inkubasi bisnis adalah suatu proses penumbuhkembangan dan pemeliharaan bisnis yang dilakukan kepada wirausaha muda dimulai dari awal terbentuknya kegiatan usaha atau kegiatan usaha yang sedang berjalan tetapi masih harus diberdayakan karena kondisi usaha yang lemah.¹⁰

Salah satu format pengembangan ekonomi masyarakat berbasis pengetahuan dan teknologi diantaranya adalah inkubator. Asumsi mendasar yang ada pada inkubator adalah bahwa pelaku usaha mempunyai keterbatasan kemampuan dalam mencari dan menangkap peluang bisnis, sehingga diupayakan upaya memediasi dan memfasilitasi para pelaku bisnis melalui proses pendampingan, konsultasi, fasilitasi dan bimbingan dalam kegiatan usaha.

Fasilitasi, asistensi dan inkubasi bisnis oleh Pemerintah (Kemeneppora) dalam kaitan ini adalah suatu kegiatan pemberdayaan kepada wirausaha muda khususnya pengusaha dan pengrajin batik yang dilakukan di Desa Wukirsari Kecamatan Imogiri Kabupaten Bantul Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta melalui advokasi, konsultasi, mediasi, dan edukasi sehingga wirausaha yang dijalankannya dapat berkembang, kuat, dan mandiri.

⁹Tjahja Muhandri. Makalah falsafah sains PPS 702, Program Pasca Sarjana/ S3.IPB Bogor. November 2002 (http://www.rudycet.com/PPS702-ipb/05123/tjahja_m.htm)

¹⁰ Petunjuk Pelaksanaan KUPP. Kemeneppora. 2009

1.2. Batasan Masalah

Untuk mempersempit ruang lingkup penelitian, maka penulis membatasi permasalahan sebagai berikut :

1.2.1. Kegiatan fasilitasi, asistensi dan inkubasi bisnis Program Asisten Deputi Kader Kewirausahaan Pemuda Deputi Bidang Kewirausahaan Pemuda dan Industri Olahraga (Kemenegpora) yang dilaksanakan di Paguyuban Batik Tulis Giriloyo dengan DIPA Tahun Anggaran 2009.

1.2.2. Analisa dibatasi pada proses pelaksanaan fasilitasi, asistensi dan inkubasi bisnis Program Asisten Deputi Kader Kewirausahaan Pemuda Deputi Bidang Kewirausahaan Pemuda dan Industri Olahraga (Kemenegpora) dari awal sampai dengan selesai.

1.3. Pokok Permasalahan

Berdasar fakta yang ditemukan di lapangan, maka Penulis ingin mengangkat Judul “Analisis Inkubasi Bisnis Melalui Pendekatan Manajemen Perubahan (Pengrajin Batik Tulis di Dusun Giriloyo, Desa Wukirsari, Kecamatan Imogiri, Kabupaten Bantul Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta)”.

Penulis jelaskan kembali dalam bentuk pertanyaan penelitian sebagai berikut :
Bagaimana proses kegiatan fasilitasi, asistensi dan inkubasi bisnis yang terjadi pada pengrajin batik tulis di Dusun Giriloyo dilihat dari manajemen perubahan ?

1.4. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pokok penelitian di atas maka tujuan Penulis adalah sebagai berikut : Menganalisis proses fasilitasi, asistensi dan inkubasi bisnis yang terjadi pada pengrajin batik tulis di Dusun Giriloyo melalui pendekatan manajemen perubahan.

1.5. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian di atas maka manfaat penelitian adalah sebagai berikut : Mengetahui apakah proses pelaksanaan inkubasi bisnis di Paguyuban Batik Giriloyo sudah sesuai dengan teori Manajemen Perubahan.

1.6. Sistematika Penulisan

Dalam penulisan tesis ini, pokok-pokok tulisan yang dituangkan tersusun dalam bab-bab sebagai berikut :

BAB 1 PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan tentang latar belakang penulisan terkait dengan masalah program fasilitasi, asistensi dan inkubasi bisnis pada pengrajin batik tulis di Dusun Giriloyo ,dalam bab ini juga dituliskan batasan masalah, pokok permasalahan, tujuan penelitian, pertanyaan penelitian dan tujuan serta manfaat dari penelitian.

BAB 2 KERANGKA TEORI

Bab ini menguraikan kerangka teori yang mendukung penelitian yaitu teori konsep bisnis, kewirausahaan, inkubasi bisnis, bisnis skala mikro, kecil dan menengah, pengelolaan bisnis home industri, lingkungan organisasi dan konsep manajemen perubahan.

BAB 3 METODE PENELITIAN

Bab ini menguraikan pendekatan penelitian, obyek yang diteliti, faktor-faktor yang diamati, operasionalisasi faktor-faktor, teknik pengolahan data dan teknik analisis data.

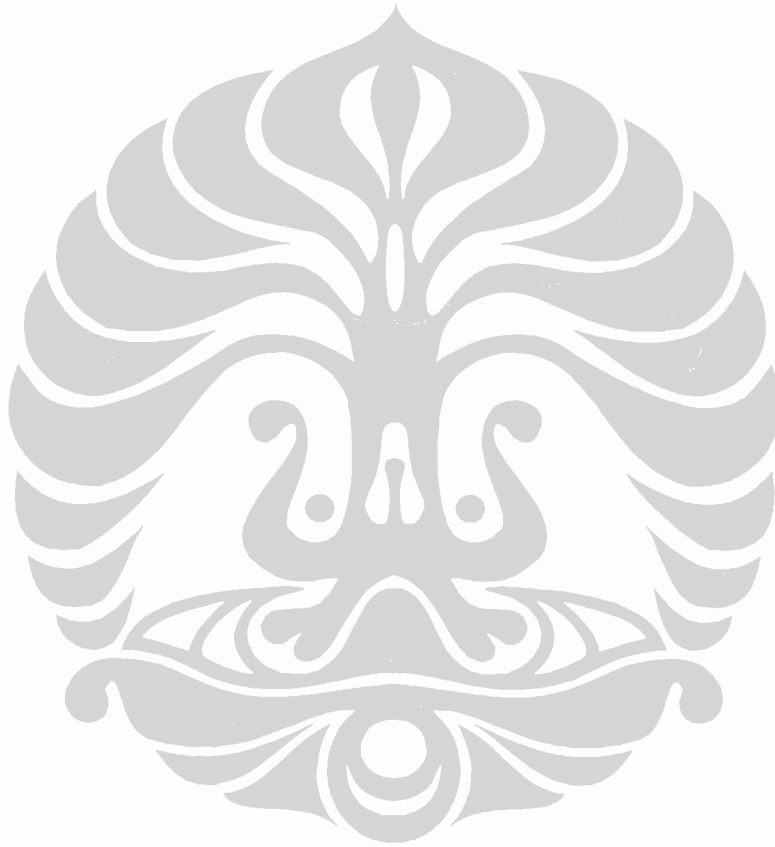
BAB 4 HASIL DAN ANALISIS

Bab ini memberikan gambaran mengenai deskripsi program fasilitasi, asistensi dan inkubasi bisnis, menguraikan temuan di lapangan mengenai hasil wawancara

di lapangan selain itu juga menampilkan hasil intrepetasi mengenai hasil temuan tersebut dikaitkan dengan teori-teori yang ada.

BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan dan saran-saran mengenai permasalahan yang diangkat dalam penulisan tesis ini.



BAB 2

KERANGKA TEORI

Kerangka teori ini akan berisi tentang uraian teori konsep bisnis, kewirausahaan, inkubasi bisnis, bisnis skala mikro, kecil dan menengah, pengelolaan bisnis *home industry*, lingkungan organisasi dan konsep manajemen perubahan.

2.1. Konsep Bisnis

Bisnis dalam arti luas adalah istilah umum yang menggambarkan semua aktifitas dan institusi yang memproduksi barang dan jasa dalam kehidupan sehari-hari.

Bisnis sebagai suatu sistem yang memproduksi barang dan jasa untuk memuaskan kebutuhan masyarakat (*business is then simply a system that produces goods and service to satisfy the needs of our society*) [Huat, Tan Chwee dkk, 1990]

Bisnis merupakan suatu organisasi yang menyediakan barang atau jasa yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan (Griffin & Ebert, 2008).

Definisi Bisnis menurut Amirullah dan Imam Hardjanto (2005): bisnis adalah kegiatan yang dilakukan oleh individu atau sekelompok orang (organisasi) yang menciptakan nilai (*create of value*) melalui penciptaan barang dan jasa (*create of goods and service*) untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan memperoleh keuntungan melalui transaksi.

Dari pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa bisnis adalah kegiatan yang dilakukan oleh individu dan sekelompok orang (organisasi) yang menciptakan nilai (*create value*) melalui penciptaan barang dan jasa (*create of good and service*) untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan memperoleh keuntungan melalui transaksi. Dengan demikian ditekankan pada aspek-aspek sebagai berikut:

1. **Kegiatan individu dan kelompok:** kegiatan bisnis dapat dilakukan baik oleh individu (perorangan) ataupun kelompok (perusahaan)

2. **Penciptaan nilai:** bisnis didirikan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat melalui penciptaan 4 jenis kegunaan yaitu kegunaan bentuk (*form utility*), kegunaan tempat (*place utility*), kegunaan waktu (*time utility*) dan kegunaan kepemilikan (*possession utility*)
3. **Penciptaan barang dan jasa:** boleh memilih menciptakan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat
4. **Keuntungan melalui transaksi:** setiap usaha didirikan untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu, salah satunya adalah keuntungan.

2.1.1. Pemasaran

Pemasaran menurut Philip Kotler (1997,p.8) adalah sebagai berikut : "Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial individu dan kelompok dimana mereka mendapatkan apa yang mereka butuhkan dengan menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk dan nilai dengan individu dengan pihak lain. Definisi pemasaran ini didasarkan pada beberapa konsep seperti : kebutuhan, keinginan, dan permintaan, produk-produk (barang-barang, pelayanan dan ide), nilai, biaya, dan kepuasan, pertukaran dan transaksi, hubungan dan jenjang, pasar dan para pemasar serta prospek" (Kottler, 2004).

Dalam pemasaran, ada 2 faktor yang utama.Faktor pertama adalah faktor yang dapat dikuasai oleh perusahaan, misalnya bauran pemasaran yang terdiri dari produk, harga dan promosi serta saluran distribusi. Faktor kedua adalah faktor yang tidak dapat dikuasai oleh perusahaan seperti daya beli konsumen, pengaruh teknologi, kebijakan pemerintah, dan persaingan.

Pemasaran adalah suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merancang, menentukan harga, promosi, dan mendistribusikan barang-barang yang dapat memuaskan keinginan dan mencapai sasaran pasar serta tujuan perusahaan.

Jika dilihat dari pengertian di atas maka dapat diartikan bahwa pemasaran adalah sebagai proses sosial manajerial, dimana setiap individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan, bukannya apa yang mereka inginkan dengan merencanakan atau mengidentifikasi kebutuhan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa kepada pihak lain yang bertujuan untuk memuaskan kebutuhan pelanggan, mencapai sasaran pasar serta tujuan perusahaan.

Menurut *Force One Selling and Distribution Consultant* dalam modul *Profesional Selling Salesmanship*, pada tanggal 3 Maret 2007, pemasaran adalah kondisi dimana pemasar menarik penyerapan pasar, menetapkan target konsumen, mengandalkan promosi dan produk, berdampak jangka menengah dan panjang atau lebih dari enam bulan, bertujuan menambah jumlah konsumen akhir, mengutamakan meningkatnya frekuensi konsumsi dan nilai volume konsumsi, mengutamakan merek dan *awareness*, dan membangun *market share*.

2.1.2. Repositioning

Strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan serta aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran dari waktu ke waktu pada masing-masing tingkatan serta lokasinya. Strategi pemasaran modern secara umum terdiri dari tiga tahap yaitu: segmentasi pasar (*segmenting*), penetapan pasar sasaran (*targeting*) dan penetapan posisi pasar (*positioning*) (Kotler, 1997).

Setelah mengetahui segmen pasar, target pasar dan posisi pasar maka dapat disusun strategi pemasaran kombinasi (*marketingmix*) yang terdiri dari strategi produk, harga, penyaluran/ distribusi dan promosi (Assauri, 2002).

Segmentasi pasar merupakan upaya pemisahan pasar pada kelompok-kelompok pembeli yang terbedakan dengan kebutuhan, karakteristik, atau tingkah laku mereka (Kotler, 1997).

Menurut Lamb, Hair, McDaniel (2003: 205), *repositioning* adalah merubah persepsi konsumen relasi brand menjadi kompetisi brand. Terkadang perusahaan melakukan *repositioning* untuk menyangga pertumbuhan permintaan pada saat pasar sedang melemah atau untuk mengoreksi kesalahan *positioning*. Perubahan demografi, menurunnya penjualan atau perubahan pada lingkungan sosial seringkali memotivasi perusahaan untuk mereposisi penetapan *brand*. Sasaran utama dari strategi reposisi suatu produk adalah membentuk citra merek tertentu di benak konsumen.

Menurut Kertajaya (2004:96–105), Ada beberapa alasan mengapa perusahaan perlu melakukan *repositioning* :

1. **Reaksi atas posisi baru pesaing.** *repositioning* dilakukan saat *positioning* semula menjadi tidak unik dan tidak menunjukkan ke "merek" apa pasar harus memilih.
2. **Menggapai pasar baru.** Setiap segmen pasar memiliki segmen yang berbeda, untuk menyasar pasar baru maka digunakan *repositioning* agar tepat sasaran.
3. **Menangkap tren baru.** Jika analisa pasar terhadap trend didapat fakta bahwa akan bertahan lama dan akan merubah perilaku konsumen maka perlu *repositioning*.
4. **Mengubah *value offering*.** *repositioning* bisa dilakukan bila sebuah merek mencoba menawarkan *value* yang berbeda. *value* disini menunjukkan perbandingan antara apa yang didapatkan konsumen (*total get*) dengan apa yang diberikan (*total give*). Perubahan *value* akan didukung oleh perubahan merk tersebut.

2.2. Konsep Kewirausahaan

Istilah kewirausahaan secara filosofis berarti kemampuan dalam berpikir kreatif dan berperilaku inovatif yang dijadikan dasar atau penggerak dalam menghadapi tantangan hidup. Setidaknya ada 3 pengertian tambahan dari kewirausahaan, yaitu:

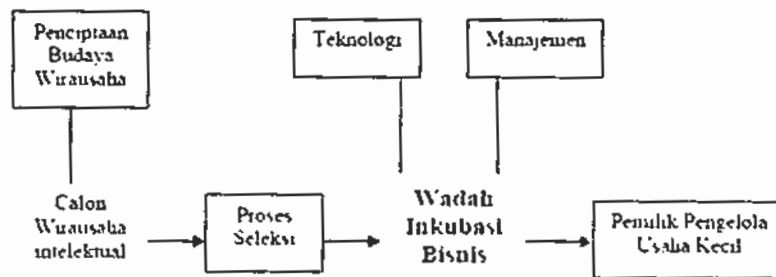
1. Tanggapan terhadap peluang usaha yang terungkap dalam seperangkat tindakan serta membuahkan hasil berupa organisasi usaha yang melembaga, produktif, dan inovatif.
2. Semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, dan menerapkan cara kerja, teknologi, dan produk baru.
3. Kemampuan untuk mengelola aktivitas usaha, mulai dari proses merencanakan, melaksanakan, hingga menanggung resiko yang timbul untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar.

Ciri-ciri kewirausahaan menurut Griffin & Ebert (2005) dan Boone (2007), dapat diringkas sebagai berikut :

1. Mempunyai hasrat untuk selalu bertanggung jawab bisnis dan sosial
2. Komitmen terhadap tugas
3. Memilih resiko yang moderat
4. Merahasiakan kemampuan untuk sukses
5. Cepat melihat peluang
6. Orientasi ke masa depan
7. Selalu melihat kembali prestasi masa lalu
8. Memiliki *skill* dalam organisasi
9. Toleransi terhadap ambisi
10. Fleksibilitas tinggi

2.3. Konsep Inkubasi Bisnis

Salah satu pola pengembangan wirausaha yang tangguh adalah dengan memberikan bantuan pendidikan, pelatihan dan magang yang didukung oleh fasilitas akses/teknologi, manajemen, pasar modal, serta informasi (baik yang umum maupun spesifik). Pola ini dikenal dengan inkubasi bisnis.



Gambar 2.1. Pola Pembentukan Calon Wirausaha Tangguh dengan Inkubasi

Inkubasi bisnis adalah salah satu pola pengembangan wirausaha yang tangguh (dan unggul) melalui pemberian bantuan pendidikan, pelatihan dan magang yang didukung oleh fasilitas akses/ teknologi, manajemen, pasar, modal, serta informasi (baik yang umum maupun secara spesifik).¹¹

Sedangkan dalam definisi lain, inkubasi bisnis adalah suatu proses penumbuhkembangan dan pemeliharaan bisnis yang dilakukan kepada wirausaha muda dimulai dari awal terbentuknya kegiatan usaha atau kegiatan usaha yang sedang berjalan tetapi masih harus diberdayakan karena kondisi usaha yang lemah.¹²

Menurut Rushing & Woods, "a small business incubator is a facility that offers adaptable space and support services at a discounted rate. Incubator support services include office space, financial assistance, and management training".¹³

Inkubator bisnis dalam skala kecil adalah pemberian fasilitas keleluasaan ruang dan dukungan layanan dalam ruang lingkup tidak terbatas. Dukungan layanan tersebut mencakup pasar, bimbingan keuangan dan pelatihan manajemen.

Ada 4 pertanyaan yang harus terjawab sebelum akan melakukan inkubasi, yaitu :

¹¹Tjahja Muhandri. Makalah falsafah sains PPS 702. Program Pasca Sarjana/ S3.IPB Bogor. November 2002 (http://www.rudvct.com/PPS702-ipb/05123/tjahja_m.htm)

¹²Pctunjuk Pelaksanaan KUPP. Kcmengpora. 2009

¹³Rushing, W Robert & Woods, D Mike. "Small Business Incubators : Potential Local Economocic Development Tools.Oklahoma Cooperative Extension Service

1. Apakah inkubasi ada permintaan yang mendesak dan atau kebutuhan inkubasi apa yang diperlukan ?
2. Apakah ada kebijakan yang mendukung penuh pada kesuksesan inkubasi ?
3. Apakah ada posisi strategis dimana inkubasi dapat dilaksanakan kepada sasaran dan pangsa pasar yang tepat ?
4. Apakah ada komunitas pendukung ide inkubasi ?

Menurut Bearnse dalam (Rushing & Woods)¹⁴, berikut ini 6 langkah untuk memulai inkubasi :

1. Membuat analisa pasar
2. Menentukan lokasi inkubasi
3. Desain pelatihan
4. Menyeleksi sarana pendukung yang dapat ditawarkan
5. Menyiapkan rencana pendanaan
6. Manajemen dan organisasi inkubasi

2.4. Bisnis Skala Mikro, Kecil dan Menengah

Menurut UU No. 20/ 2006 tentang UMKM, yang dimaksud dengan Usaha Mikro adalah usaha yang memenuhi kriteria :

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300 juta

Usaha Kecil adalah usaha yang memenuhi kriteria :

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp. 500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300 juta sampai dengan paling banyak Rp. 2.5 miliar;

¹⁴ ibid

Usaha Menengah adalah usaha yang memenuhi kriteria :

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500 juta sampai dengan paling banyak Rp. 10 milyar tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2,5 milyar sampai dengan paling banyak Rp. 50 miliar;

Ciri-ciri perusahaan kecil dan menengah di Indonesia, secara umum adalah:

1. Manajemen berdiri sendiri, dengan kata lain tidak ada pemisahan yang tegas antara pemilik dengan pengelola perusahaan. Pemilik adalah sekaligus pengelola dalam UKM.
2. Modal disediakan oleh seorang pemilik atau sekelompok kecil pemilik modal.
3. Daerah operasinya umumnya lokal, walaupun terdapat juga UKM yang memiliki orientasi luar negeri, berupa ekspor ke negara-negara mitra perdagangan.
4. Ukuran perusahaan, baik dari segi total aset, jumlah karyawan, dan sarana prasarana yang kecil.

Usaha Kecil Menengah tidak saja memiliki kekuatan dalam ekonomi, namun juga kelemahan, berikut ini diringkas dalam bentuk tabel di bawah ini :

Tabel 2. 1. Kekuatan dan Kelemahan UKM¹⁵

Kekuatan	Kelemahan
Kebebasan untuk bertindak	Relatif lemah dalam spesialisasi
Menyesuaikan kepada kebutuhan setempat	Modal dalam pengembangan terbatas
Peran serta dalam melakukan tindakan	Sulit untuk mendapat karyawan yang cakap

15 Nunuy Nur Afiah. Working Paper in Accounting and Finance. Peran Kewirausahaan Dalam Memperkuat UKM Indonesia Menghadapi Krisis Finansial Program. Departemen of Accounting . Padjajaran University. Oktober 2009. (<http://ppa.fc.unpad.ac.id/uploads/files/wp-acc01.pdf> diakses 1 Juli 2010)

Mudrajad Kuncoro mengatakan ada 7 tantangan yang harus dihadapi UKM dalam era krisis global, yaitu:¹⁶

1. Tidak adanya pembagian tugas yang jelas antara bidang administrasi dan operasi. Kebanyakan UKM dikelola oleh perorangan yang merangkap sebagai pemilik sekaligus pengelola perusahaan, serta memanfaatkan tenaga kerja dari keluarga dan kerabat dekatnya.
2. Akses industri kecil terhadap lembaga kredit formal rendah, sehingga mereka cenderung menggantungkan pembiayaan usahanya dari modal sendiri atau sumber lain, seperti keluarga, kerabat, pedagang perantara, bahkan rentenir.
3. Sebagian besar usaha kecil belum berbadan hukum. Mayoritas UKM merupakan perusahaan perorangan yang tidak berakta notaris, 4,7% tergolong perusahaan perorangan berakta notaris, dan hanya 1,7% yang sudah memiliki badan hukum (PT/ NV, CV, Firma, atau koperasi).
4. Trend nilai ekspor menunjukkan betapa sangat berfluktuatif dan berubah-ubahnya komoditas ekspor Indonesia selama periode 1999-2006.
5. Pengadaan bahan baku, masalah terbesar yang dihadapi dalam pengadaan bahan baku adalah mahalnnya harga, terbatasnya ketersediaan, dan jarak yang relatif jauh. Ini karena bahan baku bagi UKM yang berorientasi ekspor sebagian besar berasal dari luar daerah usahan tersebut berlokasi.
6. Masalah utama yang dihadapi dalam memenuhi kebutuhan tenaga kerja adalah tidak terampil dan mahalnnya biaya tenaga kerja. Regenerasi perajin dan pekerja terampil relatif lambat. Akibatnya, di banyak sentra ekspor mengalami kelangkaan tenagaterampil untuk sektor tertentu
7. Dalam bidang pemasaran, masalahnya terkait dengan banyaknya pesaing yang bergerak dalam industri yang sama, relatif minimnya kemampuan bahasa asing sebagai suatu hambatan dalam melakukan negosiasi, dan penetrasi pasar di luar negeri.

¹⁶Mudrajad Kuncoro. Makalah Pemberdayaan UKM antara Mitos dan Realitas. (<http://www.ekonomikerakyatan.ugm.ac.id/My%20Web/mudrajad.htm> diakses 1 Juli 2010)

2.5. **Pengelolaan Bisnis *Home Industry***

Home berarti rumah, tempat tinggal, ataupun kampung halaman. Industri dapat diartikan sebagai kerajinan, usaha produk barang dan ataupun perusahaan. Singkatnya, *home industry* (atau biasanya ditulis/dieja dengan "Home Industri") adalah **rumah usaha produk barang** atau juga **perusahaan kecil**. Dikatakan sebagai perusahaan kecil karena jenis kegiatan ekonomi ini dipusatkan di rumah. **Pengertian usaha kecil** secara jelas tercantum dalam UU No. 9 Tahun 1995, yang menyebutkan bahwa usaha kecil adalah usaha dengan **kekayaan bersih paling banyak Rp 200 juta** (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) dengan **hasil penjualan tahunan paling banyak Rp1.000.000.000**.

Kriteria lainnya dalam UU No 9 Tahun 1995 adalah: milik WNI, berdiri sendiri, berafiliasi langsung atau tidak langsung dengan usaha menengah atau besar dan berbentuk badan usaha perorangan, baik berbadan hukum maupun tidak. **Home Industri** juga dapat berarti **industri rumah tangga**, karena termasuk dalam kategori usaha kecil yang dikelola keluarga.

2.6. **Konsep Lingkungan Organisasi**

Lingkungan organisasi adalah segala sesuatu yang dapat mempengaruhi kelangsungan, eksistensi, keberadaan, dan lain-lain yang menyangkut organisasi baik dari dalam maupun dari luar. Organisasi dalam menjalankan aktivitasnya untuk mencapai tujuan tidak terlepas dari lingkungan. Organisasi merupakan suatu wadah untuk memproses masukan (input) menjadi keluaran (output). Input merupakan faktor-faktor produksi atau sumber daya-sumber daya seperti bahan baku, tenaga kerja, uang dan energi yang diproses dalam organisasi untuk menghasilkan barang atau jasa. Ketersediaan sumber daya seperti bahan baku, tenaga kerja, uang dan energi yang diproses dalam organisasi untuk menghasilkan barang atau jasa. Ketersediaan sumber daya-sumber daya tersebut dapat diperoleh dari luar organisasi itu sendiri (*self sufficient*) maupun berdiri sendiri (*self contained*). Organisasi berfungsi sebagai transformasi dari input

menjadi output, dalam proses ini input dan output merupakan lingkungan luar dari organisasi.

Lingkungan organisasi terdiri dari dua elemen antara lain, lingkungan khusus (*specific environment*) dan lingkungan umum (*general environment*). Pihak yang terpengaruh secara langsung pada organisasi, seperti pemilik perusahaan, karyawan, pemasok dan lain sebagainya yang dapat mempengaruhi perusahaan secara langsung disebut lingkungan khusus. Lingkungan khusus di bagi menjadi dua yaitu pihak yang berkepentingan internal dan eksternal. Pihak yang berkepentingan internal adalah para karyawan, dewan direksi, dan pemilik, sedangkan pihak yang berkepentingan eksternal adalah pemasok, penyedia tenaga kerja, pelanggan, dan pesaing. Sebuah organisasi dalam menjalankan aktivitasnya selalu dipengaruhi oleh lingkungan eksternal. Lingkungan selalu mengalami perubahan, maka para pengelola perusahaan harus membuat rancangan agar dapat meramalkan kejadian-kejadian yang akan datang.

2.7. Konsep Manajemen Perubahan

Manajemen perubahan adalah upaya yang dilakukan untuk mengelola akibat-akibat yang ditimbulkan karena terjadinya perubahan dalam organisasi. Perubahan dapat terjadi karena sebab-sebab yang berasal dari dalam maupun dari luar organisasi tersebut.

Dalam proses perubahan ada istilah pemeran utama yang bisa mempunyai wewenang dan tanggung jawab ataupun tidak yang disebut *Change Advocates*, *Sponsors*, *Change Agents*, *Targets* dan *Stakeholders* (Potts dan La Marsh, 2004) dalam Wibowo, 2006. *Change Advocate* adalah orang yang mempunyai gagasan tapi tidak mempunyai wewenang untuk melaksanakan. *Sponsors* adalah orang yang mempunyai wewenang untuk menjalankan perubahan dan bertanggung jawab untuk melakukan peran aktif untuk melakukan perubahan. *Change Agents* adalah seseorang yang merencanakan dan mengimplementasikan perubahan. *Targets* adalah seseorang yang terkena dampak perubahan dan harus berubah.

Stakeholders adalah mereka semua yang terlibat dan dipengaruhi oleh perubahan, termasuk semua sponsor, agen perubahan dan target. Istilah *Stakeholders* kadangkala dipakai sebagai pengganti kata target.

Conner (1992) dalam Wibowo, 2006 berpendapat bahwa peran mereka dalam proses perubahan adalah sebagai (1) *sponsor*, yaitu individu atau kelompok yang mempunyai kekuasaan memberi persetujuan atau legitimasi perubahan, (2) *Agent*, yaitu individu atau kelompok yang mempunyai tanggung jawab untuk benar-benar membuat perubahan, (3) *Target*, yaitu individu atau kelompok yang harus berubah, (4) *Advocate*, yaitu individu atau kelompok yang ingin mencapai perubahan tetapi kurang mempunyai kekuasaan untuk menyetujuinya.

Ada dua konsep yang berbeda antara konsep perubahan yaitu yang direncanakan (*Planned Change*) dan perubahan yang tidak direncanakan (*Unplanned Change*). Perubahan yang tidak direncanakan terjadi secara spontan atau secara random dan dapat terjadi tanpa campur tangan seorang agen perubahan. Perubahan demikian dapat bersifat destruktif. Hal yang penting bagi suatu organisasi adalah perubahan yang direncanakan. Perubahan yang direncanakan merupakan sebuah reaksi langsung terhadap persepsi seseorang tentang adanya suatu celah kinerja (*a performance gap*), yaitu suatu diskrepansi antara keadaan yang diinginkan dan keadaan nyata. Ada sejumlah target keorganisasian yang dapat diubah dan metode- metode untuk menghadapinya (Schermerhorn, Hunt, Osborn, 1991: 494-495) dalam Winardi, 2008

Tabel 2.2. Target-target Keorganisasian yang Dapat Diubah, dan Metode-metode untuk Menghadapinya

Target	Metode perubahan yang dapat dilaksanakan
Tujuan dan sasaran	Jelaskan misi secara keseluruhan; laksanakan modifikasi sasaran yang ada; terapkan asas manajemen berdasarkan sasaran.
Kultur	Laksanakan klarifikasi, modifikasi, dan atau ciptakan keyakinan inti dan nilai guna membantu membentuk perilaku individu dan kelompok.
Strategi	Modifikasi rencana strategis; modifikasi rencana operasional; modifikasi kebijakan serta prosedur
Tugas	Modifikasi desain pekerjaan; terapkanperkayaan pekerjaan (<i>job enrichment</i>) dan pembentukan kelompok kerja mandiri.
Teknologi	Perbaiki peralatan serta fasilitas; perbaiki metode-metode dan arus pekerjaan
Orang-orang	Modifikasi kriteria seleksi; modifikasi praktik-praktik perekrutan, terapkan program pelatihan dan pengembangan; klarifikasi peranan dan ekspektasi
Struktur	Modifikasi usia pekerjaan; modifikasi desain keorganisasian; sesuaikan mekanisme koordinasi; modifikasi penyebaran otoritas

Tabel berikut ini menunjukkan contoh-contoh tentang bagaimana masing-masing target tersebut dapat diubah :

Tabel 2.3. Sejumlah Target untuk Tujuan Perubahan Keorganisasian (Cook, et.al
 .. 1997 : 541) dalam Winardi, 2008

Target	Contoh
Kultur	Laksanakan implementasi sebuah program tertentu, guna merangsang sikap positif terhadap kualitas dan pelayanan.
Strategi (proses-proses)	Rubahlah sistem imbalan dari upah per jam, menjadi gaji
Tugas-tugas (Manajemen)	Kembangkan partisipasi (karyawan) dalam kegiatan diagnosis dan pemecahan masalah-masalah oleh para karyawan pada tingkatan lebih rendah guna menggantikan sebuah pendekatan dari atas ke bawah.
Teknologi	Rubah pengetahuan, ketrampilan, sikap atau perilaku
Orang-orang (Individu)	Laksanakan PHK orang tertentu, untuk diganti dengan orang baru.
Struktur	Ganti sebuah teknologi yang sedang diterapkan, dengan sebuah mesin yang lebih modern atau dengan cara kerja baru.

Sejumlah fase yang berkaitan dengan perubahan yang direncanakan. Seorang yang bernama Kurt Lewin, berpendapat bahwa setiap proses perubahan dapat dipandang sebagai sebuah proses yang terdiri dari tiga macam fase (Winardi, 2008: 4) : fase pertama dinamakan fase "penyadaran" (*unfreezing*), fase kedua dinamakan fase "perubahan" (*changing*) dan fase ketiga merupakan fase "pemanjapan kembali" (*refreezing*) (Lewin, 1951).

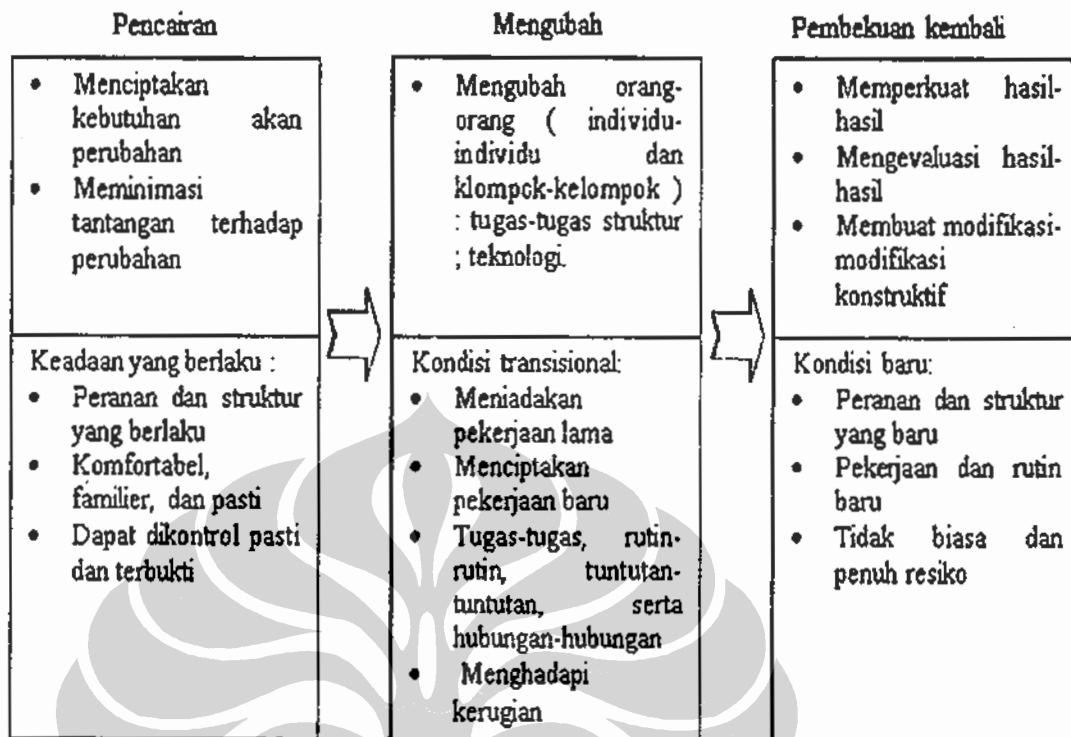
Fase pertama "penyadaran" merupakan proses penyadaran adanya kebutuhan untuk berubah. Fase ini mencakup kegiatan membantu individu memahami bahwa diperlukan adanya suatu perubahan, mengingat bahwa situasi yang ada sekarang sudah tidak sesuai dengan keadaan lingkungan sekitar. Pada fase ini, perlu diubah

sikap dan perilaku yang berlaku sehingga tantangan/ hambatan terhadap perubahan dapat diantisipasi.

Proses "perubahan" merupakan langkah atau tindakan untuk memperkuat faktor pendukung perubahan dan melemahkan faktor penolakan terhadap perubahan, proses ini meliputi tindakan membiasakan para karyawan melepaskan perilaku lama mereka dalam bekerja, dan dibentuknya hubungan-hubungan baru. Hal tersebut cukup sulit, mengingat adanya perasaan khawatir bila dilepaskan perilaku lama yang sudah dikenal dengan baik untuk diganti dengan perilaku baru, dengan orang baru, dan melaksanakan tugas yang mungkin dengan teknologi yang lebih kompleks.

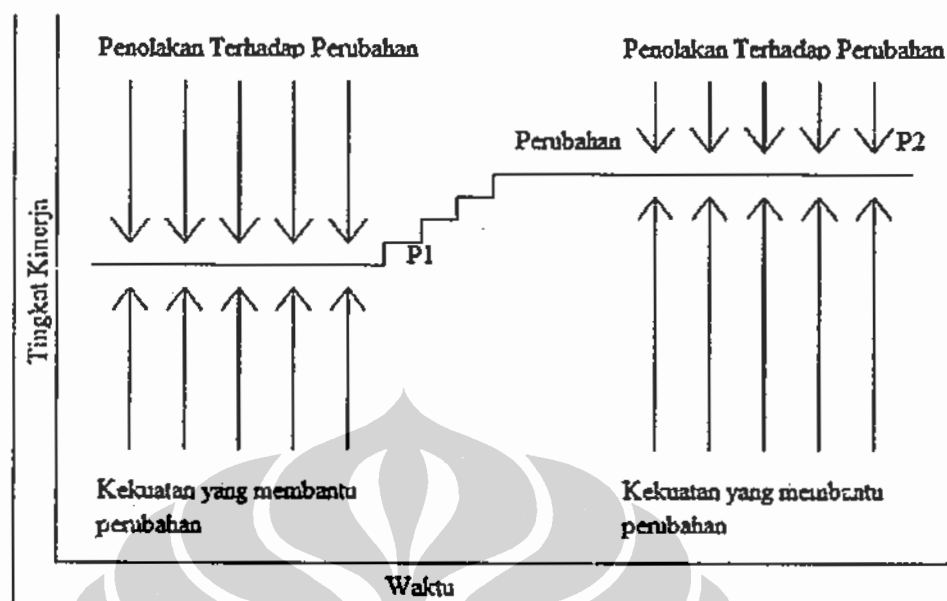
Fase "pemanjapan kembali" merupakan proses akhir dari proses perubahan. Fase ini mencakup kegiatan memperkuat perubahan yang telah dilaksanakan sehingga cara-cara berperilaku yang baru dapat stabil dan membawa kembali organisasi dalam keseimbangan yang baru.

Ketiga macam fase proses perubahan dari Kurt Lewin tersebut dapat kita sajikan pula dalam bentuk model sebagai berikut (Winardi, 2008 : 5)



Gambar 2.2. Tiga Macam Fase Perubahan yang Direncanakan di dalam Organisasi

Di samping itu, Kurt Lewin juga menyajikan sebuah model yang dinamakannya Teori Medan Kekuatan yang berkaitan dengan perubahan (*Lewin's Force-Field Theory of Change*). Menurutnya, perubahan terjadi karena tekanan-tekanan terhadap organisasi, individu, atau kelompok. Ia mengambil kesimpulan bahwa kekuatan yang membantu perubahan akan berhadapan dengan penolakan untuk berubah. Perubahan dapat terjadi dengan memperkuat faktor pembantu perubahan dan melemahkan penolakan terhadap perubahan. Berikut ini ilustrasi Teori Medan Kekuatan yang berkaitan dengan perubahan (*Lewin's Force-Field Theory of Change*)



Gambar 2.3 Teori Medan Kekuatan yang Dikaitkan dengan Perubahan oleh Kurt Lewin

Perubahan yang direncanakan berupaya untuk mencapai dua macam tipe umum hasil (Cook et al., 1997: 539-540) dalam Winardi, 2008.

Tipe pertama, mempunyai tujuan memperbaiki kemampuan organisasi yang bersangkutan untuk mengantisipasi perubahan-perubahan yang tidak direncanakan. Perubahan-perubahan dalam bidang ini mencakup upaya meningkatkan efektifitas pengumpulan informasi dan sistem-sistem prediksi, dan fleksibilitas organisasi agar dapat menyesuaikan diri dengan cara-cara yang tepat dan tepat waktu. Persiapan suatu organisasi berkaitan dengan adaptasi yang harus dilakukan dapat berupa pengetahuan mendalam tentang produk-produk baru pesaing, perubahan-perubahan dalam peraturan pemerintah, atau pembatasan-pembatasan suplai.

Tipe Kedua, perubahan yang direncanakan menuju upaya mengubah perilaku para karyawan, dimana mereka diharapkan menjadi kontributor yang lebih efektif bagi tujuan organisasi. Perubahan-perubahan dalam kategori ini meliputi hal-hal sebagai berikut : menimbulkan sikap baru, nilai baru, tata cara memvisualisasi organisasi, dan peranan para karyawan dalam internal organisasi maupun

sebagai berikut : menimbulkan sikap baru, nilai baru, tata cara memvisualisasi organisasi, dan peranan para karyawan dalam internal organisasi maupun pemberian pelatihan, guna meningkatkan produktivitas hubungan-hubungan antar perorangan dan pelaksanaan kontribusi- kontribusi yang kreatif.

Kultur keorganisasian yang berubah menimbulkan aneka macam kesulitan. Salah satunya adalah masalah-masalah yang berkaitan dengan penilaian kultur secara akurat, sebelum agen perubahan akan mengembangkan rencana-rencana untuk menimbulkan perubahan. Di samping itu, aspek-aspek tertentu dari kultur (seperti misalnya nilai-nilai inti yang paling hakiki) mungkin menyebabkan adanya resistensi perubahan.

Sebaiknya sebelum melakukan proses perubahan, ada proses penelusuran terhadap konsep kultur keorganisasian. Secara spesifik, kultur keorganisasian mencakup hal-hal sebagai berikut (Schein, 1985 :6) dalam Winardi, 2008 :

- Perilaku rutin, yang terjadi sewaktu orang berinteraksi misalnya ritual-ritual keorganisasian, upacara, dan bahasa yang umumnya digunakan.
- Norma-norma, yang dianut oleh kelompok-kelompok kerja pada seluruh organisasi yang bersangkutan seperti misalnya upah layak untuk pekerjaan yang dilaksanakan
- Nilai-nilai dominan yang dianut oleh suatu organisasi seperti, misalnya "kualitas produk".
- Falsafah yang mengarahkan kebijakan-kebijakan suatu organisasi terhadap karyawan dan para pelanggan mereka
- Aturan permainan, untuk melaksanakan tata pergaulan di dalam organisasi yang bersangkutan, atau tata cara yang perlu dipahami dan dipelajari oleh seorang karyawan baru, agar ia diterima oleh para anggota lainnya di dalam organisasi tersebut.
- Perasaan atau iklim yang timbul di dalam sebuah organisasi oleh karena tata susunan fiskalnya, dan dengan cara apa para anggota tersebut berinteraksi dengan para pelanggan, atau dengan pihak luar lainnya.

Kultur keorganisasian dapat diubah dengan jalan (Winardi, 2008) :

1. Mengubah hal-hal yang diperhatikan oleh para manajer dan tim-tim
2. Mengubah cara-cara dengan apa krisis-krisis ditangani
3. Mengubah kriteria untuk merekrut anggota-anggota organisasi baru
4. Mengubah kriteria untuk melaksanakan promosi di dalam organisasi yang bersangkutan

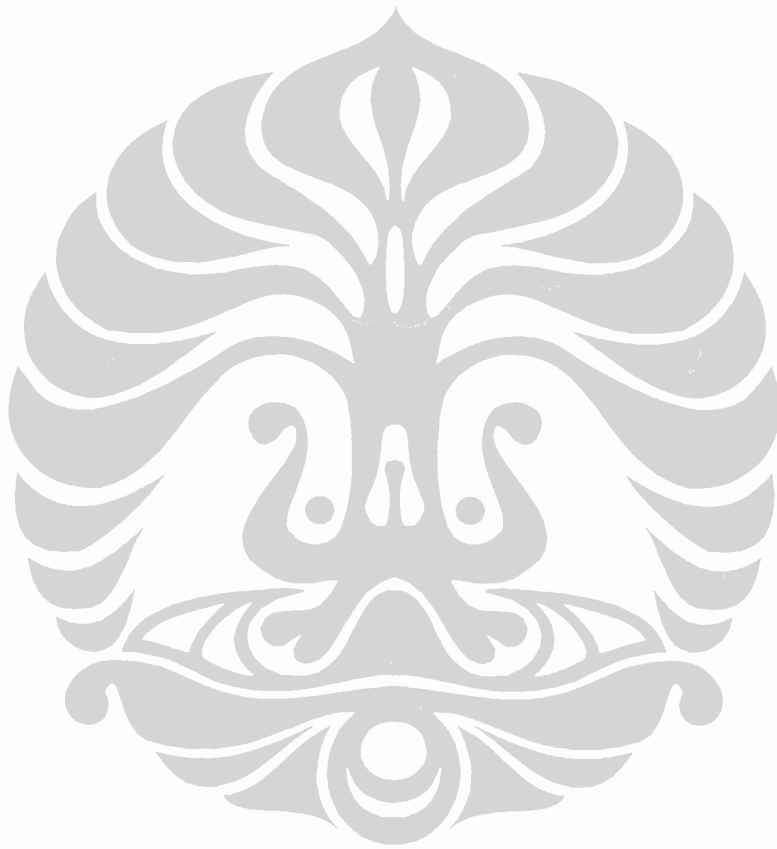
Sejumlah pertanyaan yang perlu diajukan sehubungan dengan diagnosis dan perencanaan perubahan menurut Cook, Hunsker (201 : 542) dalam Winardi 2008 antara-lain :

- Apakah tujuan spesifik kita ?
- Siapa saja yang menjadi pihak yang berkepentingan (*Stakeholders*) yang terlibat dalam perubahan tersebut ?
- Faktor pendukung apa sajakah yang perlu dipertimbangkan ?
- Kontingensi-kontingensi apa sajakah yang perlu dipertimbangkan ?
- Strategi pelaksanaan macam apa sajakah yang akan kita gunakan ?
- Bagaimanakah kita akan mengukur keberhasilan (setelah perubahan tersebut dilaksanakan) ?

Menurut Winardi (2008) ada sejumlah pertanyaan yang perlu ditambahkan untuk melengkapi pertanyaan di atas, misalnya :

- Apakah perubahan-perubahan tersebut benar-benar perlu dilaksanakan?
- Apakah dampaknya andai kata perubahan tersebut kita tangguhkan sementara waktu, sampai situasi yang dihadapi lebih kondusif bagi perubahan tersebut?
- Manfaat apa yang dapat kita raih dari perubahan yang sedang dipertimbangkan?
- Bagaimana biaya-biaya perubahan tersebut (*opportunity cost*)?
- Apakah setelah perubahan dilaksanakan, posisi persaingan kita, pangsa pasar kita akan bertambah baik?

Menurut Robbins (1991 : 643-644), ada enam taktik yang disarankan dilakukan agen perubahan dalam hal menghadapi perubahan, yaitu : pendidikan dan komunikasi, partisipasi, fasilitasi dan bantuan, negosiasi, manipulasi dan kooptasi, dan paksaan.



BAB 3 METODE PENELITIAN

Metode penelitian ini terdiri atas pendekatan penelitian, obyek yang diteliti, faktor-faktor yang diamati, operasionalisasi faktor-faktor, teknik pengumpulan data, teknik analisis data dan keterbatasan penelitian.

3.1. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan penelitian kualitatif. Pada penelitian kualitatif dapat digunakan dua pendekatan, tergantung pada tingkat filosofis pembaca. Pendekatan pertama adalah merujuk pada asumsi dan perbedaan paradigma kualitatif dan memberikan contoh-contoh khusus untuk menjelaskan asumsi paradigma kualitatif. Pendekatan kedua adalah bersandar pada asumsi terutama tentang metodologi penelitian seperti yang diajukan dalam beberapa naskah penelitian kualitatif atau artikel-artikel jurnal (Jhon W. Creswell, 2003: 139).

Terdapat 6 asumsi dalam penelitian kualitatif, Merriam (1988), yaitu (Jhon W. Creswell, 2003: 139):

1. Peneliti kualitatif lebih menekankan perhatian pada proses, bukannya hasil atau produk.
2. Peneliti kualitatif tertarik pada makna bagaimana orang membuat hidup, pengamalan dan struktur dunianya masuk akal.
3. Peneliti kualitatif merupakan instrumen pokok untuk pengumpulan dan analisa data. Data didekati melalui instrumen manusia, bukannya melalui inventaris, daftar pertanyaan atau mesin.
4. Peneliti kualitatif melibatkan kerja lapangan. Peneliti secara fisik berhubungan dengan orang, latar ,lokasi atau institusi untuk mengamati atau mencatat perilaku dalam latar alamiahnya.

5. Peneliti kualitatif bersifat deskriptif dalam arti peneliti tertarik pada proses, makna, dan pemahaman yang didapat melalui kata atau gambar.
6. Proses penelitian kualitatif bersifat deduktif dimana peneliti membangun abstraksi, konsep, hipotesa, teori dan rincian (Jhon W.Cresweli,2003)

Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif karena pendekatan kualitatif mempunyai kelebihan mendapatkan kedalaman, keterbukaan dan kelengkapan data yang berupa uraian deskriptif dari sumbernya langsung. Penelitian ini lebih baik menggunakan pendekatan kualitatif karena yang digambarkan dalam penelitian ini adalah perasaan, pandangan serta pengalaman subyek terhadap dirinya sendiri yang sangat bersifat subyektif dan dipengaruhi oleh pengalaman individual, sehingga pengambilan dan pengolahan data yang mendalam adalah sarana yang lebih tepat untuk mengetahui fenomena tersebut. Selain itu alasan lain mengapa peneliti menggunakan pendekatan kualitatif adalah jumlah subyek yang terbatas sehingga tidak dapat memakai penelitian kuantitatif.

3.2. Obyek yang Diteliti

Pada saat ini sudah ada sekitar 14 kelompok usaha bersama yang berlokasi di :

- Dusun Cengkehan : Suka Maju, Pinggir Gunung dan Giri Asri
- Dusun Karang Kulon : Berkah Lestari, Bima Sakti¹⁷, Sri Kuncoro, dan Giriloyo (Sungsang)
- Dusun Giriloyo : Sekar Arum, Bima Sakti, Sungging Tumpuk, Sido Mukti, dan Sekar kedhaton
- Dusun Buweng : Wahyu Tumurun
- Dusun Pajimatan : Srikandi

Kelompok usaha bersama di atas sebagian besar bergabung dalam Paguyuban Batik Tulis Giriloyo. Kelompok ini terbentuk pada tahun 2008. Paguyuban ini

¹⁷KUB Bima Sakti berasal dari satu induk yang kemudian terpecah menjadi 2 kepemilikan/ 2 organisasi yang berlokasi di Dusun Karang Kulon dan Dusun Giriloyo.Keduanya tergabung dalam Paguyuban Batik Girilyo.

memiliki gazebo yang berlokasi di Dusun Karang Kulon. Tempat ini dimanfaatkan sebagai tempat rapat, *showroom* maupun sebagai tempat menerima tamu.

Motif klasik seperti Sida Mukti, Sida Asih, dan Wahyu Tumurun adalah salah satu dari ciri khas dari Batik Tulis Wukirsari. Dalam proses perwarnaan, selain warna sintetis, mereka sudah mulai menggunakan motif serat alam.

Berikut penulis sajikan gambaran profil kelompok usaha bersama yang ada di Desa Wukirsari sebelum ada proses fasilitasi, asistensi dan inkubasi dari Kemenegpora .

Tabel 3.2. Gambaran Profil KUB sebelum Diadakan Kegiatan Fasilitasi

No	Kelompok Usaha	Ketua	Bidang Usaha	Mulai Usaha	Jumlah Anggota
1	Sekar Arum	Nur Ahmadi	Batik warna alam dan sintetis	2006	35
2	Suka Maju	Agus Basuki Tafip	Batik warna alam dan sintetis	2006	136
3	Giriloyo	H.A Sunhaji	Batik warna alam dan sintetis	2006	20
4	Bima Sakti (Karang Kulon)	Muhtar	Batik warna alam dan sintetis	1982	20
5	Sungging tumpuk	Amiroh	Batik warna alam dan sintetis	2006	33
6	Berkah Lestari	Anik	Batik warna alam dan sintetis	2006	50
7	Sido Mukti	Ahyar Muzaki	Batik warna alam dan sintetis	2006	22
8	Sri Kuncoro	Imaroh	Batik warna alam dan sintetis	2006	15
9	Sekar kedhaton	Jazir Hamid	Batik warna alam dan sintetis	2006	28
10	Bima Sakti (Giriloyo)	Ny. Hartinah	Batik warna alam dan sintetis	1982	20
11	Pinggir Gunung	Nur jannah	Batik warna alam dan sintetis	2009	16
12	Wahyu Tumurun	Maratri K	Batik warna alam dan sintetis	2009	25

Sumber : Ahmadi, Nur. Wawancara. 3 Juni 2010.

Penulis mengadakan pengamatan lapangan selama periode pekan pertama bulan Juni 2010.

3.3. Faktor-faktor yang Diamati

Berdasarkan Teori Perubahan (Lewin, 1951) ada 3 tahapan dalam proses perubahan, yaitu :

a. *Unfreezing* (Proses Penyadaran)

Merupakan proses di mana agen perubahan mempersiapkan sebuah situasi untuk perubahan. Proses ini mencakup kegiatan membantu orang-orang memahami bahwa diperlukan adanya suatu perubahan, mengingat bahwa situasi yang berlaku tidak memadai lagi. Perlu diubah sikap dan perilaku yang berlaku, selama fase ini, hingga dengan demikian tantangan/ hambatan terhadap perubahan dapat diantisipasi.

Menurut Schein, 1985: 6 dalam Winardi, 2008, sebelum melakukan proses perubahan, ada proses penelusuran terhadap konsep kultur keorganisasian. Secara spesifik, kultur keorganisasian mencakup hal-hal sebagai berikut :

- Perilaku rutin, yang terjadi sewaktu orang berinteraksi misalnya ritual-ritual keorganisasian, upacara, dan bahasa yang umumnya digunakan.
- Norma-norma, yang dianut oleh kelompok-kelompok kerja pada seluruh organisasi yang bersangkutan seperti misalnya upah layak untuk pekerjaan yang dilaksanakan
- Nilai-nilai dominan yang dianut oleh suatu organisasi seperti, misalnya "kualitas produk".
- Falsafah yang mengarahkan kebijakan-kebijakan suatu organisasi terhadap karyawan dan para pelanggan mereka
- Aturan permainan, untuk melaksanakan tata pergaulan di dalam organisasi yang bersangkutan, atau tata cara yang perlu dipahami dan

dipelajari oleh seorang karyawan baru, agar ia diterima oleh para anggota lainnya di dalam organisasi tersebut.

- Perasaan atau iklim yang timbul di dalam sebuah organisasi oleh karena tata susunan fiskalnya, dan dengan cara apa para anggota tersebut berinteraksi dengan para pelanggan, atau dengan pihak luar lainnya.

Menurut Cook, Hunsker (201 : 542) dalam Winardi 2008, sejumlah pertanyaan perlu diajukan sehubungan dengan diagnosis dan perencanaan perubahan, antara lain :

1. Tujuan yang spesifik
2. Pihak yang berkepentingan dalam perubahan tersebut
3. Faktor pendukung
4. Penggunaan strategi
5. Rencana pengukuran keberhasilan/ evaluasi

Menurut Winardi (2008) hal di atas perlu ditambahkan antara lain :

1. Urgensi perubahan
2. Dampak penangguhan proses perubahan sampai waktu yang kondusif
3. Manfaat perubahan
4. Dukungan dana perubahan
5. Pangsa pasar setelah perubahan

b. *Changing*

Merupakan proses “ perubahan” meliputi membiasakan para karyawan melepaskan cara-cara lama mereka bekerja, dan dibentuknya hubungan-hubungan baru. Proses ini juga dapat dikatakan sebagai upaya perkuatan faktor pendorong perubahan dan perlemahan faktor hambatan perubahan. Perubahan dapat terjadi karena tuntutan lingkungan yang berubah karena kondisi pasar.

Indikator/ target yang dapat diubah menurut Schemerhon, Hunt dan Osborn.

1. Tujuan dan sasaran

Metode perubahan yang dapat diterapkan ; jelaskan misi secara keseluruhan, laksanakan modifikasi sasaran yang ada, terapkan asas manajemen berdasarkan sasaran.

2. Kultur

Metode perubahan yang dapat diterapkan ; laksanakan klarifikasi, modifikasi, dan atau ciptakan keyakinan inti dan nilai guna membantu membentuk perilaku individu dan kelompok.

3. Strategi

Metode perubahan yang dapat diterapkan ; modifikasi rencana strategis, modifikasi rencana operasional, modifikasi kebijakan serta prosedur

4. Tugas-tugas

Metode perubahan yang dapat diterapkan ; modifikasi desain pekerjaan, terapkan kekayaan pekerjaan (*job enrichment*) dan pembentukan kelompok kerja mandiri.

5. Teknologi

Metode perubahan yang dapat diterapkan : rubah pengetahuan, ketrampilan, sikap atau perilaku.

6. Orang-orang (individu)

Metode perubahan yang dapat diterapkan : laksanakan PHK orang tertentu, untuk diganti dengan orang baru.

7. Struktur

Metode perubahan yang dapat diterapkan : ganti sebuah teknologi yang sedang diterapkan, dengan sebuah mesin yang lebih modern atau dengan cara kerja baru.

c. *Refreezing* (Proses Pemantapan Kembali)

Merupakan proses akhir dari proses perubahan. Fase ini mencakup kegiatan memperkuat perubahan-perubahan yang telah dilaksanakan sehingga cara baru yang dilaksanakan dapat lebih stabil. Pada saat ini kondisi sudah stabil atau stagnan.

Indikator menurut Winardi, 2008 :5 antarlain :

1. Memperkuat hasil-hasil
2. Mengevaluasi hasil-hasil
3. Membuat modifikasi-modifikasi konstruktif

3.4. Operasionalisasi Faktor-Faktor

Tabel 3.2. Operasionalisasi Faktor-Faktor

No	Faktor-faktor yang diamati	Jenis Data	Sumber Data	Teknik Pengumpulan Data	Penilaian	Check dan Recheck
A	<i>Unfreezing</i>					
	merupakan tahapan dimana agon perubahan mempersiapkan sebuah situasi untuk perubahan <ul style="list-style-type: none"> • <i>Gambaran Keadaan Sebelum diubah</i> Indikator/ target menurut schemerhon, hunt dan osborn <i>Tujuan dan Sasaran</i>					
i	*Tujuan dan sasaran organisasi saat ini	Primer	Ketua Paguyuban	Wawancara dengan Paguyuban dan Anggota	ada/ tidak faktor resistensi	Anggota
ii	<i>Kultur , menurut schein , 1985 dalam Winardi, 2008</i>					
	*perilaku rutin (misal produktivitas kerja, manajemen keuangan)	Primer	Ketua Paguyuban	Wawancara dengan Anggota/ Stakeholders	ada/ tidak faktor resistensi	Anggota /Stakeholders
	*norma-norma (misal upah yang layak)	Primer	Ketua Paguyuban	Wawancara dengan Paguyuban dan Anggota	ada/ tidak faktor resistensi	Anggota
	*perilaku rutin (misal produktivitas kerja)	Primer	Ketua Paguyuban	Wawancara dengan Paguyuban dan Anggota	ada/ tidak faktor resistensi	Anggota

Tabel 3.2. Operasionalisasi Faktor-Faktor (Sambungan)

No	Faktor-faktor yang diamati	Jenis Data	Sumber Data	Teknik Pengumpulan Data	Penilaian	Check dan Recheck
iii	<i>Strategi</i> *prosedur-prosedur/ kebijakan-kebijakan dalam organisasi misal dalam pemasaran produk	Primer	Ketua Paguyuban	Wawancara dengan Ketua Paguyuban dan Anggota	ada/ tidak resistensi faktor	Anggota
iv	<i>Tugas-Tugas</i> *Keahlian anggota misal spesialisasi pekerjaan	Primer	Ketua Paguyuban	Wawancara dengan Ketua Paguyuban dan Anggota	ada/ tidak resistensi faktor	Anggota
v	<i>Teknologi</i> *Teknik Pewarnaan *Macam produk batik *Macam pola <i>fashion</i> batik *Cara pengemasan *Sistem pengolahan/ pembuangan limbah batik	Primer Primer Primer Primer Primer	Ketua Paguyuban Ketua Paguyuban Ketua Paguyuban Ketua Paguyuban Ketua Paguyuban	Wawancara dengan Ketua Paguyuban dan <i>Stakeholders</i> Wawancara dengan Ketua Paguyuban dan <i>Stakeholders</i> Wawancara dengan Ketua Paguyuban dan <i>Stakeholders</i> Wawancara dengan Ketua Paguyuban dan <i>Stakeholders</i> Wawancara dengan Ketua Paguyuban dan <i>Stakeholders</i>	ada/ tidak resistensi faktor ada/ tidak resistensi faktor ada/ tidak resistensi faktor ada/ tidak resistensi faktor ada/ tidak resistensi faktor	<i>Stakeholders</i> <i>Stakeholders</i> <i>Stakeholders</i> <i>Stakeholders</i> <i>Stakeholders</i>

Tabel 3.2. Operasionalisasi Faktor-Faktor (Sambungan)

No	Faktor-faktor yang diamati	Jenis Data	Sumber Data	Teknik Pengumpulan Data	Penilaian	Check dan Recheck
vi	<i>Orang-orang/ Individu</i> *cara perekrutan anggota	Primer	Ketua Paguyuban	Wawancara dengan Ketua Paguyuban dan Anggota	ada/ tidak faktor resistensi	Anggota
vii	<i>Struktur</i> *Desain keorganisasian Misal bentuk organisasi	Primer	Ketua Paguyuban	Wawancara dengan Ketua Paguyuban dan Stakeholders	ada/ tidak faktor resistensi	Stakeholders
	Diagnosis Perubahan Menurut Cook, Hunsker dalam Winardi, 2008 dan Menurut Winardi, 2008 • <i>Proses Perencanaan Kegiatan</i>					
i	Tujuan dan Sasaran Kegiatan *Tujuan spesifik program *Kriteria sasaran/ target	Primer & sekunder Primer	<i>agent of change</i> <i>agent of change</i>	Wawancara dengan <i>agent of change</i> dan Ketua Paguyuban serta studi dokumen "Model Fasilitasi, Asistensi dan Inkubasi" Wawancara dengan <i>agent of change</i> dan Ketua Paguyuban	Kesesuaian Tujuan Kesesuaian Sasaran	Ketua paguyuban Ketua paguyuban

Tabel 3.2. Operasionalisasi Faktor-Faktor (Sambungan)

No	Faktor-faktor yang diamati	Jenis Data	Sumber Data	Teknik Pengumpulan Data	Penilaian	Check dan Recheck
ii	<i>Pihak-pihak yang berkepentingan</i> *Kompetensi <i>Stakeholders</i> (narasumber pemateri) dalam yang dilibatkan	Primer	<i>agent change</i>	Wawancara dengan <i>agent of change</i> , Ketua Paguyuban dan atau <i>Stakeholders</i>	Ketepatan pemilihan <i>Stakeholders</i>	<i>Stakeholders</i> / Ketua Paguyuban
	*Kontribusi/ keterlibatan <i>Stakeholders</i> (narasumber pemateri) yang dalam proses perubahan	Primer	<i>agent change</i>	Wawancara dengan <i>agent of change</i> dan <i>Stakeholders</i>	Sosialisasi program	<i>Stakeholders</i>
iii	<i>Faktor-faktor kekuatan dan kelemahan</i> *Hasil survey pendahuluan <i>agent of change</i>	Primer dan sekunder	<i>agent change</i>	Wawancara dengan <i>agent of change</i> dan ketua paguyuban serta studi dokumen” hasil survey pendahuluan “	Identifikasi faktor yang harus diubah	Ketua paguyuban
iv	<i>Penggunaan strategi</i> *Alasan rencana pemberian materi	Primer	<i>agent change</i>	Wawancara dengan <i>agent of change</i> dan ketua paguyuban	Strategi mencapai sasaran	Ketua Paguyuban
v	<i>Rencana pengukuran Keberhasilan/ Evaluasi</i> *Ada/ tidak indikator-indikator keberhasilan	Primer	<i>agent change</i>	Wawancara dengan <i>agent of change</i> dan <i>Stakeholders</i>	kematangan desain perencanaan	<i>Stakeholders</i>
	*Ada/ tidak rencana evaluasi pemateri	Primer	<i>agent change</i>	Wawancara dengan <i>agent of change</i> dan <i>Stakeholders</i>	kematangan desain perencanaan	<i>Stakeholders</i>

Tabel 3.2. Operasionalisasi Faktor-Faktor (Sambungan)

No	Faktor-faktor yang diamati	Jenis Data	Sumber Data	Teknik Pengumpulan Data	Penilaian	Check dan Recheck
vi	<i>Urgensi perubahan</i> * Pentingnya program	Primer	<i>agent of change</i>	Wawancara dengan <i>agent of change</i> dan ketua paguyuban	kematangan desain perencanaan	Ketua paguyuban
vii	<i>Dukungan dana</i> * sumber dana	Primer	<i>agent of change</i>	Wawancara dengan <i>agent of change</i> dan <i>Stakeholders</i>	kematangan desain perencanaan	Ketua paguyuban
viii	<i>Rencana pangsa pasar</i> * sasaran pasar yang akan dituju * rencana mewujudkan tujuan	Primer Primer	<i>agent of change</i> <i>agent of change</i>	Wawancara dengan <i>agent of change</i> dan <i>Stakeholders</i> Wawancara dengan <i>agent of change</i> dan <i>Stakeholders</i>	kematangan desain perencanaan kematangan desain perencanaan	Ketua paguyuban Ketua paguyuban
B	<i>Changing</i> Program dan tindakan untuk berubah Proses Perubahan Indikator/ target menurut <i>schemerhon, hunt dan Osborn</i> • <i>Proses perubahan/ pemberian materi program</i>					
i	Tujuan-Sasaran Sasaran *Proses penyampaian tujuan/ misi untuk melakukan perubahan Misal : kronologis sosialisasi program	Primer dan sekunder	<i>agent of change</i>	Wawancara dengan <i>agent of change</i> dan <i>stakeholders/ ketua paguyuban</i> serta studi dokumen " model fasilitas, asistensi dan inkubasi "	Keefektifan usaha menyampaikan tujuan/ sasaran	<i>Stakeholders/ Ketua Paguyuban</i>

Tabel 3.2. Operasionalisasi Faktor-Faktor (Sambungan)

No	Faktor-faktor yang diamati	Jenis Data	Sumber Data	Teknik Pengumpulan Data	Penilaian	Check dan Recheck
ii	Kultur *Materi untuk merubah kultur Misal : materi hukum dan bisnis usaha, perolehan pemodal, produk berwawasan lingkungan, pengelolaan usaha dan pembukuan, penataan lingkungan kerja/ usaha *Berapa kali	primer & sekunder	Stakeholders/ Ketua Paguyuban	Wawancara dengan Stakeholders/ ketua paguyuban dan anggota, serta studi dokumen materi pelatihan (apabila ada)	Kesesuaian materi	Anggota
		primer	Stakeholders/ Ketua Paguyuban	Wawancara dengan Stakeholders/ ketua paguyuban dan anggota	intensitas	Anggota
	*Ketersediaan Modul	primer	Stakeholders/ Ketua Paguyuban	Wawancara dengan Stakeholders/ ketua paguyuban dan anggota	kesiapan pemateri	Anggota
	*Evaluasi Pelatihan misal pemahaman materi dan manfaat yang dirasakan	primern	Ketua paguyuban	Wawancara dengan Stakeholders/ ketua paguyuban dan anggota	efektifitas pelatihan	Anggota
iii	Strategi *Materi untuk merubah Strategi Misal : pemasaran dan promosi produk, pengemasan produk, pengembangan jaringan usaha	primer & sekunder	Stakeholders/ Ketua Paguyuban	Wawancara dengan Stakeholders/ ketua paguyuban dan anggota dan studi dokumen " materi pelatihan " (apabila ada)	Kesesuaian materi	Anggota

Tabel 3.2. Operasionalisasi Faktor-Faktor (Sambungan)

No	Faktor-faktor yang diamati	Jenis Data	Sumber Data	Teknik Pengumpulan Data	Penilaian	Check dan Recheck
	*Berapa kali	primer	Stakeholders/ Ketua Paguyuban	Wawancara dengan Stakeholders/ ketua paguyuban dan anggota	intensitas	Anggota
	*Ketersediaan Modul	primer	Stakeholders/ Ketua Paguyuban	Wawancara dengan Stakeholders/ ketua paguyuban dan anggota	kesiapan pemateri	Anggota
	* Evaluasi Pelatihan misal pemahaman materi dan manfaat yang dirasakan	primer	Ketua Paguyuban	Wawancara dengan Stakeholders/ ketua paguyuban dan anggota	efektifitas pelatihan	Anggota
iv	Tugas-Tugas					
	*Materi untuk merubah Tugas-Tugas misal melatih desain produk	primer atau sekunder	Stakeholders	Wawancara dengan Stakeholders/ ketua paguyuban dan anggota, serta studi dokumen materi pelatihan (apabila ada)	keefektifan usaha merubah tugas	Anggota
	*Berapa kali	primer	Stakeholders/ Ketua Paguyuban	Wawancara dengan Stakeholders/ ketua paguyuban dan anggota	intensitas	Anggota
	*Ketersediaan Modul	primer	Stakeholders/ Ketua Paguyuban	Wawancara dengan Stakeholders/ ketua paguyuban dan anggota	kesiapan pemateri	Anggota
	*Evaluasi Pelatihan Evaluasi Pelatihan misal pemahaman materi dan manfaat yang dirasakan	primer	Ketua Paguyuban	Wawancara dengan ketua paguyuban dan anggota	efektifitas pelatihan	Anggota

Tabel 3.2. Operasionalisasi Faktor-Faktor (Sambungan)

No	Faktor-faktor yang diamati	Jenis Data	Sumber Data	Teknik Data	Pengumpulan	Penilaian	Check dan Recheck
v	Teknologi *misal : perbaiki peralatan serta fasilitas-fasilitas *Manfaat yang dirasakan	primer & primer	Stakeholders/ ketua paguyuban Ketua paguyuban	Wawancara dengan ketua paguyuban dan anggota Wawancara dengan ketua paguyuban dan anggota	Ada tidak usaha merubah teknologi Ada tidak manfaat nyataanya	Anggota Anggota	
	Keadaan setelah Perubahan						
i	Tujuan Sasaran-Sasaran Tujuan organisasi saat ini	Primer	Ketua Paguyuban	Wawancara dengan ketua paguyuban dan anggota	Ada/ perubahan	tidak Anggota	
ii	Kultur Pengamatan kultur organisasi di lapangan	Primer	Ketua Paguyuban	Wawancara dengan ketua paguyuban dan anggota	Ada/ perubahan	tidak Anggota	
iii	Strategi ada/ tidak perubahan strategi	Primer	Ketua Paguyuban	Wawancara dengan ketua paguyuban dan anggota	Ada/ perubahan	tidak Anggota	
iv	Tugas-Tugas ada/ tidak perubahan dalam tugas-tugas	Primer	Ketua Paguyuban	Wawancara dengan ketua paguyuban dan anggota	Ada/ perubahan	tidak Anggota	

Tabel 3.2. Operasionalisasi Faktor-Faktor (Sambungan)

No	Faktor-faktor yang diamati	Jenis Data	Sumber Data	Teknik Pengumpulan Data	Penilaian	Check dan Recheck
v	Teknologi ada/ tidak perubahan teknologi	primer	ketua paguyuban	Wawancara dengan ketua paguyuban dan anggota	Ada/ tidak perubahan	Anggota
vi	Orang-orang/ Individu ada/ tidak perubahan orang-orang/ individu	Primer	ketua paguyuban	Wawancara dengan ketua paguyuban dan anggota	Ada/ tidak perubahan	Anggota
vii	Struktur ada/ tidak perubahan struktur	Primer	ketua paguyuban	Wawancara dengan ketua paguyuban dan anggota	Ada/ tidak perubahan	Anggota
C	Refreezing Memantapkan format perubahan baru dengan cara memperkuat, mengevaluasi, dan membuat modifikasi konstruktif					
i	Perkuatan program yang sudah diimplementasikan					
	* Dorongan terhadap perilaku baru	primer	ketua paguyuban	Wawancara dengan ketua paguyuban dan agent of change / Stakeholders	adanya perkuatan	Stakeholders/ agent of change
	*Penghargaan untuk perilaku baru	primer	ketua paguyuban	Wawancara dengan ketua paguyuban dan agent of change / Stakeholders	adanya perkuatan	Stakeholders/ agent of change

Tabel 3.2. Operasionalisasi Faktor-Faktor (Sambungan)

No	Faktor-faktor yang diamati	Jenis Data	Sumber Data	Teknik Pengumpulan Data	Penilaian	Check dan Recheck
	*Apakah ada peran <i>agent of change</i> dalam usaha memperkuat target setelah program	primer	ketua paguyuban	Wawancara dengan ketua paguyuban dan <i>agent of change / Stakeholders</i>	adanya kekuatan	<i>Stakeholders/ agent of change</i>
	*Apakah ada kebijakan pendukung/ lanjutan	primer	ketua paguyuban	Wawancara dengan ketua paguyuban dan <i>agent of change / Stakeholders</i>	adanya kekuatan	<i>Stakeholders/ agent of change</i>
ii	Evaluasi program yang sudah diimplementasikan					
	*apakah ada laporan evaluasi setelah program	primer	ketua paguyuban	Wawancara dengan ketua <i>agent of change / Stakeholders</i>	adanya evaluasi	<i>Stakeholders/ agent of change</i>
	*apakah ada perubahan pangsa pasar	primer	ketua paguyuban	Wawancara dengan ketua <i>agent of change / Stakeholders</i>	adanya evaluasi	<i>Stakeholders/ agent of change</i>
	*apakah ada kenaikan pendapatan/ nilai jual/ omzet	primer	ketua paguyuban	Wawancara dengan ketua <i>agent of change / Stakeholders</i>	adanya evaluasi	<i>Stakeholders/ agent of change</i>
iii	Modifikasi konstruktif					
	* apakah ada koordinasi dengan pihak daerah/ terkait untuk keterlanjutan program	primer	ketua paguyuban	wawancara	adanya modifikasi	<i>Stakeholders/ agent of change</i>

3.5. Teknik Pengumpulan Data

Prosedur pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan dengan beberapa tahap, yakni: wawancara, membuat catatan lapangan dan penggunaan dokumen.

1. Wawancara

Menurut Lincoln dan Guba (1985) dalam A. Sonhadji K.H (1994) wawancara dinyatakan sebagai suatu percakapan dengan bertujuan untuk memperoleh *kontruksi yang terjadi sekarang* tentang orang, kejadian, aktivitas, organisasi, perasaan, motivasi, pengakuan, kerisauan dan sebagainya ; selanjutnya rekonstruksi keadaan tersebut dapat diharapkan terjadi pada masa yang akan datang ; dan merupakan verifikasi, pengecekan dan pengembangan informasi (*konstruksi, rekonstruksi dan proyeksi*) yang telah didapat sebelumnya.

Peneliti menggunakan metode wawancara mendalam (*In-Depth Interview*) dalam penelitian ini, yang diharapkan mendapatkan beberapa keuntungan, diantaranya: menghasilkan data yang kaya, rinci penuh hal-hal baru; memungkinkan tatap muka langsung dengan informan; memungkinkan dilakukan eksplorasi topik secara mendalam; dapat mengalami langsung aspek afektif dan kognitif dari informan; memungkinkan klarifikasi atas jawaban yang kurang / tidak jelas (Irwan Abdullah, 1995).

Wawancara dilakukan oleh peneliti dengan mewawancarai ketua pelaksana program fasilitasi, asistensi dan inkubasi (*agent of change*) dengan perangkat pedoman wawancara yang dibuat sebelum peneliti terjun ke lapangan. Selanjutnya dari pedoman wawancara tersebut, tidak tertutup kemungkinan, peneliti mencari informasi di luar pedoman wawancara apabila data yang dibutuhkan masih dirasakan kurang oleh peneliti. Selain melakukan wawancara dengan beberapa narasumber (pemateri) pada program fasilitasi, asistensi dan inkubasi dan ketua Paguyuban Batik Giriloyo, peneliti juga melakukan metode *check-recheck* dengan membandingkan informasi yang didapatkan dari beberapa orang yang

diwawancarai tersebut dengan anggota paguyuban batik. Berikut di bawah ini daftar informan yang diwawancarai

Tabel 3.3 Daftar Informan

No	Nama Informan	Instansi (Keterangan)
1.	Nur Ahmadi	KUB Batik Sekar Arum (ketua paguyuban)
2.	Agus Basuki Tafip	KUB Batik Suka Maju (anggota paguyuban)
3.	Maratri Kontestiani	KUB Batik Wahyu Tumurun (anggota paguyuban)
4.	H. A Sunhaji	KUB Batik Giriloyo (anggota paguyuban)
5.	Imaroh	KUB Batik Sri Kuncoro (anggota paguyuban)
6.	Anik	KUB Berkah Lestari (anggota paguyuban)
7.	Amiroh	KUB Sungging Tumpuk (anggota paguyuban)
8.	Jazir Hamid	KUB Sekar kedhaton (anggota paguyuban)
9.	Ahyar Muzaki	KUB Batik Sido Mukti (anggota paguyuban)
10.	Nur Jannah	KUB Pinggir Gunung (anggota paguyuban)
11.	Drs. Elon Chaeruddin	Kepala Bidang Fasilitas Asdep. Kader Kewirausahaan Pemuda (<i>agent of change</i>)
12.	Fetiara Setianti	LAWE Yogyakarta (<i>Stakeholders</i>)
13.	Drs. Timbul Rahardjo, M. Hum	ISI Yogyakarta (<i>Stakeholders</i>)
14.	Ir. Gatot Murdjito, M.S	SMEDC UGM Yogyakarta (<i>Stakeholders</i>)
15.	Titi Handayani	JHS Yogyakarta (<i>Stakeholders</i>)
16.	Dian Mutiara Sri Rahmawati, SH, MM	Dinas Perijinan Kab. Bantul (<i>Stakeholders</i>)
17.	Sri Hardono Kumoro	Depperindagkop & UKM Yogyakarta (<i>Stakeholders</i>)

2. Membuat Catatan Lapangan

Catatan lapangan menurut Bogdan dan Biklen (1982:74) adalah catatan tertulis tentang apa yang didengar, dilihat, dialami, dan dipikirkan dalam rangka pengumpulan data dan refleksi terhadap data dalam penelitian kualitatif (LexyJ. Moleong, 2008: 153). Selanjutnya dikatakan oleh Bogdan dan Biklen bahwa catatan lapangan terdiri dari: pertama, bagian deskriptif yang berisi mengenai gambaran tentang latar pengamatan, orang, tindakan, dan pembicaraan. Kedua berisi mengenai kerangka berpikir dan pendapat peneliti, gagasan dan kepeduliannya (LexyJ. Moleong, 2008:156).

Peneliti melakukan pengamatan dan wawancara dan mencatat hal-hal penting yang dapat dijadikan dasar dan data dalam penelitian ini. Catatan lapangan yang didapatkan oleh peneliti diharapkan dapat menunjang data yang dibutuhkan dalam penelitian ini. Catatan lapangan tersebut terkait dengan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian

3. Penggunaan Dokumen

Dokumen adalah setiap bahan tertulis ataupun film, beda halnya dengan rekaman. Menurut Guba dan Lincoln (1981:232-235), dokumen dan rekaman yang digunakan untuk penelitian karena alasan-alasan yang dapat dipertanggungjawabkan (Moleong,2008:153). Selain pengamatan dan wawancara di atas, peneliti juga mencari data tambahan yang relevan dengan permasalahan yang ada dan terkait dengan penelitian ini berupa dokumen-dokumen penunjang data penelitian.

3.6. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan proses pelacakan dan pengaturan secara matematis terhadap transkrip wawancara, catatan lapangan dan bahan-bahan lain yang dikumpulkan untuk meningkatkan pemahaman terhadap bahan-bahan tersebut

sehingga dapat dipresentasikan semuanya kepada orang lain. Nasution menganjurkan analisis data disesuaikan dengan pendekatan penelitian, sebab penelitian ini bersifat deskriptif eksploratif analitis, maka data dianalisis melalui tahap reduksi data, artinya data yang terkumpul dianalisis, disusun secara sistematis dan ditonjolkan pokok-pokok persoalannya.

Reduksi data adalah usaha menyederhanakan temuan data dengan cara mengambil intisari sehingga ditemukan tema pokoknya, fokus masalah beserta motif-motifnya. Cara ini dapat memberi gambaran lebih tajam dari hasil pengamatan. Mengingat data yang terkumpul sedemikian banyak maka perlu dilakukan *data display*, artinya data yang diperoleh di lapangan disajikan, ditata dan diatur sesuai dengan kronologinya sehingga mudah dipatok dengan jelas.

Penelitian ini menggunakan teknik analisis data dengan langkah-langkah sebagai berikut :

- Pada waktu pengumpulan data dibuat reduksi data serta refleksi data.
- Menyusun pokok-pokok temuan yang penting dan mencoba memahami hasil-hasil temuan tersebut atau melakukan reduksi data.
- Menyusun sajian data secara sistematis, agar makna peristiwanya semakin jelas.
- Pengaturan data secara menyeluruh dan selanjutnya dilakukan penarikan kesimpulan bila dirasa masih perlu tambahan data maka peneliti akan kembali ke lapangan untuk kegiatan pengumpulan data guna mengadakan pendalaman.

3.7. Validitas Data

Peneliti melakukan beberapa langkah untuk menjamin validitas data-data yang diperoleh. Pertama menerapkan *member-checking* seperti yang dikemukakan Creswell (2000). *Member-checking* dilakukan dengan menanyakan informasi yang diperoleh dari satu narasumber kepada narasumber yang lain serta membuat daftar pertanyaan utama yang ditanyakan kepada seluruh narasumber, sehingga terlihat jelas persamaan atau perbedaan dari data yang diperoleh. Kedua, melalui

data-data sekunder yang terkait, khususnya dari instansi resmi seperti Kantor kemenegpora RI, media massa baik cetak maupun elektronik.

3.8. Keterbatasan Penelitian

Pada penelitian ini penulis mengabaikan proses perubahan yang dilakukan oleh agen non pemerintah pada Paguyuban Batik Giriloyo yang pernah terjadi sebelum proses perubahan oleh Kemenegpora.



BAB 4

HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS

Hasil penelitian dan analisis ini terdiri atas gambaran umum program fasilitasi, asistensi dan inkubasi bisnis Asisten Deputi kader Kewirausahaan Pemuda Kementrian Negara Pemuda dan Olahraga, analisis proses fasilitasi, asistensi dan inkubasi oleh Kemeneppora dengan Teori Perubahan (Kurt Lewin), dan temuan penelitian.

4.1. Gambaran Umum Program Fasilitasi, Asistensi, dan Inkubasi Bisnis Asisten Deputi Kader Kewirausahaan Pemuda Kementrian Negara Pemuda dan Olahraga

Program fasilitasi dan asistensi inkubasi bisnis yang bertempat di Desa Wukirsari, Kabupaten Bantul bersumber pada DIPA Kemeneppora Tahun Anggaran 2009 dengan dana swakelola.

Inkubasi bisnis adalah suatu proses penumbuh kembangan dan pemeliharaan bisnis yang dilakukan kepada wirausaha muda dimulai dari awal terbentuknya kegiatan usaha yang sedang berjalan tetapi masih harus diberdayakan karena kondisi usaha yang lemah. Fasilitasi dan asistensi inkubasi bisnis dalam kaitan ini adalah suatu kegiatan pemberdayaan kepada wirausaha muda khususnya pengusaha dan pengrajin batik yang dilakukan di Dusun Giriloyo, Desa Wukirsari, Kecamatan Imogiri , Kabupaten Bantul Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta melalui advokasi, konsultasi, mediasi, dan edukasi sehingga wirausaha yang dijalankannya dapat berkembang kuat dan mandiri.

Beberapa tahapan pelaksanaan persiapan kegiatan fasilitasi inkubasi dan asistensi wirausaha muda adalah sebagai berikut¹⁸:

18Laporan Kegiatan Fasilitasi inkubasi dan Asistensi Wirausaha Muda di Kabupaten Bantul Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Asisten Deputi Kader Kewirausahaan Pemuda Deputi Bidang Kewirausahaan Pemuda dan Industri Olahraga Kemeneppora.2009

1. Survey pendahuluan dilaksanakan terhadap 12 UKM yang ada di Yogyakarta, pada tanggal 25-27 Juni 2009.
2. Rapat intern di lingkungan Asisten Deputi Kader Kewirausahaan Pemuda Deputi Bidang Kewirausahaan Pemuda dan Industri Olahraga yang membahas tentang panitia pelaksana fasilitasi, inkubasi dan asistensi wirausaha muda baik pusat maupun daerah, rencana tempat, waktu dan teknis pelaksanaan kegiatan tersebut. Hasil rapat adalah terbitnya Surat keputusan Deputi Bidang Kewirausahaan Pemuda dan Industri Olahraga Nomor : KEP. 0276.H/D. III/ MENPORA/ 7/ 2009 tentang pengangkatan panitia Fasilitasi, Inkubasi dan Asistensi Wirausaha Muda Deputi Bidang Kewirausahaan Pemuda dan industri Olahraga pada tanggal 21 Juli 2009.
3. Membuat dan mengirimkan surat untuk mengadakan rapat koordinasi dengan Pemerintah Provinsi Yogyakarta dan Dinas terkait di lingkungan Pemerintah Kabupaten Bantul Provinsi Yogyakarta (14 Agustus 2009).
4. Rapat koordinasi dengan Kantor Pemuda dan Olahraga Kabupaten Bantul Provinsi Yogyakarta dan *stakeholders* tentang rencana dan teknis pelaksanaan kegiatan Fasilitasi Inkubasi dan Asistensi Wirausaha Muda (21 Agustus 2009).
5. Sosialisasi program inkubasi bisnis berupa sosialisasi program kepada *stakeholders* yaitu kepada masyarakat, calon peserta, aparat pemerintah, tokoh masyarakat/ pemuda, dan pihak terkait lainnya melalui dialog, sarasehan, dan anjingsana mengenai program , tujuan, sasaran, dan arah kegiatan fasilitasi dan asistensi inkubasi bisnis.
6. Identifikasi calon peserta/ tenant dan narasumber/ mentor, dilanjutkan analisis hasil identifikasi masalah berdasar hasil survey pada poin 1.
7. Mempersiapkan beberapa data pendukung kegiatan fasilitasi, inkubasi dan asistensi wirausaha muda antara lain ; petunjuk pelaksanaan kegiatan, silabi kegiatan, materi dan bahan ajar kegiatan, peserta (tenant) kegiatan, narasumber dan instruktur, dan surat-surat untuk peserta (tenant), narasumber, instruktur, dinas terkait di lingkungan Pemerintah Provinsi Yogyakarta, Pemerintah Kabupaten Bantul dan *Stakeholders*.

8. Pelaksanaan advokasi, konsultasi, mediasi dan edukasi melalui beberapa metode antara lain diskusi, problem solving, studi kasus, interview, atau kunjungan langsung di tempat usaha klien. Bimbingan dan pendampingan berlangsung selama kurun waktu 27 Agustus – 29 Oktober 2009.
9. Rapat akhir Panitia Kegiatan Fasilitasi, Inkubasi dan Asistensi Wirausaha Muda.
10. Monitoring pelaksanaan dan penilaian hasil Fasilitasi, Inkubasi dan Asistensi Wirausaha Muda.

Narasumber fasilitasi dan asistensi inkubasi bisnis di Desa Wukirsari Kecamatan Imogiri Kabupaten Bantul meliputi : Dinas Pendidikan, Pemuda dan Olahraga Provinsi Yogyakarta, Dinas Perindagkop dan UKM Yogyakarta, HIPMI Provinsi Yogyakarta, ISI Yogyakarta, SMEDCO UGM, JHS Yogyakarta, BPD Cabang Bantul, LAWE Yogyakarta, Dinas Perizinan Pemda Kabupaten Bantul dan Kemenegpora. Waktu pelaksanaan dilakukan selama 3 bulan (Agustus- Oktober 2009).

Materi yang disajikan dalam advokasi, konsultasi, mediasi, dan edukasi meliputi :¹⁹

1. Pengembangan Jejaring Usaha

Materi disajikan oleh Setyo Wibowo dari HIPMI Provinsi D.I. Yogyakarta melalui pemberian kiat-kiat atau tata cara membangun, mengembangkan dan menjaga jaringan usaha.

2. Produk Berwawasan Lingkungan

Materi disajikan oleh Sri Hardono Kumoro dari Dinas Perindustrian dan Koperasi Provinsi D.I Yogyakarta melalui pengenalan produk ramah lingkungan, dimulai dari penggunaan bahan-bahan ramah lingkungan, proses produksi, dan pengelolaan limbah produk yang dihasilkan, maupun lingkungan kerja.

3. Merancang Desain Produk

¹⁹Model Fasilitasi dan Asistensi Inkubasi Bisnis Pengrajin Batik Tulis di Desa Wukirsari Kecamatan Imogiri Kabupaten Bantul. Asisten Deputi Kader Kewirausahaan Pemuda Deputi Bidang Kewirausahaan Pemuda dan Industri Olahraga Kemeneppora.2009

Materi disajikan oleh Drs. Timbul Raharja, M. Hum dari Institut Seni Indonesia Yogyakarta melalui pengetahuan desain produk meliputi rancangan detail *fashion*, produk, motif batik, dan tren warna, serta penggunaan bahan/ kain.

4. Konsultasi Hukum Bisnis/ Usaha

Materi disajikan oleh Dian Mutiara Sri Rahmawati, SH. MM Dari Dinas Perijinan Kabupaten Bantul melalui pemberian informasi-informasi, tata cara, dan prosedur perijinan usaha dan syarat-syarat pengajuan perijinan, serta permasalahan-permasalahan yang berhubungan dengan legalitas usaha.

5. Pengemasan Produk

Materi disajikan oleh Westiani Agustin dan Fetiera Setianti dari Lembaga Swadaya Masyarakat LAWE Provinsi Yogyakarta melalui tata cara pengemasan produk, jenis pengemasan, bahan kemasan, cara dan teknik pembuatan kemasan produk dengan praktek langsung dipandu instruktur tentang langkah-langkah pembuatan kemasan produk.

6. Bimbingan Perolehan Permodalan

Materi disajikan oleh Sigit SE dari bank BPD Kabupaten Bantul melalui pemberian informasi tentang tata cara dan syarat-syarat pengajuan modal usaha dengan lembaga-lembaga permodalan contohnya dengan BPD Kabupaten Bantul.

7. Pemasaran dan Promosi Produk

Materi disajikan oleh Ir. Gatot Murjito dari SMEDC UGM Yogyakarta melalui pemberian informasi tentang pemasaran dan promosi produk dimulai dari pengantar pemasaran dan promosi produk, langkah-langkah mempromosikan produk, dan hal-hal yang diperlukan pasca promosi.

8. Pengelolaan Usaha dan Pembukuan

Materi disampaikan oleh DR Dwijayanto Sarosa putera dari Kementerian Pemuda dan Olahraga (Kabid Evaluasi Pelaporan Biro Perencanaan) melalui pelatihan pembukuan usaha yang benar, dimulai dari pengantar pembukuan, penjelasan tentang penentuan harga jual dengan contoh-contoh perhitungan, pembuatan catatan transaksi produk dan keuntungan, dan cara membuat laporan keuangan.

Kegiatan inkubasi bisnis melalui fasilitasi dan asistensi kepada wirausaha muda/ pengrajin batik tulis di Desa Wukirsari bertujuan untuk :²⁰

1. Meningkatkan kemampuan wirausahawan muda/ pengrajin batik tulis dalam melakukan kewirausahaan sehingga bisnis yang dilakukannya berkembang, kuat dan mandiri.
2. Membantu memecahkan masalah yang dihadapi wirausahawan muda/ pengrajin batik tulis dalam melakukan aktivitas bisnisnya agar tumbuh dan berkembang menjadi wirausaha yang handal.
3. Menumbuhkembangkan kerajinan batik tulis di kalangan generasi muda sebagai mata pencaharian yang dapat meningkatkan kesejahteraan, dan memajukan ekonomi masyarakat, khususnya di lingkungan sekitarnya dan masyarakat pada umumnya.
4. Mempertahankan kerajinan batik sebagai kerajinan warisan budaya bangsa.

Kriteria peserta/ klien/ tenant fasilitasi dan asistensi inkubasi bisnis yaitu :²¹

1. Pengrajin batik tulis di Desa Wukirsari atau sekitar Kecamatan Imogiri Kabupaten Bantul.
2. Pebisnis muda usia 18 sampai dengan 30 tahun
3. Pebisnis pemula, atau sudah berjalan tetapi masih memerlukan penguatan usaha
4. Usaha yang dilakukan pebisnis prospektif
5. Produk pebisnis yang dihasilkan berwawasan lingkungan
6. Omzet pebisnis kurang dari 1 milyar

Berikut ini gambaran proses pembuatan batik tulis yang merupakan mata pencaharian utama warga di Dusun Giriloyo : ²²

²⁰ibid

²¹ ibid

²²<http://images.sudarjanto.multiply.com/attachment/0/SKBYWQoKCDMAAGq3h0g1/MENGENAL%20BATIK.pdf?nmid=109927057> diakses 5 Juli 2010

Proses membatik selembor mori harus dikerjakan tahap demi tahap. Setiap tahap dapat dikerjakan oleh orang yang berbeda tetapi selembor mori tidak dapat dikerjakan beberapa orang bersamaan waktu.

Tahap-tahap itu antara lain sebagai berikut :

a. Membatik kerangka

Membatik kerangka dengan memakai pola disebut “mola”, sedang membatik tanpa pola disebut “ngrujak”. Mori yang sudah dibatik seluruhnya berupa kerangka, baik bekas memakai pola maupun dirujak, disebut “batikan kosongan”, atau disebut juga “klowongan”. Canting yang dipergunakan ialah canting cucuk sedeng yang disebut juga canting klowongan.

b. Ngisen-iseni

Ngisen-iseni dari kata “isi”. Maka ngisen-iseni berarti memberi isi atau mengisi. Ngisen iseni dengan mempergunakan canting cucuk kecil disebut juga canting isen. Selembor mori belum tentu mempergunakan seluruh macam canting isen, tetapi tergantung pada motif yang akan dibuat. Proses membatik dilakukan satu persatu, dan setiap bagian harus selesai sebelum bagian lain dikerjakan dengan canting berbeda, misalnya kalau “nyeceki” (membuat motif yang terdiri dari titik-titik), bagian cecekan harus selesai seluruhnya. Nama kegiatan berdasarkan nama canting yang dipergunakan. Proses pemberian nama dengan mengubah nama benda (nama canting) menjadi kata kerja, sedang hasil kerjanya diambil dari nama canting yang dipergunakan. Pengertian “nyeceki” adalah mempergunakan canting cecekan, hasilnya bernama cecekan. Neloni adalah mempergunakan canting telon, hasilnya disebut telon. Mrapati adalah mempergunakan canting prapatan dan seterusnya. Ada perkecualian penamaan yaitu penggunaan canting galaran atau canting renteng, selalu disebut ngalari, dan tidak pernah disebut “ngrentengi”, sedang hasilnya selalu disebut “galaran”, tidak pernah disebut “rentengan”. Penggunaan canting bertahap itu banyak keuntungannya. Keuntungan pertama ialah canting dapat dipergunakan bergantian dalam satu rombongan pengobeng (pembatik yang berbeda-beda tugasnya. Keuntungan kedua ialah mengurangi jumlah canting yang sejenis meskipun anggota

pengobeng cukup banyak. Kalau dua orang bersamaan akan menggunakan canting sejenis, sedangkan canting hanya sebuah, maka salah satu dapat menundanya dan mengerjakan bagian lain dengan canting lain. Demikian seterusnya. Batikan yang lengkap dengan isen-isen disebut “reng-rengan”. Pengobeng yang membatik sejak permulaan sampai penyelesaian (akhir) memberi isen-isen disebut “ngengreng”. Jadi ngerengan merupakan kesatuan motif dari keseluruhan yang dikehendaki. Hal itu merupakan penyelesaian yang pertama.

c. Nerusi

Nerusi merupakan penyelesaian yang kedua. Batikan yang berupa ngengrengan kemudian di balik permukaannya, dan dibatik kembali pada permukaan kedua itu. Membatik nerusi ialah membatik mengikuti motif pembatikan pertama pada bekas tembusnya. Nerusi tidak berbeda dengan mola dan batikan pertama berfungsi sebagai pola. Canting-canting yang dipergunakan sama dengan canting canting untuk ngengreng nerusi terutama untuk mempertebal tembusan batikan pertama serta untuk memperjelas. Batikan yang selesai pada tahap ini pun masih disebut “ngengrengan”. Pengobeng yang membatik dari permulaan sampai selesai nerusi disebut “ngengreng”.

d. Nembok

Sebuah batikan tidak seluruhnya diberi warna, atau akan diberi warna yang bermacam-macam pada waktu penyelesaian menjadi kain. Maka bagian-bagian yang tidak akan diberi warna, atau akan diberi warna sesudah bagian yang lain harus ditutup dengan malam. Cara menutupnya seperti cara membatik bagian lain dengan mempergunakan canting tembokan. Canting tembokan bercucuk besar. Orang yang mengerjakan disebut “Nembok” atau nemboki dan hasilnya disebut “tembokan”. Bagian yang ditembok biasanya disela-sela motif pokok. Menembok biasanya mempergunakan malam kualitas rendah. Bagian tembokan cukup lebar dan tebal, sehingga kurang baiknya malam untuk nembok tidak terlihat.

Pada hakekatnya fungsi malam selain untuk membentuk motif, juga untuk menutup pada tahap-tahap pemberian warna kain, dimana warna itu sebagai

pembentuk motif batik yang sesungguhnya. Nembok hanya pada sebelah muka mori.

e. Bliriki

Bliriki adalah nerusi tembokan agar bagian-bagian itu tertutup sempurna. Bliriki mempergunakan canting tembokan dan caranya seperti nemboki. Hasil Bliriki disebut “blirikan” tetapi jarang disebut demikian, lebih biasa disebut “tembokan”. Proses membatik disebut selesai apabila proses terakhir tadi selesai atau apabila batikan tidak perlu ditembok, maka yang disebut batikan selesai adalah sebelum ditembok. Tujuan penjemuran adalah agar lilin pada mori tidak mudah rontok atau hilang. Sebab “malam” (mendidih) waktu dipergunakan untuk membatik dan bersinggungan dengan mori dingin akan membeku tiba-tiba karena proses “kejut”. Pembekuan malam demikian itu kurang baik, karena batikan sering retak dan malam mudah rontok. Tetapi jika dijemur, pemanasan terjadi secara merata, dan mori ikut terpanasi. Mori yang mengalami pemanasan sinar matahari akan mengembang, dan mempunyai daya serap. Proses mengembang ini memperkuat melekatnya malam yang mulai akan meleleh. Sebelum malam itu meleleh batikan harus diangkat dengan hati-hati ke tempat teduh. Proses pendinginan dalam tempat yang teduh ini pun ada keuntungannya, karena antara mori dan malam saling memperkuat daya lekat.

4.2. Analisis Proses Fasilitasi, Asistensi dan Inkubasi oleh Kemenegpora dan dengan Teori Perubahan (Kurt Lewin)

Analisis proses fasilitasi, asistensi dan inkubasi menggunakan Teori Perubahan Kurt Lewin. Kurt Lewin merumuskan bahwa proses perubahan terjadi dalam 3 tahap yaitu :

1. Tahap *Unfreezing* (Proses Penyadaran)
2. Tahap *Changing* (Proses Perubahan)
3. Tahap *Refreezing* (Proses Pemantapan Kembali)

4.2.1. Proses Penyadaran (*Unfreezing*)

Proses penyadaran merupakan tahap persiapan perubahan. Sesuai dengan batasan masalah, maka penulis membatasi pada faktor persiapan perubahan oleh agen perubahan dari pemerintah (Kemeneppora). Persiapan perubahan ini akan memberikan gambaran tentang kondisi organisasi saat akan diubah untuk mengetahui apakah ada resistensi terhadap perubahan dan proses persiapan perubahan oleh agen perubahan untuk mengetahui apakah proses persiapan sudah melalui proses analisis mendalam tentang kondisi organisasi yang akan diubah.

4.2.1.1. Gambaran Kondisi Organisasi Sebelum Proses Fasilitasi Asistensi dan Inkubasi

Berikut Indikator/ target menurut Schemerhon, Hunt dan Osborn.

1. Tujuan dan sasaran organisasi

Sebelum dilakukan pelatihan fasilitasi, asistensi dan inkubasi oleh Kemeneppora, kelompok-kelompok batik di Desa Wukirsari sudah memiliki suatu kelompok Paguyuban yang diberi nama Paguyuban Giriloyo. Adapun tujuan organisasi ini adalah menjaga persaingan sehat antar para pengrajin dan menumbuhkan iklim kemitraan, berikut kutipan wawancara dengan Ketua Paguyuban Giriloyo mengenai proses pembentukan dan tujuannya :

"Jadi kita berdiri pada tahun 2008, setelah mendapatkan pendampingan JHS.ya..untuk mewedahi para pengrajin dan menjaga persaingan mbak..biar ada keseragaman harga begitu..kalau ada yang muruin harga semuanya kan nanti persaingannya tidak sehat"

Senada dengan hal tersebut di atas, narasumber dari JHS, mengungkapkan tentang proses pendampingan di Desa Wukirsari. Kutipan wawancara seperti di bawah ini: *"..karena sebelumnya kan kita sudah mendampingi pengrajin , 2 tahap malah....yang pertama untuk Giriloyo sendiri selama 10 bulan, kemudian selang beberapa saat kemudian kita melanjutkan lagi untuk kelanjutan programnya itu lebih luas desanya, tadinya dusun Giriloyo saja kemudian mencakup 6 dusun..yang semuanya masuk ke Wukirsari"*

Lebih lanjut Ketua Paguyuban mengungkapkan tentang isi pendampingan JHS. Berikut ini kutipan wawancaranya :

"waktu itu kita pernah mendapat pelatihan gimana berorganisasi dan lain-lain..jadi kita yang ingin sama anggota itu sebagai mitra begitu mbak"

Senada dengan hal tersebut di atas, narasumber dari JHS, mengungkapkan tentang tujuan pendampingan. Berikut ini kutipan wawancaranya:

" awalnya kan disana pengrajin itu disana sebenarnya mereka hanya buruh, concern kita adalah supaya mereka bisa mandiri supaya ngga menjadi buruh "

2. Kultur Organisasi

Perilaku rutin, norma-norma, nilai-nilai dominan yang dianut, peraturan-peraturan permainan dan perasaan atau iklim dalam organisasi merupakan bagian dari kultur organisasi. Paguyuban Batik Giriloyo dalam berorganisasi sudah menuju ke arah yang lebih modern terlihat dari tata cara pemberian upah dan peraturan-peraturan dalam organisasi, namun untuk perilaku rutin dan norma-norma lain masih tradisional seperti tentang produktivitas kerja dan manajemen keuangan.

Berikut kutipan wawancara dengan Ketua Paguyuban Giriloyo mengenai produktivitas kerja kepada anggota :

"sampai selesai biasanya antara 15-30 hari tergantung motif dan kerumitannya. Ngga ada target mbak..kan mereka nyambi momong anak, masak dan lain-lain"

Senada dengan pernyataan di atas, berikut kutipan wawancara dengan narasumber JHS mengenai produktivitas kerja para pengrajin :

"kalau misalnya mereka ditanya ibu sehari bekerja berapa jam..susah itu njawabnya...malem kalau mereka punya waktu ya..dikerjakan"

Berikut kutipan wawancara dengan Ketua Paguyuban Giriloyo mengenai tata cara pemberian upah dan besarnya nilai upah :

"Jadi begini mbak..kita rutin kan ada pertemuan...jadi kalau ada kain yang mau dikerjakan..ditawarkan, berapa ini upahnya..begitu..jadi kesepakatan..ngga seperti kayak buruh dan majikan, kita ingin menghilangkan itu, kalau dulu seperti itu mbak, sebelum ada kelompok-kelompok ini. Motif itu borongan mbak...nggak perorangan..ada yang 30 ribu-100 ribu tergantung kerumitan motifnya dan kerapian pekerjaan"

Senada dengan hal tersebut di atas, berikut kutipan wawancara dengan salah seorang anggota paguyuban mengenai besarnya upah :

“ ya..kalau bikin pola antara 20 ribu (kecil) dan 30 ribu, pekerjaan menimpa di sebaliknya 20 ribu, nyecek/ isen-isen antara 25-30 ribu, bikin tembok/ motif antara 20-30 ribu “

Berikut kutipan wawancara dengan Ketua Paguyuban Giriloyo mengenai pembukuan keuangan :

“kalau pembukuan sederhana ya kita sudah bisa sebelumnya kan ada organisasi di rumah”

Senada dengan hal tersebut di atas, berikut kutipan wawancara dengan salah seorang anggota paguyuban mengenai pembukuan keuangan :

“Kalau pembukuan kas begitu ya..sesempatnya saja mbak...cuma biasa begitu, ada keluar dan masuk uang”

3. Strategi

Kebijakan-kebijakan dalam organisasi terutama dalam strategi pemasaran produk sudah memperhitungkan kepentingan bersama, seperti terlihat dalam upaya mengumpulkan produk pada kelompok usaha bersama yang mempunyai *showroom* yang strategis, seperti terungkap dalam kutipan wawancara dengan ketua paguyuban seperti di bawah ini :

“sebenarnya semua punya showroom mbak..cuma mbak lihat sendiri yang strategis di pinggir jalan kan beberapa saja, jadi ya dititipkan ke yang punya showroom yang strategis itu”

Senada dengan pernyataan di atas, berikut kutipan wawancara dengan salah seorang anggota paguyuban :

“ kalau saya kan di atas mbak (deket gunung), jadi ya saya titipkan kalau ngga ke mas Achyar (KUB Bima Sakti) ya mas nur (KUB Sekar Arum)..letaknya kan di pinggir jalan..jadi tamu-tamu bisa lihat “

Secara garis besar, akses pemasaran menjadi kendala utama untuk para pengrajin batik.

4. Tugas-tugas

Pembagian kerja di Paguyuban Giriloyo sudah ada spesialisasi masing-masing, sehingga diharapkan hasil akhirnya bisa maksimal, seperti terungkap dalam kutipan wawancara dengan Ketua Paguyuban berikut ini :

“ya macem-macem...ada yang bisa semua..ada yang hanya bisa pewarnaan begitu mbak..jadi untuk pelatihan menpora itu kita kirim sesuai keahliannya..kan kemarin itu hanya perwakilan kelompok saja begitu mbak, jadi ada spesialisasinya masing-masing”

Senada dengan pernyataan di atas, berikut kutipan wawancara dengan anggota paguyuban mengenai pembagian kerja :

“ kalau yang muda-muda banyak yang bisa bikin motif baru, jadi ya kita serahin ke mereka, kalau untuk yang tua-tua kebanyakan hanya hafal motif tradisional saja mbak”

5. Teknologi

Fasilitasi peralatan dan keahlian yang ada dapat mendukung perkembangan teknologi, Hal ini tampak dalam penggunaan serat alam dan sintetis, variasi produk batik dan pengolahan limbah batiknya, sudah ada sumur buangan untuk limbah batik. Hal yang masih tampak sederhana adalah pola *fashion* dan pengemasan batik.

Keahlian anggota dapat menghasilkan variasi bermacam-macam produk batik. Paguyuban Batik Giriloyo sejak tahun 2008 sudah mulai menggunakan motif alam, selain motif sintetis.

Berikut kutipan wawancara dengan Ketua Paguyuban mengenai penggunaan serat alam seperti di bawah ini :

“ya..kalau untuk serat alam kita baru mulai tahun 2008 setelah mendapat bimbingan dari JHS”

Senada dengan pernyataan di atas, berikut ini kutipan wawancara dengan narasumber JHS mengenai salah satu materi pendampingan :

“..lalu bagi yang kurang terampil terus proses pewarnaan..itu dengan segala rumus-rumusnya baik sintetis maupun alami”

Adapun produk batik sudah ada variasi dari yang semula hanya kain, berkembang menjadi hiasan dinding, batik kayu dan lain-lain.

Berikut kutipan wawancara dengan Ketua Paguyuban mengenai variasi produk batik :

"ada kain, sarung bantal, hiasan dinding, batik kayu dan lain-lain"

Senada dengan pernyataan di atas berikut kutipan wawancara dengan narasumber JHS mengenai variasi produk batik :

"selain produk bentuk jarik ada variasi apa, serbet dan hiasan dinding lain sebagainya, nah ini kan harus ada supporting skill itu baik lalu ada yang beberapa orang yang dilatih."

Berikut kutipan wawancara dengan Ketua Paguyuban mengenai pembuangan limbah batik :

"sebelumnya sudah ada bimbingan dari JHS mengenai limbah..dibuatkan tempat untuk pembuangannya di samping gazebo..ada 3 sumur mbak.. 2 kedap air, satunya ngga"

Senada dengan pernyataan di atas berikut kutipan wawancara dengan narasumber JHS mengenai bantuan pengolahan limbah :

"lalu limbah batiknya, treatmen limbahnya..kita buatkan juga sumur buat limbahnya terus makanya ketika menpora itu lalu ya bagian saya ya bagaimana menata lingkungan kerja sebagai Desa batik"

Adapun untuk pengemasan dan pola *fashion* batik masih sederhana.

Berikut kutipan wawancara dengan ketua paguyuban mengenai pengemasan :

"Kita dulu hanya pakai tas kresek mbak..lalu ada pelatihan Menpora yang dari LAWE itu"

Senada dengan pernyataan di atas berikut kutipan wawancara dengan narasumber dari LAWE mengenai pengemasan produk sebelum pelatihan :

"iya..sebelumnya pakai plastik (kresek) saja. Iya kemudian saya ngajarinnya itu pakai tas kertas"

Berikut kutipan wawancara dengan ketua paguyuban mengenai pola *fashion* yang masih sederhana :

"Kalau itu kita kendalanya di penjahit mbak..belum ada yang punya keahlian kesitu...kita perlu pelatihan itu mbak"

Senada dengan pernyataan di atas berikut kutipan wawancara dengan narasumber ISI mengenai pola *fashion* / pengetahuan desain para pengrajin batik:

“awalnya kan pengrajin yang disana itu bisanya istilahnya hanya menjahit begitu jadi kami memberikan penjelasan tentang desain yang baik itu seperti apa”

6. Orang-orang/ Individu

Pembentukan kelompok/ perekrutan anggota adalah berdasarkan wilayah-wilayah yang saling berdekatan, seperti terungkap dalam kutipan wawancara dengan Ketua Paguyuban di bawah ini :

“kalau Paguyuban Giriloyo itu masih satu kelurahan anggotanya yaitu Wukirsari”

Senada dengan pernyataan di atas, berikut kutipan wawancara dengan anggota seperti di bawah ini :

“kelompok-kelompok di sini semua masuk Paguyuban mbak, itu sukarela”

7. Struktur

Struktur organisasi atau desain/ bentuk organisasi pada saat permulaan sebelum dimulainya program kementerian adalah sudah berbentuk kelompok-kelompok, seperti terungkap dalam kutipan wawancara dengan Ketua Paguyuban di bawah ini :

“Jadi kita berdiri pada tahun 2008, setelah mendapatkan pendampingan JHS.ya..untuk mewedahi para pengrajin dan menjaga persaingan mbak..biar ada keseragaman harga begitu..kalau ada yang nurunin harga semanya kan nanti persaingannya tidak sehat”

Adapun pendapat narasumber dari Dinas Perijinan Bantul mengenai bentuk organisasi di Desa Wukirsari kalau dilihat dari sisi badan usaha adalah masih berbentuk embrio. Berikut ini kutipan wawancaranya :

“..dia masih embrio.baru berkelompok itu saya lihat...dia masih..ee...kalau secara kelembagaan...belum..jadi kelompok-kelompok non formal..”

Berdasarkan kutipan wawancara di atas maka pada didapat kesimpulan bahwa kondisi organisasi sebelum dilaksanakan program Fasilitasi, Asistensi dan Inkubasi adalah sebagai berikut :

1. Organisasi sudah berbentuk kelompok usaha bersama yang tergabung dalam paguyuban yang bertujuan untuk menjalin kemitraan antar para pengrajin dan menjaga persaingan sehat.
2. Kultur organisasi dalam hal pemberian upah adalah secara kesepakatan bersama. Produktivitas kerja tergantung dari masing-masing individu karena sebagian besar ibu-ibu adalah ibu rumah tangga. Mengenai manajemen keuangan sudah ada pembukuan sederhana.
3. Strategi pemasaran yang menjadi kebijakan organisasi antara lain dengan mewadahi/ menampung produk pengrajin yang mempunyai letak *showroom* kurang strategis, dititipkan ke pengrajin yang mempunyai *showroom* yang strategis.
4. Pembagian tugas atau spesialisasi pekerjaan sudah ada.
5. Peralatan fasilitas, dan keahlian yang ada untuk mendukung kemajuan teknologi, antara lain sudah ada *supporting skill* untuk membuat variasi produk batik, penggunaan motif serat alam sejak tahun 2008 dan adanya pengolahan *waste treatment* hasil dari pendampingan JHS sebelumnya. Adapun untuk pola *fashion* batik dan pengemasan masih sederhana.
6. Perekrutan keanggotaan bersifat sukarela, dan lebih dikarenakan lokasi tempat tinggal.
7. Struktur organisasi belum berbadan hukum.

4.2.1.2. Gambaran Proses Perencanaan Program Fasilitasi, Asistensi dan Inkubasi

Proses ini menggambarkan tahap perencanaan yang dilaksanakan oleh agen perubahan.

1. Tujuan dan Sasaran Kegiatan

Tujuan spesifik dari program pelatihan berdasarkan dokumen model fasilitasi dan asistensi inkubasi bisnis adalah sebagai berikut .²³

- a. Meningkatkan kemampuan wirausahawan muda/ pengrajin batik tulis dalam melakukan kewirausahaan sehingga bisnis yang dilakukannya berkembang, kuat dan mandiri.
- b. Membantu memecahkan masalah yang dihadapi wirausahawan muda/ pengrajin batik tulis dalam melakukan aktivitas bisnisnya agar tumbuh dan berkembang menjadi wirausaha yang handal.
- c. Menumbuhkembangkan kerajinan batik tulis di kalangan generasi muda sebagai mata pencaharian yang dapat meningkatkan kesejahteraan, dan memajukan ekonomi masyarakat, khususnya di lingkungan sekitarnya dan masyarakat pada umumnya.
- d. Mempertahankan kerajinan batik sebagai kerajinan warisan budaya bangsa.

Kriteria peserta/ klien/ tenant fasilitasi dan asistensi inkubasi bisnis yaitu :²⁴

- a. Pengrajin batik tulis di Desa Wukirsari atau sekitar Kecamatan Imogiri Kabupaten Bantul.
- b. Pebisnis muda usia 18 sampai dengan 30 tahun
- c. Pebisnis pemula, atau sudah berjalan tetapi masih memerlukan penguatan usaha
- d. Usaha yang dilakukan pebisnis prospektif
- e. Produk pebisnis yang dihasilkan berwawasan lingkungan
- f. Omzet pebisnis kurang dari 1 milyar

Latar belakang pemilihan target sudah didasarkan pada survey pendahuluan sebelumnya agar sesuai dengan sasaran program yang diharapkan. Target adalah pengrajin di Desa Wukirsari karena disini dihuni oleh sebagian besar penduduk yang bermata pencaharian sebagai pembatik, dikhususkan yang masih berusia muda . Di sini terdapat komunitas usaha pengrajin batik atau usaha sejenis

²³ ibid

²⁴ ibid

(homogen). Hal ini mempermudah dalam proses identifikasi permasalahan usaha yang terjadi dan mudah digeneralisasi permasalahan terutama dalam hal-hal yang bersifat teknis usaha.

Berikut kutipan wawancara dengan ketua pelaksana program terkait dengan tujuan dan sasaran lokasi pelatihan seperti yang terungkap di bawah ini :

“karena waktu itu kita belum menemukan model jadi..kita sepakat model inkubasi itu bisa ngga satu tempat yang kira-kira wirausahanya berdekatan, itu dulu yang pertama, jadi waktu itu kita belum tahu berdekatan atau tidak ya..jadi di Yogya itu kita cek semua yang terjangkau ya...produknya itu agak memadai..kita cek ke lapangan di Yogyakarta terus termasuk yang di wukirsari nah setelah di wukirsari itu..ee..memang ada juga batik kayu yang di..ee karebet ya...tapi dia masih ini...nah kita ambil yang terakhirnya saja ya..kebetulan yang disana itu mas Nur Ahmadi itu telah mengikuti pelatihan di Yogyakarta..ini dari hasil pelatihan..(datanya) tapi waktu kita..ee..kan tadi saya bilang data yang kita punya itu dari hasil pelatihan, kegiatan lain pemilihan wirausaha muda...nah terus dari lomba bisnis plan yang datanya dari tahun 2008 ya, bahkan mungkin dari tahun 2007 ya...”

Adapun pesertanya diutamakan yang berusia muda (di bawah 35 tahun) sesuai sasaran kegiatan karena diharapkan lebih mudah dalam menyerap materi.

Berikut kutipan wawancara dengan ketua pelaksana mengenai usia sasaran target dan jumlah peserta seperti terungkap di bawah ini :

“diambil 1 kelompok itu perwakilan 3 orang , diutamakan yang berusia muda, pada waktu itu UU Kepemudaaan belum disahkan jadi masih pakai patokan di bawah 35 tahun bukan 30 tahun”

Senada dengan pernyataan di atas, berikut ini kutipan wawancara dengan ketua paguyuban mengenai usia peserta :

“waktu itu yang ikut pendampingan Menpora ada 10 kelompok karena KUB Bima Sakti anggotanya sudah sepuh-sepuh (tua), waktu itu kan menpora minta yang di bawah 35 tahun, dan berdasarkan arahan menpora waktu itu KUB Sukamaju kan anggotanya banyak dan tersebar begitu mbak...jadi karena untuk koordinasi juga jauh dan repot maka dibentuk lagi menjadi 2 yaitu KUB Pinggir Gunung dan Giri Asri”

Berikut ini kutipan wawancara dengan ketua paguyuban mengenai jumlah peserta:
“sesuai jumlah peserta saja mbak, pesertanya kan 30 orang rata-rata”

2. Pihak-pihak yang Berkepentingan

Penulis ingin menggambarkan ketepatan pihak narasumber/ pemateri yang dilibatkan dalam pelatihan adalah pihak yang cukup berkompeten dan memahami kondisi pengrajin batik di Desa Wukirsari serta proses sosialisasi yang dilaksanakan.

Hal ini terungkap dari kutipan wawancara dengan Ketua Pelaksana mengenai profil narasumber seperti di bawah ini :

“sarasehan itu kita menampilkan calon-calon narasumber...kan kita kan belum kenal ya..setelah survey kan belum kenal narasumbernya ..permasalahan-permasalahan yang sudah kita dapat dari ini nah kita langsung diarahkan sesuai dengan permasalahannya, pemodalan atau..ngga tahu itu...jadi sarasehan itu kita ketemu dengan para calon narasumber.”

Senada dengan pernyataan di atas , berikut ini kutipan wawancara dengan Ketua Paguyuban :

“sebenarnya kalau untuk pemateri sudah kami pilih orang-orang yang cukup tahu Giriloyo mbak...karena saya kan juga sebagai panitia lapangan disini”

Adapun dalam proses sosialisasi, keterlibatan para narasumber pemateri ada yang kurang sehingga terlihat kurang koordinasi. Hal ini terungkap dalam kutipan wawancara dengan narasumber dari JHS seperti di bawah ini :

PEN : “sebelumnya ada rapat koordinasi atau bagaimana bu”. THI :” nggak ada hehe, waktu itu saya cuma ditelpon”

Berbeda dengan pernyataan di atas, berikut kutipan wawancara dengan narasumber dari Dinas Perijinan terkait dengan proses sebelum pelaksanaan :

“iya, dan saat pembukaannya yang dihadiri oleh Dirjen itu juga saya hadir”

3. Faktor-faktor Kekuatan dan Kelemahan

Penulis ingin mengetahui proses identifikasi faktor yang akan diubah. Untuk mengetahui faktor kekuatan dan kelemahan, *agent of change* melakukan proses

survey pendahuluan, seperti terungkap dalam kutipan wawancara dengan ketua pelaksana seperti di bawah ini :

“ya sosialisasi dulu baru survey...cuma tanggalnya saya lupa, cuma waktu itu di Hotel Saphir, nah setelah itu baru kita survey”..

Adapun hasil survey pendahuluan untuk KUB Sekar Arum sebagai contoh sampel dari Paguyuban Giriloyo berdasarkan dokumen usulan peserta inkubator bisnis adalah sebagai berikut :

- a. Adanya permasalahan akses pemasaran
- b. Perlu peningkatan kreativitas pengembangan motif

Selain itu ada saran/ masukan sebagai solusi yaitu antara lain :

- a. Harus diperkuat kelembagaan antar pengrajin sehingga membentuk sentra batik tulis
- b. Perlu dibantu akses pemasaran seperti pembuatan *company profile*, brosur, dan kesempatan pameran
- c. Pendaftaran merek secara kolektif untuk sentra batik tulis tersebut
- d. Pelatihan desain motif batik

Hasil survey tersebut di atas berdasarkan pengamatan di lapangan seperti terungkap dalam kutipan wawancara dengan Ketua Pelaksana seperti di bawah ini:

“oh itu ini...waktu kita ke lapangan kan mendapat permasalahan-permasalahan,nah apa yang menjadi kendala..ada sih pertanyaan pertanyaan waktu itu,kemudian kita rangkum”

Adapun hasil survey pendahuluan tersebut tidak memperhitungkan fakta-fakta lain yang ada terkait dengan kondisi sasaran setelah ada pendampingan dari JHS, seperti terungkap dalam kutipan wawancara dengan ketua pelaksana seperti di bawah ini :

PFN : “kalau temuan disana (saat survey pendahuluan) waktu itu bagaimana, apakah sudah jadi..seperti karena ada pembinaan dari LSM sebelumnya”

ECN : “waktu itu kita ngga melihat kesitu ya..yang penting untuk kepentingan kita”

4. Penggunaan Strategi

Strategi yang jelas diperlukan dalam desain perencanaan untuk mencapai sasaran. Berdasarkan survey pendahuluan yang sudah dilakukan sebelumnya maka kemudian dilakukan proses penentuan materi yang akan di berikan. Adapun materi yang akan diberikan berdasarkan studi dokumen adalah mengenai konsultasi hukum dan bisnis usaha (perijinan, legalitas usaha dan kelembagaan), merancang desain produk, pemasaran dan promosi produk, bimbingan perolehan permodalan, pengemasan produk, produk berwawasan lingkungan, pengelolaan usaha dan pembukuan, penataan lingkungan kerja/ usaha, dan pengembangan jejaring usaha.

Identifikasi awal mengenai hambatan-hambatan yang akan terjadi yang bersumber bisa dari dalam (kultur organisasi) maupun dari luar diperlukan dalam desain perencanaan namun *agent of change* tidak melihat adanya hambatan yang akan terjadi, seperti terungkap dalam kutipan wawancara dengan ketua pelaksana di bawah ini :

PEN : "mungkin lokasinya disana atau pesertanya bagaimana..tingkat pendidikan itu pengaruh ngga begitu "

ECN : "kayaknya nggak ada hambatan hehe, malah kalau ngga salah mereka merasa ini menambah pengetahuan, ada kan hasil ini ya"

5. Rencana Pengukuran Keberhasilan / Evaluasi

Program fasilitasi, asistensi dan inkubasi ini belum mempunyai rencana pengukuran keberhasilan/ evaluasi yang meliputi indikator-indikator keberhasilan dan rencana evaluasi kegiatan yang dapat mengindikasikan adanya proses kematangan desain perencanaan. Evaluasi yang ada hanya berbentuk kesan dan pesan peserta, seperti terungkap dalam kutipan wawancara penulis dengan Ketua Pelaksana seperti dibawah ini:

PEN : "Lalu untuk evaluasi setelah pelatihan itu keberhasilannya hanya dari ini ya..hasil wawancara yang ada disini (dalam model inkubasi berbentuk kesan pesan) ya pak". ECN : "iya"

Senada dengan pernyataan di atas, berikut kutipan wawancara dengan narasumber dari SMEDC UGM :

"Harusnya dia ada laporan ya, tapi saya tidak tahu. Jadi seperti misalnya..ee..jadi ada evaluasi dua, yang satu untuk kegiatan pelatihan itu, lalu yang kedua pelaksanaan. Evaluasi kegiatan itu seperti misalnya pemateri itu siapa, bagaimana ia memberikan materi"

6. Urgensi Perubahan

Program ini menurut *agent of change* sangat penting mengingat dari tujuan kegiatan seperti yang telah disebutkan sebelumnya, seperti terungkap dalam wawancara dengan ketua pelaksana seperti di bawah ini :

"ya penting...kan kita mau para wirausahwan muda itu maju ya...terutama yang usia-usia di bawah 35 tahun..waktu tahun 2009 (bulan Juni) kan UU Pemuda belum keluar jadi masih mengacu kesini bukan di bawah 30 tahun "

Senada dengan pernyataan di atas, berikut kutipan wawancara dengan ketua paguyuban :

"Ya ..penting mbak...kami juga mengharapkan lagi kelanjutan programnya"

7. Dukungan Dana

Program fasilitasi, asistensi dan inkubasi ini didukung dari DIPA Kemenegpora TA 2009, seperti terungkap dalam kutipan wawancara dengan ketua pelaksana di bawah ini :

PEN : "kalau untuk dukungan dana itu kan dari sini., DIPA Kemenegpora ya pak .eee itu boleh tahu nominalnya ngga pak, itukan di bawah 100 ya an kan termasuk swakelola"

ECN : "iya dari DIPA, kalau nominalnya..eee.."

8. Rencana pangsa pasar

Pangsa pasar adalah kalangan menengah ke atas dikarenakan batik tulis bernilai jual tinggi, seperti terungkap dalam kutipan wawancara dengan ketua pelaksana di bawah ini :

" nilai jualnya...kan di atas 300 ribu..ya menengah ke atas "

Senada dengan pernyataan di atas, berikut kutipan wawancara dengan ketua paguyuban :

“*ya ..untuk menengah ke atas karena cukup mahal harganya*”

Dari analisa di atas dapat disimpulkan bahwa pada proses *unfreezing/* penyadaran ditemukan beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Gambaran awal kondisi organisasi antara lain sebagai berikut ; organisasi sudah berbentuk kelompok usaha bersama yang tergabung dalam paguyuban yang bertujuan untuk menjalin kemitraan antar para pengrajin dan menjaga persaingan sehat ; kultur organisasi dalam hal pemberian upah adalah secara kesepakatan bersama, produktivitas kerja tergantung dari masing-masing individu karena sebagian besar ibu-ibu adalah ibu rumah tangga, mengenai manajemen keuangan sudah ada pembukuan sederhana; Akses pemasaran menjadi kendala utama adapun strategi pemasaran yang menjadi kebijakan organisasi antara lain dengan mewadahi/ menampung produk pengrajin yang mempunyai letak *showroom* kurang strategis, dititipkan ke pengrajin yang mempunyai *showroom* yang strategis; pembagian tugas atau spesialisasi pekerjaan sudah ada; peralatan fasilitas, dan keahlian yang ada untuk mendukung kemajuan teknologi, antara lain sudah ada *supporting skill* untuk membuat variasi produk batik, penggunaan motif serat alam sejak tahun 2008 dan adanya pengolahan *waste treatment* hasil dari pendampingan JHS sebelumnya, adapun untuk pola *fashion* batik dan pengemasan masih sederhana; perekrutan keanggotaan bersifat sukarela, dan lebih dikarenakan lokasi tempat tinggal; struktur organisasi belum berbadan hukum.
2. Pada tahapan perencanaan program oleh *agent of change* ditemukan fakta-fakta sebagai berikut ; rencana tujuan sudah sesuai dengan sasaran/ target yang dituju; keterlibatan pihak-pihak yang dilibatkan sebagai narasumber cukup berkompeten; pengidentifikasian faktor-faktor pendukung dan penghambat perubahan kurang detail dikarenakan keterlibatan narasumber pemateri dalam proses penelusuran survey pendahuluan program kurang/ tidak ada, hasil survey pendahuluan terbatas pada pemasaran dan motif dan tidak memperhitungkan keberadaan/ hasil pendampingan LSM sebelumnya ;

strategi perubahan dilakukan perencanaan materi pelatihan oleh *agent of change* berdasarkan survey pendahuluan; rencana pengukuran keberhasilan program dan evaluasi tidak ada.

4.2.2. Proses Perubahan (*Changing*)

Proses perubahan ini memberikan gambaran proses pelaksanaan program fasilitasi, asistensi dan inkubasi dan gambaran setelah adanya program fasilitasi, asistensi dan inkubasi.

4.2.2.1. **Gambaran Proses Pelaksanaan Program Fasilitasi, Asistensi dan Inkubasi**

1. Tujuan dan Sasaran – Sasaran

Usaha penyampaian misi diperlukan untuk mencapai tujuan dan sasaran. Berdasarkan wawancara dengan ketua pelaksana kegiatan terungkap adanya beberapa tahapan yang terjadi sebelum proses pelaksanaan fasilitasi, asistensi dan inkubasi yaitu sebagai berikut :

- a. Workshop nasional kewirausahaan pemuda bidang pemodalan pada tanggal 26-27 Mei 2009 bertempat di Hotel Saphir Yogyakarta.

Berikut ini kutipan wawancara dengan ketua pelaksana mengenai acara tersebut :

“jadi ini (untuk sosialisasi/ sarasehan)...untuk menarik mereka juga..diberi judul acaranya nasioan wirausaha muda bidang pemodalan, tapi ini sambil menjaring untuk ini juga kan (untuk calon peserta fasilitasi, asistensi dan inkubasi)..nah ini suratnya (undangan)..nah ini orang-orang yang diundangnya ya..ini ada 80 kan..tapi ngga disebutkan namanya..jadi ini langsung”

Berdasarkan dokumen tersebut terlihat bahwa peserta yang diundang adalah wirausahawan muda seluruh Indonesia dengan sebagian peserta dari Yogyakarta dengan narasumber bidang pemodalan yang berbeda dengan narasumber dengan pada saat program fasilitasi, asistensi dan inkubasi. Hal ini sesuai dengan kutipan wawancara dengan ketua pelaksana mengenai profil narasumber seperti di bawah ini :

“ya sosialisasi dulu baru survey...cuma tanggalnya saya lupa, cuma waktu itu di hotel Saphir, nah setelah itu baru kita survey..kalau yang sarasehan itu mungkin tidak sesuai dengan program yang kita ini..tapi ini yang realnya dulu ya...sarasehan itu kita menampilkan calon-calon narasumber”

- b. Survey pendahuluan kegiatan fasilitasi, inkubasi dan Asistensi Wirausaha Muda dilaksanakan pada tanggal 25-27 Juni 2009 di Yogyakarta. Hal ini sesuai dengan kutipan wawancara dengan ketua pelaksana mengenai proses survey pendahuluan seperti di bawah ini :

“ho-o survey pendahuluan ya..pertama kan dari data-data tersebut...kebanyakan berasal dari Provinsi Yogyakarta”

Hal senada diungkapkan oleh ketua paguyuban mengenai survey tersebut walaupun tidak mengingat tanggal pastinya, seperti terungkap dalam kutipan wawancara di bawah ini :

“oh iya...ya dikunjungi mbak semua..tapi kalau untuk yang di atas-atas (pelosok) ngga, kalau waktunya saya lupa”

- c. Rapat koordinasi rencana pelaksanaan bimbingan dan pendampingan program fasilitasi, asistensi dan inkubasi bisnis pemuda pada tanggal 21 Agustus 2009 bertempat di Hotel Ina Garuda.

Berikut ini kutipan wawancara dengan ketua pelaksana mengenai acara tersebut:

“kalau (ini undangannya), untuk rapat koordinasinya”

2. Kultur

Salah satu contoh strategi untuk merubah kultur organisasi menurut Cook, et.al. (1997 : 541) dalam Winardi, 2008 adalah melaksanakan implementasi program tertentu.

Berikut ini evaluasi pelaksanaan pemberian materi untuk merubah kultur berdasarkan program yang ada.

- a. konsultasi hukum dan bisnis usaha (perijinan, legalitas usaha dan kelembagaan),

Adapun dalam pemberian materi konsultasi hukum dan bisnis usaha (perijinan, legalitas usaha dan kelembagaan), diberikan oleh narasumber dari Dinas Perijinan Kab. Bantul, dengan intensitas dua kali sesi pertemuan pada tanggal 15 Oktober

2009 dengan lama pertemuan masing-masing kurang lebih 2 jam. Pelatihan ini memberikan informasi-informasi, tata cara, dan prosedur perijinan usaha dan syarat-syarat pengajuan perijinan, serta permasalahan-permasalahan yang berhubungan dengan legalitas usaha. Metode yang digunakan peragaan/ demonstrasi format perijinan, tanya jawab, dan penjelasan singkat. Hasil yang diharapkan adalah peserta dapat memahami cara pengajuan ijin usaha, prosedur dan syarat-syarat pengajuan ijin usaha.

Berikut ini kutipan wawancara dengan narasumber dari Dinas Perijinan Kab. Bantul terkait dengan intensitas pemberian materi dengan 2 kali sesi pertemuan kurang lebih masing-masing 2 jam :

“ada 2 sesi memang..jadi yang pertama adalah perijinan usaha, terus yang berikutnya untuk kelembagaannya”

“masing-masing 1.5-2 jam kalau tidak salah”

Berikut ini kutipan wawancara dengan narasumber dari Dinas Perijinan Kab. Bantul terkait dengan tata cara pemberian dan isi materi :

“penjelasannya hanya pakai ini (laptop), powerpoint, disampaikan ke para pengrajin pemuda kemudian ya sudah tanya jawab begitu”

“untuk kelembagaannya, kelembagaannya dalam artian saya arahkan ke koperasi begitu”

“tentang perijinan umum”

Berikut ini kutipan wawancara dengan narasumber dari Dinas Perijinan Kab. Bantul terkait dengan pengetahuan mengenai kondisi bentuk badan usaha pengrajin batik pada saat sekarang :

“Behum..soalnya kalau tidak salah koperasi itu kan ada syaratnya..minimal modal usahanya berapa..dan lain-lain. Waktu itu sudah saya surankan harus dengan akte pendiriannya dengan notaris....tapi kalau dari sisi anggaran sepertinya mereka belum mampu lah”

Materi pelatihan tentang perijinan dan kelembagaan ini agak susah diterima oleh sebagian besar peserta dan mereka tidak merasakan perlunya materi ini.

Berikut ini kutipan wawancara dengan ketua paguyuban mengenai pendapat tentang pemahaman materi yang diberikan :

"kalau teman-teman kan banyak juga yang lulusan SD mbak..jadi ya kalau untuk materi perbankan sama perijinan itu nangkap bahasanya agak sulit mbak "

Berikut ini kutipan wawancara dengan ketua paguyuban mengenai pendapat tentang manfaat pelatihan yang diberikan :

"kalau untuk perijinan..saya rasa ngga perlu ya mbak..kami kan cuma UKM bukan kayak mebel begitu lho, lalu untuk koperasi...kalau masukan dari Menpora jangan berbentuk koperasi karena nanti tidak bisa dapat dana block grant begitu"

Hal senada juga diungkapkan oleh ketua pelaksana, seperti terungkap dalam kutipan wawancara berikut ini :

"kalau untuk ini (dana dari pemerintah) ngga boleh bentuk koperasi kalau untuk instansi lain boleh koperasi..pemerintah juga kan kalau koperasi itu kan jadi nggak boleh.Jadi gini ni kalau kita menganjurkan suatu kelompok untuk bentuk koperasi, silahkan saja itu boleh tapi nanti hanya bisa di ini saja (dihina) oleh Departemen Koperasi saja..jadi kalau dia mau ngajukan ke pemerintah itu..ke kita itu ngga bisa...jadi bentuknya kelompok tapi bukan koperasi"

Selain materi pelatihan tentang perijinan dan kelembagaan , ada juga materi tentang HAKI, seperti diungkapkan oleh narasumber dari dinas perijinan berikut ini :

"waktu itu saya menyinggung juga tentang HAKI ya"

Namun hal tersebut belum diimplementasikan di lapangan karena ada kendala belum ada ciri khas dan ketiadaan modal, seperti terungkap dalam kutipan wawancara dengan ketua paguyuban seperti di bawah ini :

"kendalanya itu yang pertama karena kita belum punya ciri khas mbak..yang kedua itu bahan yang buat sampel mahal mbak..kita ngga punya modal.jadi yang

mau diuji itu pakai kain yang lebar begitu mbak...saya tanya kalau sedikit (secuil) saja bagaimana..wah nga bisa kan ada uji kelenturan dan lain-lain begitu...nah kendalanya di modal mbak”

b. Bimbingan perolehan pemodal

Pemberian materi bimbingan perolehan pemodal diberikan oleh narasumber dari Bank BPD Kabupaten Bantul, dengan intensitas satu kali sesi pertemuan pada tanggal 1 Oktober 2009 dengan lama pertemuan masing-masing kurang lebih 2 jam. Peiatihan ini memberikan informasi-informasi, tata cara, dan syarat-syarat pengajuan modal usaha dengan lembaga-lembaga pemodal contohnya dengan BPD Kabupaten Bantul. Metode dilakukan dengan ceramah, tanya jawab dan diskusi tentang syarat dan mekanisme pengajuan dan pencairan dana pinjaman (kredit) perbankan.

Materi pelatihan tentang bimbingan perolehan pemodal ini agak susah diterima oleh sebagian besar peserta dan mereka tidak merasakan perlunya materi ini.

Berikut ini kutipan wawancara dengan ketua paguyuban mengenai pendapat tentang pemahaman materi yang diberikan :

“kalau teman-teman kan banyak juga yang lulusan SD mbak..jadi ya kalau untuk materi perbankan sama perijinan itu nangkap bahasanya agak sulit mbak “

Berikut ini kutipan wawancara dengan ketua paguyuban mengenai pendapat tentang tindak lanjut setelah pelatihan yang diberikan :

“kalau kita itu dari orang-orang tua dulu mindsetnya tu takut pinjam ke bank mbak..dan itu riba..jadi ya dari dulu nggadain barang berharga saja kalau mau menambah modal begitu”

c. Produk berwawasan lingkungan

Adapun dalam pemberian materi produk yang ramah lingkungan ini seperti yang tercantum dalam dokumen Kemenegpora terungkap fakta bahwa tidak dilaksanakan di hadapan peserta namun dalam rapat koordinasi antar instansi,

seperti yang terungkap dalam kutipan wawancara dengan narasumber dari Disperindagkop dan UKM Yogyakarta mengenai lokasi dan penerima materi di bawah ini :

“itu untuk kegiatan yang di Hotel Garuda..waktu itu memang cuma 1 hari kegiatan saya..cuman untuk ee..pelatihan keompok batik ini saya kurang tahu”

“pesertanya dari instansi-instansi..kalau ngga salah instansi-instansi itu...kalau disperindagkop kan hubungannya dengan ukm ya, terus dari praktisi sendiri, ada dari ISI...jadi narasumbernya yang jelas, praktisi dan dari instansi-instansi terkait”

Hal ini dimungkinkan karena pelatihan sejenis sudah ada sebelumnya disertai dengan bantuan fisik oleh JHS, seperti terungkap dalam kutipan wawancara dengan ketua paguyuban berikut ini :

kebetulan kalau dari Menpora kita ngga ada pelatihan itu..jadi sebelum nya sudah ada bimbingan dari JHS mengenai limbah..dibuatkan tempat untuk pembuangannya

Jadi untuk pemberian materi ini tidak dapat dievaluasi pelaksanaannya.

d. Pengelolaan usaha dan pembukuan,

Pemberian materi pengelolaan usaha dan pembukuan ini diberikan oleh narasumber dari Kemenegpora, dengan intensitas satu kali sesi pertemuan pada tanggal 10 September 2009 dengan lama pertemuan kurang lebih 3 jam. Pelatihan ini memberikan penguatan dan melatih peserta melakukan pembukuan usaha yang benar, dimulai dengan pengantar pembukuan, penjelasan tentang penentuan harga jual dengan contoh-contoh perhitungan, membuat pencatatan transaksi produk dan keuntungan, dan cara membuat laporan keuangan. Metode yang digunakan penugasan, tanya jawab, metode kasus, demonstrasi atau praktek langsung dan penjelasan singkat. Hasil yang diharapkan adalah peserta dapat mengidentifikasi kesalahan perhitungan dan penulisan pembukuan keuangan, membuat contoh laporan keuangan.

Pelatihan ini cukup dipahami oleh pengrajin walaupun tidak ada modul namun pada pelaksanaannya diperlukan kedisiplinan dari pengrajin itu sendiri.

Berikut ini kutipan wawancara dengan ketua paguyuban terkait dengan tata cara pemberian materi :

“Ngga ada modul mbak... tapi langsung diskusi, tiap kelompok kan ada bendahara, dia yang buat pembukuan, kalau pembukuan sederhana ya kita sudah bisa sebelumnya kan ada organisasi di rumah, nah pak dwi waktu itu nanya, pembukuan yang sudah ada bagaimana, lalu sarannya kalau buku itu dikasih sampul dan diberi nomor, jangan ada yang hilang/ disobek, kalau ada yang salah ya jangan di tip-ex tapi dicoret saja, jadi anggota tahu kesalahannya dimana, lebih transparan begitu mbak”.

Berikut ini kutipan wawancara dengan ketua paguyuban terkait dengan realisasi di lapangan :

“ya...ada yang begitu, karena menurut kita di tip ex itu wajar saja ya, padahal kalau pembukuan yang benar tidak boleh”

e. Penataan lingkungan kerja/ usaha,

Pemberian materi penataan lingkungan kerja/ usaha ini diberikan oleh narasumber dari JHS (Jogja Heritage Society), dengan intensitas satu kali sesi pertemuan pada tanggal 8 Oktober 2009 dengan lama pertemuan kurang lebih 3 jam. Pelatihan ini memberikan informasi tentang bagaimana tata cara membuat yang sehat dan penataan lingkungan usaha. Kegiatan ini dilakukan melalui ceramah, tanya jawab, curah pendapat, dan diskusi.

Pelatihan ini cukup dipahami oleh para peserta walaupun tidak ada modul karena bersifat aplikatif.

Berikut ini kutipan wawancara dengan narasumber dari JHS mengenai intensitas pemberian materi dan cara pemberian materi:

“kira-kira 3 jam-an”

"waktu itu saya langsung saja ya ngasihnya karena ngga sempet lah waktu itu, saya lebih langsung ke interaksi"

Berikut ini kutipan wawancara dengan narasumber dari JHS mengenai isi materi yang diberikan :

"saya buat seperti pancingan begitu ya..seperti misalnya sekarang kan banyak dilunjungi orang..kalau menurut anda semua mesti bagaimana..lingkungan kita harus diapakan..nah dari situ kan dia ngomong-ngomong..pokoke dari situ ngikutin aja apa yang mereka ini gitu"

"jadi seperti ini misalnya, ibu kalau membatik itu dimana sih kalau di rumah itu..begitu kan..ya itu di depan, atau di dapur atau dimana begitu, macem-macem...terus apa yang dibutuhkan ketika mbatik itu ruang seperti apa...ya sudah kelihatan gambarnya itu..misalnya..ketika ada uap malam dan seterusnya berarti kan harus ada sirkulasi udara yang baik..begitu"

"termasuk kalau orang datang kesini itu senang melihat orang yang sedang membatik juga, kadang-kadang begitu ...berarti rumah itu akan dikunjungi..tidak hanya di showroomnya...tidak hanya di wokshopnya..tapi nylusup kemana-mana..kepengimnya kan nyari di rumah-rumahnya begitu kan..berarti ibu harus siap rumahnya dikunjungi orang...harus bersih dan lain sebagainya"

Senada dengan hal tersebut di atas berikut kutipan wawancara dengan ketua paguyuban mengenai isi materi:

"itu langsung di lapangan mbak...dijelaskan mengenai bagaimana penerangan, kan waktu teman-teman membatik itu rata-rata malam..minimal pakai berapa watt terus posisi duduk bagaimana biar enak, dan dari segi kesehatan bagaimana, kan kalau terlalau rendah duduknya bikin pegel..lalu tentang asap...baiknya gimana begitu"

"bu titi kan arsitek..judi dia peduli sama rumah-rumah Joglo ini..jangan sampai dirubah menjadi model kota begitu mbak..kan orang ingin lihat naturalnya begitu mbak..lalu halaman juga jangan diconblock..biarkan rumput alami saja"

3. Strategi

Metode- metode perubahan yang dapat diterapkan menurut (Schermerhorn, Hunt, Osborn , 1991: 494-495) dalam Winardi, 2008 dalam target/ sasaran bidang strategi, diantaranya adalah modifikasi rencana-rencana strategis; modifikasi rencana-rencana operasional;

Berikut ini evaluasi pelaksanaan pemberian materi untuk menguatkan strategi pemasaran yang ada :

a. Pemasaran dan promosi produk,

Pemberian materi pemasaran dan promosi produk ini diberikan oleh narasumber dari SMEDC (Small and Medium Enterprise Development Center), sebuah pengembangan UKM di bawah UGM, dengan intensitas satu kali sesi pertemuan pada tanggal 14 September 2009 dengan lama pertemuan kurang lebih 3 jam. Pelatihan ini memberikan informasi tentang pemasaran dan promosi produk dimulai dengan pengantar pemasaran dan promosi produk, langkah-langkah mempromosikan produk, dan hal-hal yang diperlukan pasca promosi. Kegiatan ini dilakukan melalui ceramah, tanya jawab, curah pendapat, problem solving dan diskusi. Hasil yang diharapkan adalah peserta dapat mengidentifikasi langkah-langkah yang harus dipersiapkan dalam mempromosikan produk, dan memahami cara yang tepat melakukan promosi dan tempat menjual produk.

Berikut ini kutipan wawancara dengan narasumber dari SMEDC UGM terkait dengan intensitas pemberian materi dengan 1 kali sesi pertemuan kurang lebih 3 jam :

"saya hanya satu hari. Untuk materi saya ada sekitar 3 jam"

Berikut ini kutipan wawancara dengan narasumber dari SMEDC UGM terkait dengan permasalahan yang terjadi pada pengrajin mengenai pemasaran:

"kalau dari kita punya data..permasalahan utama UKM itu adalah pasar, kemudian yang kedua teknologi, manajemen, dan yang keempat adalah modal "

"yang jelas itu segmen..segmen batik itu seperti apa, misalnya mau segmen bawah ya yang murah"

"ya..kalau yang segmen menengah oke yang agak ada bentuk lain, bagaimana bisa mengemasnya, itu kan pemasaran akan itu...tapi segmen mana yang kamu tuju.."

"kalau yang saya lihat begini, begitu nitip itu artinya dari produsen ke konsumen itu kan melalui tangan itu harganya menjadi lebih tinggi"

Berikut ini kutipan wawancara dengan ketua Paguyuban terkait dengan manfaat setelah diberikan pelatihan pemasaran :

"kalau secara langsung sih ngga mbak...cuma yang jelas..setelah itu banyak anak UGM kesini ya ada yang datang,ada yang tulis skripsi tentang batik, jadi mungkin ada promosi mulut ke mulut begitu mbak"

Berikut ini kutipan wawancara dengan anggota Paguyuban terkait dengan materi yang diberikan dalam pemasaran :

" ya waktu kita diajarin ngomong mbak..gimana kalau ketemu orang...harus bisa promosikan "

b. Pengemasan produk,

Pemberian materi pengemasan produk ini diberikan oleh narasumber dari LAWE, UKM pemberdayaan perempuan di bidang lurik, dengan intensitas dua kali sesi pertemuan berlangsung selama 2 hari yaitu pada tanggal 8-9 September 2009 dengan lama pertemuan kurang lebih masing-masing 2 jam. Pelatihan ini memberikan penguatan dalam bidang pengemasan produk, jenis-jenis pengemasan, bahan kemasan, cara dan teknik pembuatan kemasan produk dengan praktek langsung dipandu oleh instruktur tentang langkah-langkah pembuatan kemasan produk. Hasil yang diharapkan adalah peserta dapat membuat model pengemasan untuk kain batik, membuat produk modifikasi, dan mengerti tingkat kemasan produk yang sesuai nilai produk.

Berikut ini kutipan wawancara dengan narasumber dari LAWE mengenai intensitas pelatihan dan waktu pelatihan:

"waktu itu 2 jam"

"Itu tanggalnya 8-9 september 2009"

Berikut ini kutipan wawancara dengan narasumber dari LAWE mengenai latar belakang pemberian materi dan tata cara pemberian materi:

"iya..sebelumnya pakai plastik saja. Iya kemudian saya ngajarinnya itu pakai tas kertas"

"iya langsung praktek cuma pakai whiteboard saja. Mereka langsung mencontoh packagingnya"

Berikut ini kutipan wawancara dengan narasumber dari LAWE mengenai bahan pembuat kemasan yang diajarkan.

"nggak pakai sablon sih. Kita ngajarinnya sih masih pakai polos"

"Kita sendiri ngga pakai ini ya ini bahannya saja 40 ribu an, karena lapisannya pakai kain lurik .(dus tempat baju)..ya tempat kainnya...ya kalau mereka kan kainnya mahal ya..harganya sudah berapa gitu Jadi kemasan mahal ini bisa mengangkat gitu lo"

Menurut penulis, pelatihan ini cukup efektif, terungkap dari kutipan wawancara dengan ketua paguyuban seperti di bawah ini :

"ada pelatihan Menpora yang dari LAWE itu...kemudian kita kembangkan disitu..kebetulan salah satu dari kami cukup fokus disitu..KUB Berkah Lestari jadi ya tinggal kita ambil saja sesuai pesanan, harganya tas kertas 1000-2000 tergantung ukuran kaau untuk box nya 10000"

c. Pengembangan jejaring usaha.

Pemberian pengembangan jejaring usaha ini diberikan oleh narasumber dari HIPMI dengan intensitas satu kali sesi yang berlangsung pada 22 Oktober 2009. Pelatihan ini memberikan penguatan dalam bidang jejaring usaha dengan memberikan kiat-kiat atau tata cara membangun, mengembangkan dan menjaga jaringan usaha. Dilakukan dengan ceramah, curah pendapat atau sharing pengalaman. Hasil yang diharapkan adalah peserta dapat mencari jaringan usaha

melalui lembaga pemerintah atau swasta, dan peserta memahami cara menjaga daya ikat jaringan usaha.

Menurut penulis pemahaman materi akan pelatihan ini cukup bagus hanya tinggal implementasinya, berikut kutipan wawancara dengan ketua paguyuban mengenai kesan setelah mendapat pelatihan :

"tentang pengembangan jaringan ya mbak..itu sangat menginspirasi dan membuat semangat mbak, karena pak Setyo itu kan mantan juragan batik juga..jadi dia banyak berbagi bagaimana dia menjadi seperti sekarang...bagaimana cara lobi..begitu "

4. Tugas-Tugas

Metode- metode perubahan yang dapat diterapkan menurut (Schermerhorn, Hunt, Osborn , 1991: 494-495) dalam Winardi, 2008 dalam target/ sasaran bidang tugas-tugas, salah satunya adalah modifikasi desain pekerjaan; terapkan perkayaan pekerjaan. Menurut penulis, pelatihan merancang desain produk dapat dimasukkan dalam kategori ini.

Pemberian materi desain produk ini diberikan oleh narasumber dari ISI Yogyakarta dengan intensitas satu kali sesi pertemuan pada tanggal 3 September 2009. Pelatihan ini bertujuan memberikan penguatan di bidang desain produk yang meliputi rancangan desain *fashion*, produk, motif batik, tren warna serta penggunaan bahan kain. Kegiatan ini dilakukan melalui diskusi, penugasan, praktek pembuatan rancangan/ desain produk, dan ceramah. Hasil yang diharapkan adalah peserta dapat membuat desain produk *fashion*, dan memahami tentang trend warna dan contoh-contoh desain.

Menurut penulis, pelatihan tersebut kurang intens karena singkatnya waktu sehingga tidak terdeteksi adanya faktor kendala/ hambatan di kemudian hari, namun peserta cukup paham dengan materi yang diberikan.

Berikut ini kutipan wawancara dengan narasumber dari ISI Yogyakarta terkait dengan intensitas pemberian materi dengan 1 kali sesi pertemuan kurang lebih 2 jam :

“kalau tidak salah satu kali sesi itu, satu atau dua jam begitu”

Berikut ini kutipan wawancara dengan narasumber dari ISI Yogyakarta terkait dengan isi dan cara pemberian materi :

“materi yang kami berikan secara umum ya. Tentang standar umum ya, pengenalan produk-produk yang berkembang saat ini, awalnya kan pengrajin yang disana itu biasanya istilahnya hanya menjahit begitu jadi kami memberikan penjelasan tentang desain yang baik itu seperti apa, menurut kita desain yang baik itu desain yang laku jual, desain yang baik itu yang menurut kita tidak baik tapi menurut pasar baik, desain yang baik itu seperti apa...saya kasih contoh-contoh desain itu seperti ini seperti itu pada waktu itu lalu saya bawakan majalah untuk melihat sekarang itu desain batik itu seperti apa...kemudian mereka saya coba untuk..ee..tidak bagus sketch nya tidak apa-apa soalnya anda bukan ahli gambar tapi anda adalah tukang batik atau tukang jahit begitu, nah dengan begitu mereka sudah terpancing ..oh desain yang laku itu seperti ini...saya tidak mengajari mereka ..ini yang bagus tapi membuka wawasan mereka, pikiran mereka bahwa desain yang bagus itu selalu berubah, apa yang mereka explore,eksplornya gimana ya yang di internet, ya di majalah, ya melihat pameran di mall, silahkan melihat di mall. Yang namanya pengusaha itu harus keliling, tidak cuma di rumah thok terus diem, terus menjahit itu tidak, tapi trend saat ini seperti ini apa. Maka desainer itu pasti punya setumpuk majalah, punya informasi dari luar sehingga mereka bisa ..jadi kalau tingkat desainer itu bisa menentukan posisi saya di mana bukan saya ikut siapa, nah pengrajin itu saya ikut siapa, itu nggak apa-apa..dalam majalah itu, oh itu bagus,tapi modelnya misalnya dibuat mirip bajunya njenengan (kamu), itu dibuat batik bisa aja, tapi kalau saya desainer, misalnya keramik begitu ya...posisi saya dimana, bukan saya follower, nah saya dimana, punya ciri khas sendiri, ini yang saya ke mereka bukan untuk meniru desain saya itu tidak tapi bagaimana mereka membuka pikiran mereka”

Berikut ini kutipan wawancara dengan narasumber dari ISI Yogyakarta terkait tanggapan para peserta :

“ya senang sih..terus iya..iya..saya cuma dikasih 2 jam..ya ngga tahu setelah sampai di rumah bagaimana..”

Berikut ini kutipan wawancara dengan ketua Paguyuban terkait dengan pemateri dan materi desain produk yang diberikan :

“oh oya itu tentang trend warna.. kita diajari ndesain..cukup nyambung juga sih mbak walau pak Timbul itu ahli gerabah”

5. Teknologi

Metode- metode perubahan yang dapat diterapkan menurut (Schermerhorn, Hunt, Osborn , 1991: 494-495) dalam Winardi, 2008 dalam target/ sasaran bidang teknologi salah satunya adalah perbaiki peralatan serta fasilitas-fasilitas.

Dalam pelaksanaan program fasilitasi, asistensi dan inkubasi ini pihak *agent of change* memberikan bantuan fisik sebagai upaya untuk mendukung praktek pelatihan yang ada, seperti terungkap dalam kutipan wawancara dengan ketua pelaksana di bawah ini :

“supaya ee..dalam program inkubasi ini agar mereka bisa menerapkan secara langsung, kita kan ada pelatihan..setiap pelatihan itu kan ada prakteknya begitu..yang kita fasilitasi ya itu ...semua kita yang realnya saja”

Senada dengan pernyataan di atas, berikut kutipan dari ketua paguyuban mengenai bantuan tersebut :

“Jadi yang muda-muda yang bisa desain ya mereka spesialis desain..kebetulan kita dapat bantuan 2 buah komputer dari Menpora, satu saya taruh di Gazebo untuk rame-rame dan satu untuk disini. ...

Peralatan membatik mbak, dari canting, malam, kain, gawangan,dingklik , kompor dan lain-lain”

6. Orang-orang/ individu

Tidak ada proses perubahan dalam personal keanggotaan karena keanggotaan adalah bersifat sukarela dan membatik adalah suatu pekerjaan turun menurun yang sudah menjadi budaya.

7. Struktur

Ada usaha perubahan desain keorganisasian dalam salah satu kelompok usaha bersama yaitu KUB Suka Maju. Dikarenakan jumlah keanggotaan yang terlalu banyak maka mendapat arahan dari Kemenegpora untuk melakukan pemcahan organisasi sehingga generasi muda lebih berkembang.

Berikut kutipan wawancara dengan ketua paguyuban mengenai hal tersebut di atas :

“berdasarkan arahan menpora waktu itu KUB Sukamaju kan anggotanya banyak dan tersebar begitu mbak...jadi karena untuk koordinasi juga jauh dan repot maka dibentuk lagi menjadi 2 yaitu KUB Pinggir Gunung dan Giri Asri “

Dari analisa di atas dapat disimpulkan bahwa pada proses pelaksanaan pelatihan yang merupakan bagian dari proses perubahan perkuatan faktor-faktor pendorong perubahan melalui pelatihan namun belum ada usaha untuk melenahkan faktor hambatan internal yang terjadi. Pada pelaksanaan pelatihan ditemukan fakta-fakta sebagai berikut :

1. Pada saat proses sosialisasi program tidak dilaksanakan secara tepat sasaran oleh *agent of change* karena pada acara sosialisasi tersebut dihadiri bukan oleh sasaran program yang dituju secara spesifik namun masih secara garis besar.
2. Belum ada usaha untuk mengubah kultur masyarakat terutama mengenai pandangan masyarakat mengenai pinjaman ke bank.
3. Rangkuman evaluasi pelatihan yang diberikan untuk merubah kultur masyarakat, memperkuat strategi pemasaran dan memperkuat tugas/ keahlian pengrajin batik dirangkum penulis dalam bentuk tabel di bawah ini :

Tabel 4.1 Evaluasi Pelatihan Asistensi untuk Merubah Kultur pada Pengrajin Batik

No	Materi dan Tujuan	Inten sitas	Cara Penyampaian	Modul/ Slide	Tanggapan Peserta	Tanggapan <i>agent of change</i>	Kesimpulan Penulis
1	Konsultasi hukum dan bisnis usaha (perijinan, legalitas usaha dan kelembagaan) "Menyinggung pula mengenai HAKI" Tujuan : peserta memahami cara pengajuan ijin usaha dan syarat-syarat pengajuan ijin usaha	2x@2 jam	Demonstrasi, tanya jawab, penjelasan singkat	Slide	<ol style="list-style-type: none"> 1. Susah memahami karena pemahaman bahasa yang sulit 2. Tidak merasa perlu adanya materi ini karena berpendapat bahwa ijin usaha hanya perlu untuk usaha menengah seperti mebel 3. Bentuk kelembagaan yang ditawarkan (koperasi) dirasa tidak cocok sesuai arahan dari <i>agent of change</i> 4. Untuk pendaftaran merk paten terkendala dengan tidak adanya motif yang khas dan kendala modal untuk sampel bahan 	Bentuk koperasi mengakibatkan tidak menerima bantuan <i>blockgrant</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tidak ada koordinasi antara pemberi materi dengan <i>agent of change</i> sehingga tidak tepat sasaran 2. Kekurang jelian <i>agent of change</i> dalam menggali pokok permasalahan pendaftaran merk, padahal dalam survey pendahuluan sudah diketahui.

Tabel 4.1 Evaluasi Pelatihan Asistensi untuk Merubah Kultur pada Pengrajin Batik (Sambungan)

No	Materi dan Tujuan	Intensitas	Cara Penyampaian	Modul/Slide	Tanggapan Peserta	Tanggapan <i>agent of change</i>	Kesimpulan Penulis
2	Bimbingan Permodalan Tujuan : peserta memahami cara pengajuan pengajuan modal usaha dengan lembaga pemodaln seperti BPD Bantul	1x@2 jam	Ceramah tanya jawab, Diskusi	Slide	1. Susah karena bahasa yang sulit 2. Materi ini belum diterapkan karena adanya pendapat orang tua sesepuh bahwa meminjam ke bank itu riba		1. Kekurang jelian <i>agent of change</i> dalam menggali pokok permasalahan kendala pemodaln di pengrajin batik
3	Produk Berwawasan Lingkungan	Nihil	Nihil	Nihil	Tidak ada pemberian materi ini		Tidak dapat dievaluasi
4	Pengelolaan Usaha dan pembukuan Tujuan : peserta mampu melakukan pembukuan dengan benar, mengetahui cara penentuan harga jual, dan laporan keuangan	1x@3 jam	Penugasan, tanya jawab metode kasus, demonstrasi/ praktek langsung	Nihil	Cukup efektif dan paham, karena yang diajarkan sederhana dan sebelumnya sudah mengerti sedikit tentang pembukuan		Cukup efektif walaupun dalam pelaksanaan di lapangan perlu kedisiplinan para pengrajin
5	Penataan Lingkungan Kerja/ Usaha Tujuan : peserta tahu tata cara membuat yang aman bagi kesehatan dan penataan lingkungan Usaha	1x@3 jam	Ceramah, tanya jawab curah pendapat, dan diskusi	Nihil	Peserta cukup paham karena aplikatif		Tidak ada modul karena kurang koordinasi (waktu mendesak) sebaiknya ada modul agar mudah diingat

Tabel 4.2 Evaluasi Pelatihan Asistensi untuk Memperkuat Strategi Pemasaran Pengrajin Batik

No	Materi dan Tujuan	Intensitas	Cara Penyampaian	Modul/ Slide	Tanggapan Peserta	Tanggapan <i>agent of change</i>	Kesimpulan Penulis
1	Pemasaran dan Promosi Produk Tujuan : peserta dapat mengidentifikasi langkah-langkah yang harus dipersiapkan dalam mempromosikan produk dan me mahami cara tepat melakukan promosi dan tempat menjual produk	1x@3 jam	Ceramah, tanya jawab curah pendapat, problem solving dan diskusi	Slide	Mengenai materi cukup namun manfaat langsung belum dirasakan		1. Pemahaman peserta cukup mengenai materi 2. Akscs pemasaran perlu ditindak lanjuti dengan aksi nyata yaitu dengan sarana promosi
2	Pengemasan Produk Tujuan : peserta dapat membuat model pengemasan untuk kain batik, membuat produk modifikasi dan mengerti tingkat kemasn produk yang sesuai nilai produk	2x@2 jam	Praktek langsung	Nihil	Peserta paham dan mengaplikasikan dan mampu membuat inovasi produk		Efektif

Tabel 4.2 Evaluasi Pelatihan Asistensi untuk Memperkuat Strategi Pemasaran pada Pengrajin Batik (Sambungan)

No	Materi dan Tujuan	Intensitas	Cara Penyampaian	Modul/ Slide	Tanggapan Peserta	Tanggapan <i>agent of change</i>	Kesimpulan Penulis
3	Pengembangan Jejaring Usaha Tujuan : peserta dapat mencari jaringan usaha melalui lembaga pemerintah atau swasta dan memahami cara menjaga daya ikat jaringan usaha	1x@2 jam	Ceramah, curah pendapat atau sharing pengalaman	Nihil	Peserta cukup paham dan materi menginspirasi untuk sukses		Perlu implementasi nyata oleh para pengrajin

Tabel 4.3 Evaluasi Pelatihan Asistensi untuk Memperkuat Tugas/ Keahlian pada Pengrajin Batik

No	Materi dan Tujuan	Intensitas	Cara Penyampaian	Modul/ Slide	Tanggapan Peserta	Tanggapan <i>agent of change</i>	Kesimpulan Penulis
1	Materi Produk Tujuan : peserta dapat membuat desain produk <i>fashion</i> , dan memahami trend warna dan contoh-contoh desain	1x@2 jam	Diskusi, penugasan, praktik pembuatan rancangan/ desain produk dan ceramah	Slide	Mengenai materi cukup paham dan mereka kemudian berani mendesain kontemporer, namun untuk pola desain ada kesulitan karena keterbatasan keahlian dalam menjahit		1. Pemahaman peserta cukup mengenai materi 2. Perlu pelatihan pembuatan pola dan menjahit untuk bersaing dengan mode yang mengikuti trend 3. <i>agent of change</i> kurang meng gali pokok permasalahan yang terjadi

4. Kemenegpora memberikan bantuan peralatan peralatan batik dan komputer untuk mendukung proses pembuatan desain batik.
5. Tidak ada proses perubahan dalam usaha perekrutan anggota karena keanggotaan bersifat sukarela.
6. Ada arahan pemecahan organisasi agar lebih efektif oleh Kemenegpora yaitu pemecahan satu KUB menjadi 3 KUB yaitu KUB Suka Maju menjadi KUB Suka Maju, KUB Pinggir Gunung dan KUB Giri Asri.

4.2.2.2. Gambaran Organisasi setelah Proses Fasilitasi, Asistensi dan Inkubasi oleh Kemenegpora

Berikut hasil gambaran organisasi setelah proses fasilitasi berdasarkan hasil wawancara dan studi dokumen.

1. Tujuan dan sasaran-sasaran

Setelah dilakukan pelatihan fasilitasi, asistensi dan inkubasi oleh Kemenegpora, kelompok-kelompok batik di Desa Wukirsari masih berbentuk suatu kelompok usaha bersama yang tergabung dalam Paguyuban yang diberi nama Paguyuban Giriloyo.

2. Kultur

- a. Kultur organisasi dalam hal keyakinan inti mengenai bentuk usaha masih sama walaupun sudah mendapatkan pelatihan mengenai perijinan dan legalitas usaha.
- b. Kultur organisasi dalam norma-norma terutama dalam hal cara alternatif mendapatkan modal masih sama seperti sebelumnya karena ada pandangan pinjam ke bank adalah riba.
- c. Kultur organisasi dalam perilaku rutin terutama dalam pengolahan limbah sudah baik sama seperti sebelumnya karena sudah ada teknologi penunjang dari pendampingan sebelumnya.
- d. Kultur organisasi dalam perilaku rutin terutama dalam pembukuan keuangan sebagian besar masih sama seperti sebelumnya.

- e. Kultur organisasi dalam perilaku rutin terutama dalam pentaan lingkungan kerja sebagian besar sudah baik dan diterapkan.

3. Strategi

- a. Strategi organisasi dalam pemasaran dan promosi masih sama seperti sebelumnya, walaupun ada sedikit kemajuan dengan adanya pengikutsertaan pameran yang ada hubungannya dengan pihak *agent of change*.

Berikut ini kutipan wawancara dengan ketua paguyuban mengenai perkembangan promosi melalui pameran :

"setelah ada banyak dampingan dari Menpora, kita banyak dilibatkan dalam pameran-pameran yang ada kaitannya dengan Menpora"

Promosi belum maksimal dikarenakan permasalahan utama UKM adalah pemasaran, dan penanganannya perlu program yang *sustainable*. Seperti terungkap dalam kutipan wawancara dengan narasumber dari SMEDC UGM mengenai permasalahan UKM dan saran penanganannya, di bawah ini :

"kalau orang-orang itu kan kalau tulis..pak lama pak..terus belum tentu pajeng (laku) ya to..lahu bagaimana orang promosiin, orang kan masuk kesana dalem (jauh) begitu ya, jalannya juga ngga enak..bagaimana orang akan tahu saat kondisi seperti itu, harusnya PEMDA dalam hal ini Menpora kalau bisa...jangan hanya sebatas ngomong saja, kalau misalnya ini kawasan wisata, bagaimana jalannya lahu profil kawasan itu seperti apa mungkin nanti dari batiknya apa yang mau diapakan...terus sekarang bagaimana proses batiknya, kalau sekarang ramainya pada saat anak-anak libur sekolah, bagaimana mereka membatik kan...selama itu ngga dan diem ya akan sulit kan"

Senada dengan pernyataan di atas , berikut kutipan wawancara dengan narasumber dari ISI Yogyakarta : mengenai perlunya promosi dalam pemasaran :

"pemerintah itu kadang-kadang kalau pembinaan repotnya tidak terpadu mbak, artinya pembinaan itu tidak sekedar pembinaan harusnya diikuti dengan pola

pemasaran, selagi pengrajin itu tidak pernah diberi pemasaran dia akan merasa takut untuk berkreasi”

“Motivasinya itu harus seimbang karena jaman sekarang tidak lepas motivasi antara produksi dan pasar, antara apa yang dikeluarkan itu mesti ada feedbacknya, maka itu kan budaya ya, disana itu kan budaya ya..jadi ini budaya yang sustainable untuk meningkatkan ekonomi masyarakat, sementara ini pemerintah memberikan pelatihan semene iki entek uwis (dana segini habis ya sudah), tidak pernah berpikir pemerintah itu berkembang terus orangnya, ..otaknya diasah terus, ini harus dipadukan dengan pasar, jadi biaya itu harusnya 50: 50 jadi misalnya biaya pelatihan itu 100 juta ya pasar juga 100 juta, harus sejalan harus seimbang, kalau tidak pasti ya...mandeg (berhenti)”

- b. Strategi pengemasan produk untuk meningkatkan nilai jual ada kemajuan yang berarti terbukti dengan adanya :
 - i. Inovasi kemasan : Semula dilatih dengan tas kertas yang polos sudah diberi sablon, kemudian untuk kemasan dus ada inovasi perubahan bahan yang semula dilapisi kain lurik pada saat pelatihan, pada pelaksanaannya diganti dengan kertas pelapis yang tebal sehingga lebih ekonomis.
 - ii. Spesialisasi pekerjaan : adanya pembagian pekerjaan pembuatan kemasan, yaitu hanya salah satu kelompok usaha saja sehingga lebih efisien.
- c. Strategi organisasi dalam pengembangan jejaring usaha masih sama seperti sebelumnya, karena manfaat ini dirasakan peserta sebagai penggugah motivasi saja.

4. Tugas-Tugas

Perkayaan desain pekerjaan dalam hal ini melalui pelatihan desain produk ada sedikit kemajuan , sehingga ada yang sudah bisa membuat pola motif kontemporer terutama yang kaum muda..

5. Teknologi

Pembaharuan peralatan dapat mendukung perkembangan teknologi jadi sudah ada sedikit kemajuan dalam desain karena didukung dengan bantuan komputer dari Kemeneppora.

Dari analisa di atas didapat kesimpulan bahwa pada proses perubahan, terjadi hal-hal sebagai berikut pada :

1. Agent of change

- Pada saat proses sosialisasi program tidak dilaksanakan secara tepat sasaran oleh *agent of change* karena pada acara sosialisasi tersebut dihadiri bukan oleh sasaran program yang dituju secara spesifik namun masih secara garis besar.
- Belum ada usaha untuk mengubah kultur masyarakat terutama mengenai pandangan masyarakat mengenai pinjaman ke bank.
- Kesimpulan evaluasi pelatihan yang diberikan untuk merubah kultur masyarakat adalah tidak ada koordinasi antara pemberi materi dengan *agent of change* sehingga materi tidak tepat sasaran, *agent of change* kurang jeli dalam menggali pokok permasalahan
- Kesimpulan evaluasi pelatihan yang diberikan untuk memperkuat strategi pemasaran sudah cukup baik terutama mengenai materi pengemasan produk namun perlu tindak lanjut nyata untuk akses pemasaran seperti promosi.
- Kesimpulan evaluasi pelatihan yang diberikan untuk memperkuat keahlian pengrajin adalah *agent of change* kurang keli dalam menggali pokok permasalahan sehingga keahlian yang dibutuhkan pengrajin seperti membuat pola dan menjahit tidak teridentifikasi sejak awal.
- Kemenegpora memberikan bantuan peralatan peralatan batik dan komputer untuk mendukung proses pembuatan desain batik.
- Tidak ada proses perubahan dalam usaha perekrutan anggota karena keanggotaan bersifat sukarela.
- Ada arahan pemecahan organisasi agar lebih efektif oleh Kemenegpora yaitu pemecahan satu KUB menjadi 3 KUB yaitu KUB Suka Maju menjadi KUB Suka Maju, KUB Pinggir Gunung dan KUB Giri Asri.

2. Target/ Sasaran

- Setelah dilakukan pelatihan fasilitasi, asistensi dan inkubasi oleh Kemenegpora, kelompok-kelompok batik di Desa Wukirsari masih

berbentuk suatu kelompok usaha bersama yang tergabung dalam Paguyuban yang diberi nama Paguyuban Giriloyo.

- Kultur organisasi dalam hal keyakinan inti mengenai bentuk usaha masih sama walaupun sudah mendapatkan pelatihan mengenai perijinan dan legalitas usaha.
- Kultur organisasi dalam norma-norma terutama dalam hal cara alternatif mendapatkan modal masih sama seperti sebelumnya karena ada pandangan pinjam ke bank adalah riba.
- Kultur organisasi dalam perilaku rutin terutama dalam pengolahan limbah sudah baik sama seperti sebelumnya karena sudah ada teknologi penunjang dari pendampingan sebelumnya.
- Kultur organisasi dalam perilaku rutin terutama dalam pembukuan keuangan sebagian besar masih sama seperti sebelumnya.
- Kultur organisasi dalam perilaku rutin terutama dalam penataan lingkungan kerja sebagian besar sudah baik dan diterapkan.
- Strategi organisasi dalam pemasaran dan promosi masih sama seperti sebelumnya, walaupun ada sedikit kemajuan dengan adanya pengikutsertaan pameran yang ada hubungannya dengan pihak *agent of change* dan ada inovasi dalam pengemasan produk.
- Strategi organisasi dalam pengembangan jejaring usaha masih sama seperti sebelumnya, karena manfaat ini dirasakan peserta sebagai penggugah motivasi saja.
- Perkayaan desain pekerjaan dalam hal ini melalui pelatihan desain produk ada sedikit kemajuan, sehingga ada yang sudah bisa membuat pola motif kontemporer terutama yang kaum muda.
- Pembaharuan peralatan dapat mendukung perkembangan teknologi jadi sudah ada sedikit kemajuan dalam desain karena didukung dengan bantuan komputer dari Kemenegpora.

4.2.3. Tahap Pemantapan (*Refreezing*)

Tahap pemantapan adalah kondisi dimana suatu organisasi sudah stabil/ stagnan. Pada proses ini akan dianalisa apakah ada perkuatan program yang sudah diimplementasikan.

Perkuatan Program yang Sudah Diimplementasikan

Dalam tahap pemantapan belum ada usaha perkuatan program, evaluasi program, dan modifikasi konstruktif dari *agent of change* terkait dengan program yang sudah dilaksanakan.

Berikut kutipan wawancara dengan ketua pelaksana terkait mengenai isi dari kegiatan penutupan kegiatan :

'ya penutupan..nah disitu kita menitip pesan ya secara moral begitu ya..membina..kan disitu kan ada HIPMI ya..ya disitu dia memantau lah, terutama kita menekankan ke Dinas Pora nya..ya dia kan tentunya yang punya wilayah, pemudanya juga jadi dia harusnya lebih ini kan tapi ya ngga tahu ya dia ini ada..ee..tapi supaya melanjutkan'

Berikut kutipan wawancara dengan ketua pelaksana terkait mengenai keterbatasan anggaran :

"kalau yang sesungguhnya itu kan inkubasi itu dilakukan secara terus menerus, satu dua bulan atau bahkan bertahun-tahun..itu inkubasi yang sesungguhnya mungkin..nah tapi kan kalau menpora itu kan hanya eee keterbatasan dengan waktu dengan anggaran jadi kita tu kan ya hanya memfasilitasi saja..ini sih memang..kalau sekarang ini masih menjadi ee..kalau itu kan dari nol terus menjadi sekarang ya..kalau kita sih hanya pendampingan dengan fasilitasi saja"

Dari analisa di atas didapat kesimpulan bahwa pada proses pemantapan kondisi yang stabil setelah perubahan tidak terjadi, baik pada *agent of change* maupun pada target/ sasaran dikarenakan :

1. Keterbatasan waktu pelaksanaan yang terikat oleh DIPA Tahun Anggaran 2009
2. Tidak ada koordinasi dengan instansi terkait untuk keberlanjutan program

4.3. Temuan Penelitian

Berikut ini temuan penelitian dalam proses perubahan, pada tahap *Unfreezing*, *Changing* dan *Refreezing* berdasarkan hasil wawancara dan hasil studi dokumen

4.3.1. Tahap Penyadaran (*Unfreezing*)

Pada proses perencanaan program

1. Gambaran awal kondisi organisasi antara lain sebagai berikut ; Organisasi sudah berbentuk kelompok usaha bersama yang tergabung dalam paguyuban yang bertujuan untuk menjalin kemitraan antar para pengrajin dan menjaga persaingan sehat ; kultur organisasi dalam hal pemberian upah adalah secara kesepakatan bersama, produktivitas kerja tergantung dari masing-masing individu karena sebagian besar ibu-ibu adalah ibu rumah tangga, mengenai manajemen keuangan sudah ada pembukuan sederhana; Akss pemasaran menjadi kendala utama adapun strategi pemasaran yang menjadi kebijakan organisasi antara lain dengan mewadahi/ menampung produk pengrajin yang mempunyai letak *showroom* kurang strategis, dititipkan ke pengrajin yang mempunyai *showroom* yang strategis; pembagian tugas atau spesialisasi pekerjaan sudah ada; peralatan fasilitas, dan keahlian yang ada untuk mendukung kemajuan teknologi, antara lain sudah ada *supporting skill* untuk membuat variasi produk batik, penggunaan motif serat alam sejak tahun 2008 dan adanya pengolahan *waste treatment* hasil dari pendampingan JHS sebelumnya, adapun untuk pola *fashion* batik dan pengemasan masih sederhana; perekrutan keanggotaan bersifat sukarela, dan lebih dikarenakan lokasi tempat tinggal; struktur organisasi belum berbadan hukum.
2. Pada tahapan perencanaan program oleh *agent of change* ditemukan fakta-fakta sebagai berikut ; untuk rencana tujuan sudah sesuai dengan sasaran/target yang dituju; keterlibatan pihak-pihak yang dilibatkan sebagai narasumber cukup berkompeten; untuk pengidentifikasian faktor-faktor pendukung dan penghambat perubahan kurang detail dikarenakan keterlibatan narasumber pemateri dalam proses penelusuran survey pendahuluan program

kurang/ tidak ada, hasil survey pendahuluan terbatas pada pemasaran dan motif dan tidak memperhitungkan keberadaan/ hasil pendampingan LSM sebelumnya ; untuk strategi perubahan dilakukan perencanaan materi pelatihan oleh *agent of change* berdasarkan survey pendahuluan; untuk rencana pengukuran keberhasilan program dan evaluasi tidak ada.

4.3.2. Proses Perubahan (*Changing*)

Pada proses perubahan kurang maksimal karena adanya faktor resistensi yang tidak terdeteksi pada proses sebelumnya sehingga tidak ada penguatan faktor pendorong perubahan dan antisipasi terhadap faktor penghambat perubahan.

Adapun temuan yang terjadi pada saat proses perubahan adalah sebagai berikut :

1. *Agent of change*

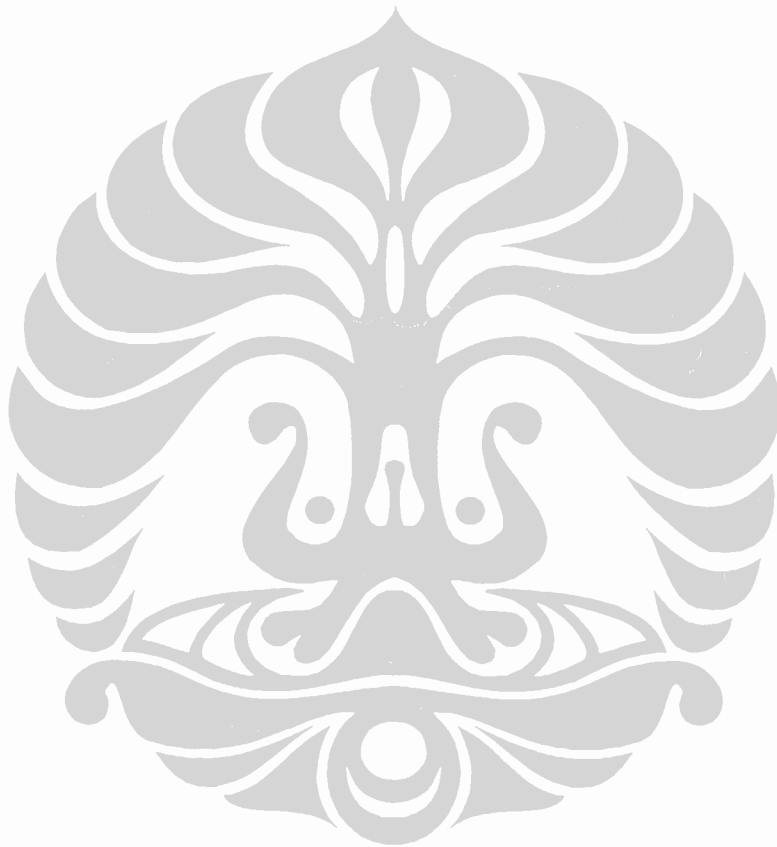
- Pada saat proses sosialisasi program tidak dilaksanakan secara tepat sasaran oleh *agent of change* karena pada acara sosialisasi tersebut dihadiri bukan oleh sasaran program yang dituju secara spesifik namun masih secara garis besar.
- Belum ada usaha untuk mengubah kultur masyarakat terutama mengenai pandangan masyarakat mengenai pinjaman ke bank.
- Rangkuman evaluasi pelatihan yang diberikan untuk merubah kultur masyarakat, memperkuat strategi pemasaran dan memperkuat tugas/ keahlian pengrajin batik antara lain sebagai berikut :
 - Kemenegpora memberikan bantuan peralatan peralatan batik dan komputer untuk mendukung proses pembuatan desain batik.
 - Tidak ada proses perubahan dalam usaha perekrutan anggota karena keanggotaan bersifat sukarela.
 - Ada arahan pemecahan organisasi agar lebih efektif oleh Kemenegpora yaitu pemecahan satu KUB menjadi 3 KUB yaitu KUB Suka Maju menjadi KUB Suka Maju, KUB Pinggir Gunung dan KUB Giri Asri.

2. Target/ Sasaran

- Setelah dilakukan pelatihan fasilitasi, asistensi dan inkubasi oleh Kemenegpora, kelompok-kelompok batik di Desa Wukirsari masih berbentuk suatu kelompok usaha bersama yang tergabung dalam Paguyuban yang diberi nama Paguyuban Giriloyo.
- Kultur organisasi dalam hal keyakinan inti mengenai bentuk usaha masih sama walaupun sudah mendapatkan pelatihan mengenai perijinan dan legalitas usaha.
- Kultur organisasi dalam norma-norma terutama dalam hal cara alternatif mendapatkan modal masih sama seperti sebelumnya karena ada pandangan pinjam ke bank adalah riba.
- Kultur organisasi dalam perilaku rutin terutama dalam pengolahan limbah sudah baik sama seperti sebelumnya karena sudah ada teknologi penunjang dari pendampingan sebelumnya.
- Kultur organisasi dalam perilaku rutin terutama dalam pembukuan keuangan sebagian besar masih sama seperti sebelumnya.
- Kultur organisasi dalam perilaku rutin terutama dalam penataan lingkungan kerja sebagian besar sudah baik dan diterapkan.
- Strategi organisasi dalam pemasaran dan promosi masih sama seperti sebelumnya, walaupun ada sedikit kemajuan dengan adanya pengikutsertaan pameran yang ada hubungannya dengan pihak *agent of change* dan ada inovasi dalam pengemasan produk.
- Strategi organisasi dalam pengembangan jejaring usaha masih sama seperti sebelumnya, karena manfaat ini dirasakan peserta sebagai penggugah motivasi saja.
- Perkayaan desain pekerjaan dalam hal ini melalui pelatihan desain produk ada sedikit kemajuan, sehingga ada yang sudah bisa membuat pola motif kontemporer terutama yang kaum muda.
- Pembaharuan peralatan dapat mendukung perkembangan teknologi jadi sudah ada sedikit kemajuan dalam desain karena didukung dengan bantuan komputer dari Kemenegpora.

4.3.3. Tahap Pemantapan (*Refreezing*)

Pada tahap pemantapan tidak ada proses sama sekali karena keterbatasan waktu pelaksanaan yang terikat oleh DIPA Tahun Anggaran 2009 dan tidak ada koordinasi dengan instansi terkait untuk keberlanjutan program



BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Pelaksanaan program fasilitasi, asistensi dan inkubasi oleh Asdep Kader Kewirausahaan Pemuda Kemeneppora RI pada Tahun Anggaran 2009 di Paguyuban Batik Giriloyo secara garis besar apabila ditinjau dari teori perubahan setelah dilakukan penelitian oleh dapat diambil kesimpulan bahwa proses yang dilaksanakan kurang sesuai dengan teori perubahan, hal ini dikarenakan ada ketidaksesuaian di masing-masing tahap.

Pada proses *Unfreezing*, desain perencanaan perubahan oleh *agent of change* kurang matang ditandai dengan pengidentifikasian faktor-faktor pendukung dan penghambat perubahan kurang detail dikarenakan keterlibatan narasumber pemateri dalam proses penelusuran survey pendahuluan program kurang/ tidak ada, hasil survey pendahuluan terbatas pada pemasaran dan motif dan tidak memperhitungkan keberadaan/ hasil pendampingan LSM sebelumnya ; untuk strategi perubahan dilakukan perencanaan materi pelatihan oleh *agent of change* berdasarkan survey pendahuluan, untuk rencana pengukuran keberhasilan program dan evaluasi tidak ada.

Pada tahap perubahan kurang maksimal karena adanya faktor resistensi yang tidak terdeteksi pada proses *Unfreezing*. Faktor resistensi itu antara lain kultur masyarakat mengenai pandangan terhadap proses pendanaan dan ketidakmengertian tentang pentingnya merk/ labelisasi produk. Sedangkan *agent of change* sendiri kurang jeli dalam mengidentifikasi faktor resistensi tersebut dan kurang koordinasi dengan pemateri mengenai *faktual problem* dan materi yang akan diberikan sehingga secara garis besar pelatihan kurang efektif. Walaupun dalam hal pelatihan pengemasan produk cukup efektif dikarenakan hal itu termasuk pelatihan yang aplikatif.

Pada tahap pematapan tidak ada proses sama sekali karena keterbatasan waktu pelaksanaan yang terikat oleh DIPA Tahun Anggaran 2009 dan tidak ada koordinasi dengan instansi terkait untuk keberlanjutan program.

5.2. Saran

Untuk mengantisipasi terhambatnya proses perubahan dalam implementasi program fasilitasi, asistensi dan inkubasi bisnis, penulis dapat memberikan saran antara-lain sebagai berikut :

- Untuk *agent of change*
 1. Pada tahap perencanaan program ; *agent of change* perlu melibatkan calon narasumber dalam proses survey pendahuluan maupun pembuatan materi dan perlu dilakukan rencana pengukuran keberhasilan program dan evaluasi sejak awal.
 2. Pada tahap pelaksanaan program : *agent of change* perlu melakukan sosialisasi yang intensif dengan pihak yang akan terlibat, baik penentu kebijakan maupun narasumber pemateri
 3. Pada tahap pematapan program ; *agent of change* perlu melakukan evaluasi akhir dan mendorong motivasi berkarya kepada para target/ sasaran.

- Untuk *sasaran/ target* (Pengrajin Batik Tulis Paguyuban Giriloyo) :
 1. Perlu penambahan keahlian dalam hal pelatihan membuat pola dan menjahit untuk mengikuti trend mode/ kemauan pasar
 2. Perlu pelatihan bahasa asing dalam rangka kelancaran berpromosi dengan wisatawan asing.

DAFTAR PUSTAKA

- Amirullah & Hardjanto, Imam. Pengantar Bisnis, Graha Ilmu, Yogyakarta, 2005.
- Abdullah, Irwan. Metode Penelitian Kualitatif (Hand Out). Program Pascasarjana UGM, Yogyakarta. 1995.
- Assauri, Sofjan. Manajemen Pemasaran : Dasar Konsep dan Strategi. Rajagrafindo Persada. 2002
- Boone and Curtz., *Contemporary Business*. New York: Thomson Learning. 2007
- Cook, Curtis W., Phillip L. Hunsaker, Robert Cofey, *Management and Organizational Behavior*, Irwin/ McGraw-Hill, Boston, 2001.
- Conner, Daryl, R., *Managing at the Speed of Change*. New York : Villard Books, random House, Inc., 1992.
- Griffin, Ricky W & Ebert., *Business Essential*. New Jersey: Prentice Hall. 2005
- Griffin, Ricky W & Ebert., Ronald J., *Bisnis-Pemasaran(ed.8)*(Sita Wardani, Penerjemah). Jakarta : Erlangga, 2008.
- Hisrich, et. al. *Entrepreneurship*. New York: McGraw-Hill. Inc.2009
- Jhon W. Creswell, *Research Design, Quantitative & Qualitative Approaches*. 1994. Cetakan kedua edisi revisi. Jakarta. Penerbit KIK Press. 2003
- Kartajaya, Hermawan. *Hermawan Kartajaya on Marketing* . PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta. 2002
- *Hermawan Kartajaya on Brand* . Mizan, Bandung. 2004
- *Hermawan Kartajaya on Positioning* . Mizan, Bandung. 2004
- Kumar Ramesh, *S.Effectiveness of brand repositioning* .Indian Institute of Bangalore.India. 2003.
- Kotler, P. *Marketing Management*. 11th edition/International Edition. Prentice Hall. New Jersey. 2003.
- *Manajemen Pemasaran (Terjemahan) Jilid I*, PT Prehallindo, Jakarta. 1997

- Kotler P & Armstrong, G. *Principle of Marketing*. 10th edition/International Edition. Prentice Hall. New Jersey. 2004
- Kotter, J.P. *Leading Change*, Harvard business School Press, N.Y. 1996
- Kuncoro, Murajad. *Ekonomika Indonesia di Tengah Krisis Global*.
- Lance A. Berger & Martin J.S., *The Change Management Handbook*, Chicago, Irwin. 1994
- Lewin, Kurt., *Field Theory in A Social Science*, Harper & Brothers, New York, 1951.
- Lexy J. Moleong. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT. Remaja Rosdakarya. Bandung. Cetakan ke13.2000.
- *Metode Penelitian Kualitatif*. PT. Remaja Rosdakarya. Cetakan ke25. Bandung. 2008.
- Sonhaji, K.H. Misi, *Strategi dan Kendala Penelitian Kualitatif*. Pusat Penelitian IKIP Malang. Malang. 1994
- L. Coch dan J.R.P. French, Jr. "Overcoming resistance to Change". 1948
- Nolan, Richard L & David C.C., *creative Destruction*, Harvard Business School Press, Boston. 1995.
- Nonaka, I. & Takeuchi, *The Knowledge-Crating Company*, Harvard Business School Press, N.Y. 1995
- Potts, Rebecca and Jeanenne LaMarsh, *Managing Change for Success*. London : Duncan Baird Publishers, 2004.
- Robbins, Stephen R. *Organizational Behavior :Conception, Controversies, and Application*, 5 th. Edition. Prentice Hall International Editions, Englewood Cliffs, New Jersey, 1991.
- Schabel, H. *Strategic repositioning for Success*. University of Wisconsin-Madison School of Business. USA. 2001
- Schein, Edgar H. ,*Organizational Psychology*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, N.J., 1965.
- Schermerhorn, J.R., J.G. Hunt, R.N. Osborn, *Managing Organizational Behavior*. USA : John Wiley & Sons, Inc.1991.
- Wibowo, Prof. Dr. SE., MPhil. *Managing Change*. Pengantar Manajemen Perubahan. Alfabeta, cv. 2006.

Winardi, J, Prof. Dr. *Managemen Perubahan (Management of Change)*. Jakarta : Kencana, 2008.

Brosur

Jawa Tengah, Yogyakarta : Jogja Heritage Society Jawa tengah, 1st ed, 2009

Internet

http://www.rudycr.com/PPS702-ipb/05123/tjahja_m.htm (Muhandri, Tjahja. Makalah falsafah sains PPS 702, Program Pasca Sarjana/ S3. IPB Bogor. November 2002).

<http://www.jiunkpe/s1/eman/2006/jiunkpe-ns-s1-2006-31402302-9686-pemerintah-chapter2.pdf>

<http://64.226.64.234/English/pdf/baliseminar/Regulasi%20dalam%20revitalisasi%20-20%20sri%20adiningsih.pdf> diakses 28 Juni 2010 (Sri Adiningsih, Regulasi dalam Revitalisasi Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia, 2003, hal 2)

<http://www.ekonomikerakyatan.ugm.ac.id/My%20Web/mudrajad.htm> diakses 1 Juli 2010 (Mudrajad Kuncoro. Makalah Pemberdayaan UKM antara Mitos dan Realitas)

<http://www.depkop.go.id/component/content/article/316-ukm-punya-banyak-peran.html> 27 April 2009 diakses 1 Juli 2010 (Sugianto. UKM Punya Banyak Peran.)

<http://www.depkominfo.go.id/berita/bipnewsroom/ukm-gallery> diharapkan-jadi-lokomotif-industri-kreatif. 3 April 2009, diakses 1 Juli 2010. (Ukm Gallery Diharapkan Menjadi Lokomotif Industri Kreatif)

<http://www.mediacenterkopukm.com/detail-berita.php?bID=4708>, 2 Juli 2009 diakses 1 Juli 2010 (Industri kreatif sangat potensial)

<http://ppa.fe.unpad.ac.id/uploads/files/wp-acc01.pdf> . Oktober 2009 diakses 1 Juli 2010 (Nunuy Nur Afiah. Working Paper in Accounting and Finance. Peran Kewirausahaan Dalam Memperkuat UKM Indonesia Menghadapi Krisis Finansial Program. Departemen of Accounting , Padjajaran University)

<http://images.sudarjanto.multiply.com/attachment/0/SKBYWQoKCDMAAGq3h0g1/MENGENAL%20BATIK.pdf?nmid=109927057> diakses 5 Juli 2010

Modul

Asdep Kader Kewirausahaan Pemuda Deputi Bidang Kewirausahaan Pemuda dan Industri Olahraga, *Laporan Kegiatan Fasilitasi inkubasi dan Asistensi Wirausaha Muda di Kabupaten Bantul Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta*. Jakarta: Kementerian Negara Pemuda dan Olahraga.2009

-----, *Model Fasilitasi dan Asistensi Inkubasi Bisnis Pengrajin Batik tulis di Desa Wukirsari Kecamatan Imogiri Kabupaten Bantul. (sebuah hasil pengalaman lapangan dan kajian kegiatan oleh Asdep kader Kewirausahaan pemuda)..* Jakarta: Kementerian Negara Pemuda dan Olahraga.2009

Kemenegpora, *Petunjuk Pelaksanaan KUPP*. Jakarta: Kementerian Negara Pemuda dan Olahraga.2009

Raharjo, Timbul, “ *Managemen Produksi* “ disampaikan pada acara bimbingan dan pendampingan kegiatan fasiliutasi dan asistensi inkubasi bisnis wirausaha Muda Pengrajin Batik Tulis di Desa Wukirsari, Kec. Imogiri, Kab. Bantul, Yogyakarta.3 September 2009.

Modul *Profesional Selling Salesmanship, Force One Selling and Distribution Consultant* pada tanggal 3 Maret 2007.

Jurnal dan Paper

Rushing, W Robert & Woods, D Mike. “Small Business Incubators : Potential Local Economocic Development Tools.Oklahoma Cooperative Extension Service (<http://pods.dasnr.okstate.edu/docushare/dsweb/Get/Rendition-6613/AGEC-905web.pdf>)

Majalah

“ Kisah sehelai batik “. Femina Edisi tahunan 2010.

Peraturan Perundang-undangan

UU No 9 Tahun 1995

PBI No. 3/2/PBI/2001

Keputusan Menpperindag (Kepmenpperindag) No.257/MPP/Kep/7/1997

Inpres No. 10/1999

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

Panduan Wawancara dengan Ketua Paguyuban Batik Giriloyo:

1. Tujuan dan sasaran organisasi awal
2. Bagaimana perilaku rutin, norma-norma, nilai-nilai dominan, peraturan-peraturan permainan dan falsafah yang dianut
3. Apa kebijakan organisasi
4. Bagaimana strategi pemasaran produk
5. Bagaimana ketrampilan anggota
6. Bagaimana desain batik
7. Macam-macam produk batik
8. Bagaimana dengan pola fashion batik (utk baju jadi pria dan wanita)
9. Bagaimana dengan pengemasan produk
10. Bagaimana dengan sistem pengolahan limbah batik
11. Bagaimana dengan perekrutan awal anggota
12. Bagaimana dengan harapan-harapan
13. Bagaimana dengan usaha mewujudkan harapan-harapan
14. Bagaimana mengenai desain keorganisasian, bentuk organisasi, penamaan ganda (bima sakti), perubahan nama giriloyo ke sungsang
15. Bagaimana mengenai promosi ke pelanggan
16. Bagaimana mengenai penyerapan tentang pemahaman materi
17. Bagaimana tujuan organisasi skarang, pangsa pasarnya kemana
18. Bagaimana dengan tujuan kegiatan menpora
19. Latar belakang pemilihan sasaran kegiatan

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

20. Faktor hambatan di lapangan
21. Proses dan hasil survey pendahuluan
22. Ada tidaknya evaluasi pemateri
23. Rencana mewujudkan sasaran organisasi
24. Mengenai pemberian materi, berapa kali, ketersediaan modul, evaluasi setelah pelatihan, efektif tidak
25. Ada tidak dorongan untuk berkembang
26. Ada tidak penghargaan untuk usaha baru
27. Bagaimana dengan perubahan pangsa pasar
28. .Ada kenaikan omzet, apa kendalanya
29. Apa ada kelanjutan program baik dari menpora maupun pihak lain
30. Bagaimana tanggapan selama proses pelatihan
31. Apakah ada program pemantapan seperti perkuatan, pengevaluasian dan modifikasi
32. Apakah ada dorongan motivasi atau penghargaan
33. Adakah kenaikan omset atau nilai jual setelah pelatihan
34. . Bagaimana permintaan pasar

Hari, tanggal : Kamis, 3 Juni 2010

Waktu : 15.00 -18.30 WIB

Lokasi : KUB Sekar Arum

Dilanjutkan dengan pengamatan lanjutan pada hari Sabtu. 5 Juni pukul 15.00-selesai

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

Untuk penambahan informasi yang diperlukan dilakukan wawancara jarak jauh melalui telepon pada tanggal 29 Juni pukul 09.15-09.45 WIB

Narasumber : Ketua Paguyuban/ KUB (Nur Ahmadi)

Berikut rangkuman hasil wawancara

PEN : Untuk paguyuban Batik Giriloyo ini kapan berdirinya pak, dan bagaimana kronologisnya

NS : Jadi kita berdiri pada tahun 2008, setelah mendapatkan pendampingan JHS.ya..untuk mewadahi para pengrajin dan menjaga persaingan mbak..biar ada keseragaman harga begitu..kalau ada yang nurunin harga semauanya kan nanti persaingannya tidak sehat

PEN : Untuk anggotanya sekarang ada berapa kelompok pak

NS : kalau sekarang ada 12 kelompok namun waktu itu yang ikut pendampingan Menpora ada 10 kelompok karena KUB Bima Sakti anggotanya sudah sepuh-sepuh (tua), waktu itu kan menpora minta yang di bawah 35 tahun, dan berdasarkan arahan menpora waktu itu KUB Sukamaju kan anggotanya banyak dan tersebar begitu mbak...jadi karena untuk koordinasi juga jauh dan repot maka dibentuk lagi menjadi 2 yaitu KUB Pinggir Gunung dan Giri Asri

PEN : Untuk kelompok Bima Sakti ini kok ada 2 nama yang pimpinannya berbeda, itu gmana pak, apa ngga rancu, bikin bingung ?

NS : Wong mereka berdirinya sudah lama ko mbak...dari tahun 1982..yang satunya pak Muhtar dan satunya bu Hartinah

PEN : apa ngga bikin bingung itu pak

NS : ngga..lah kan lokasinya beda, satu di karang kulon, satunya di girilaya...di kemasannya juga beda alamat, dan untuk kartu nama juga beda pimpinan

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

PEN : Di anggota bapak itu kan ada KUB Giriloyo sementara paguyubannya sendiri juga Giriloyo, apa itu ngga rancu pak

NS : hehe..itu karena dulunya kelurahan Wukirsari itu namanya Giriloyo...jadi orang ya tahunya Giriloyo, kalau ngga salah tahun 1972 itu berubah menjadi Wukirsari mbak..jadi..ya begitu....pada waktu pelatihan Menpora juga masih pakai nama Giriloyo..baru pada tahun 2010 ini menjadi Sungsang

PEN : Untuk sistem keanggotaan itu bagaimana pak, karena saya lihat KUB Srikandi itu dekat tapi bukan anggota bapak

NS : oh..itu lain kelurahan mbak...kalau Paguyuban Giriloyo itu masih satu kelurahan anggotanya yaitu Wukirsari

PEN : Kalau untuk upah...itu sistemnya gmana pak, apa ngga takut beda-beda penilaian pekerjaannya ?

NS : Jadi begini mbak..kita rutin kan ada pertemuan...jadi kalau ada kain yang mau dikerjakan..ditawarkan, berapa ini upahnya..begitu..jadi kesepakatan..ngga seperti kayak buruh dan majikan, kita ingin menghilangkan itu, kalau dulu seperti itu mbak, sebelum ada kelompok-kelompok ini. Motif itu borongan mbak...nggak perorangan..ada yang 30 ribu-100 ribu tergantung kerumitan motifnya dan kerapian pekerjaan.

PEN : Ada target ngga pak untuk penyelesaian waktu pekerjaan, biasanya samapai selesai itu butuh waktu berapa hari ya pak ?

NS : sampai selesai biasanya antara 15-30 hari tergantung motif dan kerumitannya. Ngga ada target mbak..kan mereka nyambi momong anak, masak dan lain-lain

PEN : itu setelah ada bimbingan JHS ya pak ?

NS : waktu itu kita pernah mendapat pelatihan gimana berorganisasi dan lain-lain..jadi kita yang ingin sama anggota itu sebagai mitra begitu mbak

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

PEN : Untuk kumpul-kumpulnya itu dimana pak

NS : di Gazebo

PEN : Gazebo itu milik siapa pak

NS : Kalau tanahnya milik dusun...untuk bangunannya pernah di bangun sebagian oleh JHS mbak...yang samping pendopo itu ka nada workshop juga

PEN : Kalau untuk keahlian anggota itu gimana pak

NS : ya macem-macem...ada yang bisa semua..ada yang hanya bisa pewarnaan begitu mbak..jadi untuk pelatihan menpora itu kita kirim sesuai keahliannya..kan kemarin itu hanya perwakilan kelompok saja begitu mbak, jadi ada spesialisasinya masing-masing

PEN : apa ngga ada pelatihan untuk peningkatan ketrampilan agar semua bisa gitu mbak

NS : itu susah ya..karena keahlian... kan kadang tergantung moodnya

PEN : kalau untuk pemasaran bagaimana pak

NS : ya pameran... ya kadang dititipin begitu mbak

PEN : itu dari dulu ya pak

NS : iya dari dulu begitu...hanya setelah ada banyak dampingan dari Menpora, kita banyak dilibatkan dalam pameran-pameran yang ada kaitannya dengan menpora

PEN : Kalau menurut bapak, pendampingan menpora ini cukup penting ngga pak ?

NS : Ya ..penting mbak...kami juga mengharapkan lagi kelanjutan programnya

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

PEN : Kalau untuk sistem penitipan batik yang sudah dibuat itu gimana pak...apa semuanya punya showroom pak ?

NS : sebenarnya semua punya showroom mbak..cuma mbak lihat sendiri yang strategis di pinggir jalan kan beberapa saja, jadi ya dititipkan ke yang punya showroom yang strategis itu

PEN : untuk fee nya gmana tu pak

NS : untuk yang jualan ya 10 %

PEN : untuk penentuan nilai jualnya itu bagaimana pak..kalau saya lihat kan masalah upahnya hanya sekian, bahannya sekian tapi jualnya bisa ratusan ribu ya pak

NS : ya kita hitung..bahannya habis berapa, "malam"nya, lalu penyusutannya mbak..kan nggak langsung laku, memang sepertinya di atas kertas mahal tapi kadang kita belum hitung listriknya berapa..sebagian juga untuk kas

PEN : untuk pangsa pasar nya sendiri arah nya kemana pak

NS : ya ..untuk menengah ke atas karena cukup mahal harganya

PEN : kalau kas itu untuk apa mbak

NS : untuk bayar listrik (gazebo) dan untuk sosial kemasyarakatan..kan kadang ada anggota yang kena musibah begitu

PEN : kalau untuk desain batik itu kan ada yang alam ada yang sintetis ya pak

NS : ya..kalau untuk serat alam kita baru mulai tahun 2008 setelah mendapat bimbingan dari JHS

PEN : kalau untuk variasi produk batik itu bagaimana pak

NS : ada kain, sarung bantal, hiasan dinding, batik kayu dan lain-lain

PEN : inspirasinya darimana pak

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

NS : kadang kalau kita pas pameran ..kan lihat..oo..kayak begitu laku, jadi ada inspirasi mbak

PEN : sepertinya pernah ada pelatihan dari JHS ya pak

NS : ya ..kita pernah ada sih dapat pelatihan dari JHS..pernah dibimbing tentang trend warna itu begini... yang sedang in apa begitu

PEN : Kalau untuk pelatihan dari Menpora yang tentang desain produk, bagaimana menurut bapak

NS : oh oya itu tentang trend warna. kita diajari ndesain..cukup nyambung juga sih mbak walau pak Timbul itu ahli gerabah

PEN : saya lihat disini kan ada batik yang sudah jadi juga pak... kalau pelatihan dari Menpora kemarin bukankah menyinggung tentang mode juga pak

NS : mode gimana mbak

PEN : misalnya contoh model baju yang in begitu pak..misal untuk blus wanitanya ada rumbai-rumbai atau bagaimana

NS : kalau itu kita kendalanya di penjahit mbak..belum ada yang punya keahlian kesitu...kita perlu pelatihan itu mbak. Jadi kemarin itu juga dikenalkan trend warna begitu mbak

PEN : Jadi pengembangannya hanya ke motif kontemporer ya pak, bagaimana itu ceritanya

NS : Jadi yang muda-muda yang bisa desain ya mereka spesialis desain..kebetulan kita dapat bantuan 2 buah Komputer dari Menpora, satu saya taruh di Gazebo untuk rame-rame dan satu untuk disini. tapi itu kurang laku mbak motif kontemporenya..dan lebih mahal yang klasik.

PEN : Selain komputer apa lagi pak

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

NS : Peralatan membuat mbak, dari canting, malam, kain, giwangan,dingklik , kompor dan lain-lain

PEN : Berapa jumlahnya pak

NS : sesuai jumlah peserta saja mbak, pesertanya kan 30 orang rata-rata

PEN : oh iya pak.. untuk limbah batiknya gimana itu pak

NS : kebetulan kalau dari Menpora kita ngga ada pelatihan itu..jadi sebelumnya sudah ada bimbingan dari JHS mengenai limbah..dibuatkan tempat untuk pembuangannya disamping gazebo..ada 3 sumur mbak.. 2 kedap air, satunya ngga

PEN : Bagaiman pak prosesnya... maksud saya pengawasannya , apa masih ada yang ketahuan buang di alam

NS : kan ketahuan mbak dari warnanya di tanah..jadi kalo pembuangannya kita kumpulin dulu di drum baru kita buang disana

PEN : oke pak.. untuk kegiatan Menpora pak, itu awalnya kan ada survey pendahuluan... itu gimana pak ceritanya apa semua disurvey pak

NS : yang kapan ya..

PEN : itu pak.. kunjungan pak Elon sebelum proses pelatihan, ingat ngga pak kapan tanggalnya

NS : oh iya... ya dikunjungi mbak semua..tapi kalau untuk yang di atas-atas (pelosok) ngga, kalau waktunya saya lupa

PEN : kalau untuk tujuan kegiatan tersebut diberitahu ngga pak sama Menpora waktu itu

NS : iya.. waktu itu kan kita ditunjuk sebagai dampingan Menpora... diberitahu kalau ini masih percobaan awal inkubasi ini jadi kalau nanti berhasil baru diterapkan lagi di tempat lain begitu

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

PEN : oh iya pak..untuk pelatihannya itu satu minggu full ya pak

NS : ngga mbak... kalau ngga salah itu selama 3 bulan mbak tiap hari kamis

PEN : masing-masing pemateri satu sesi ya pak...

NS : iya..tapi beda-beda lama waktunya

PEN : kalau untuk materi pak Gatot itu bagaimana pak...

NS : yang dari UGM itu ya mbak..waktu itu tentang pemasaran ya mbak..ya presentasi kemudian diskusi begitu

PEN : setelah pelatihan selesai apakah ada kontribusi beliau kesini ya pak

NS : kalau secara langsung sih ngga mbak...cuma yang jelas..setelah itu banyak anak UGM kesini ya ada yang datang,ada yang nulis skripsi tentang batik, jadi mungkin ada promosi mulut ke mulut begitu mbak

PEN : kalau untuk materinya ada ngga pak

NS : waktu itu ada mbak

PEN : untuk promosi pak, kalau ada orang asing datang bagaimana itu pak

NS : nah itu kendalanya mbak..kita ngga bisa bahasa asing..jadi kalau ada yang datang atau saat kita pameran ,orang asing ya kita tulis di kalkulator lalau ditunjukkan atau pakai bahasa isyarat begitu mbak. Kita perlu pelatihan itu mbak, dan belum ada.

PEN : kalau untuk pemateri yang pak setyo pak, dari HIPMI

NS : hmmm...yang tentang pengembangan jaringan ya mbak..itu sangat menginspirasi dan membuat semangat mbak. karena pak Setyo itu kan mantan juragan batik juga..jadi dia banyak berbagi bagaimana dia menjadi seperti sekarang... bagaimana cara lobi..begitu

PEN : kalau untuk materinya ada ngga mbak

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

NS : waktu itu langsung saja mbak

PEN : setelah itu ada kontribusi beliau ngga pak kesini nya

NS : Mungkin beliaunya sibuk mbak..kan beliau juga anggota dewan..tapi buktinya waktu diundang kesini juga datang berarti kan masih ada kepedulian

PEN : kalau untuk pembukuan yang dari pak dwijayanto bagaimana pak

NS : oh yang waktu itu..ya kita diajarin membuat pembukuan sederhana begitu mbak...lalu cara menentukan nilai jual

PEN : pembukuan sederhananya bagaimana pak, apa ada modulnya

NS : Ngga ada modul mbak... tapi langsung diskusi, tiap kelompok kan ada bendahara, dia yang buat pembukuan, kalau pembukuan sederhana ya kita sudah bisa sebelumnya kan ada organisasi di rumah, nah pak dwi waktu itu nanya, pembukuan yang sudah ada bagaimana, lalu sarannya kalau buku itu dikasih sampul dan diberi nomor, jangan ada yang hilang/ disobek, kalau ada yang salah ya jangan di tip-ex tapi dicoret saja, jadi anggota tahu kesalahannya dimana, lebih transparan begitu mbak

PEN : kalau saya lihat masih banyak yang di tip ex ya pak

NS : ya... ada yang begitu, karena menurut kita di tip ex itu wajar saja ya, padahal kalau pembukuan yang benar tidak boleh

PEN : Kalau untuk penentuan nilai jual itu bagaimana pak

NS : ya kita hitung berapa biaya produksinya + biaya kalau dititipkan + Biaya penyusutan + listrik dan lain-lain..lalu kita naikkan sekian persen begitu mbak

PEN : dari pengamatan saya pembukuannya ko campur-campur begitu pak...

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

NS : ada yang begitu mbak..semua pengeluaran dicatat,tapi ada juga yang sudah dipisah-pisah untuk produksi berapa..penjualan berapa begitu mbak

PEN : kalau sekarang rata-rata omzet berapa pak untuk Sekar Arum

NS : sekitar..4-5 juta lah sebulan, tapi itu kan ngga tentu mbak..kemarin pas ada yang datang sekali borong langsung 30 juta juga ada .hehe

PEN : untuk pelatihan yang dari dinas perijinan bagaimana itu pak...itu kan tentang ijin usaha... dan tentang pembentukan koperasi ya..

NS : kalau untuk perijinan..saya rasa ngga perlu ya mbak..kami kan cuma UKM bukan kayak mebel begitu lho, lalu untuk koperasi... kalau masukan dari Menpora jangan berbentuk koperasi karena nanti tidak bisa dapat dana block grant begitu

PEN : kalau untuk pemberian materi yang dari bu titi JHS bagaimana pak

NS : itu langsung di lapangan mbak...dijelaskan mengenai bagaimana penerangan, kan waktu teman-teman membuat itu rata-rata malam..minimal pakai berapa watt terus posisi duduk bagaimana biar enak, dan dari segi kesehatan bagaimana, kan kalau terlalu rendah duduknya bikin pegel..lalu tentang asap... baiknya gimana begitu

PEN : kalau ngga salah bu titi juga menyinggung tentang penataan rumah ya pak

NS : Oh iya....bu titi kan arsitek..jadi dia peduli sama rumah-rumah Joglo ini..jangan sampai dirubah menjadi model kota begitu mbak..kan orang ingin lihat naturalnya begitu mbak..lalu halaman juga jangan diconblock..biarkan rumput alami saja

PEN : Bapak merasa ada hambatan ngga pak selama pelaksanaan ?

NS : hmmm..hambatan ya... sebenarnya kalau untuk pemateri sudah kami pilih orang-orang yang cukup tahu Giriloyo mbak...karena saya kan juga

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

sebagai panitia lapangan disini, kalau teman-teman kan banyak juga yang lulusan SD mbak. jadi ya kalau untuk materi perbankan sama perijinan itu nangkap bahasanya agak sulit mbak

PEN : kalau ngga salah hasil survey pendahuluan Menpora itu kan permasalahan bapak salah satunya belum ada merek pak, dan bu Dian yang dari perijinan juga menyinggung masalah HAKI (merk) pak, kalau boleh tahu kendalanya apa itu pak

NS : kendalanya itu yang pertama karena kita belum punya ciri khas mbak..yang kedua itu bahan yang buat sampel mahal mbak..kita ngga punya modal.jadi yang mau diuji itu pakai kain yang lebar begitu mbak...saya tanya kalau sedikit (secuil) saja bagaimana..wah nga bisa kan ada uji kelenturan dan lain-lain begitu...nah kendalanya di modal mbak

PEN : oh begitu pak, kalau untuk perbankan..bagaimana pak realisasinya

NS : Gini ya mbak...kalau kita itu dari orang-orang tua dulu mindsetnya tu takut pinjam ke bank mbak..dan itu riba..jadi ya dari dulu nggadain barang berharga saja kalau mau menambah modal begitu

PEN : Kalau untuk pengemasan itu bagaimana pak

NS : Kita dulu hanya pakai tas kresek mbak..lalu ada pelatihan Menpora yang dari LAWE itu...kemudian kita kembangkan disitu..kebetulan salah satu dari kami cukup fokus disitu..KUB Berkah Lestari jadi ya tinggal kita ambil saja sesuai pesanan, harganya tas kertas 1000-2000 tergantung ukuran kalau untuk box nya 10000

PEN : oh iya pak..setelah pelatihan apa ada evaluasi begitu..seperti isian form untuk evaluasi pemateri

NS : ngga ada..

PEN : setelah pelatihan selesai ada kelanjutan dari menpora ngga pak

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

NS : belum ada mbak

PEN : kalau untuk kemarin kerjasama dengan Sarinah yang difasilitasi Menpora itu bagaimana pak

NS : Oh itu begini mbak...kita kan sistemnya konsinyasi..semua kita tanggung, pegawai juga dari kita jad kita hanya pinjam tempat..kendalanya modal itu mbak..kan kalau ngga laku barang mandeg di sana mbak

PEN : Kalau untuk wisatawan yang datang itu apa dari dulu sudah banyak pak

NS : ngga mbak...itu ya setelah ada pendampingan-pendampngan..awalnya JHS..kemudian Menpora ini mbak

PEN : jaid ngga ada lagi ya pak..baik itu dorongan atau apalah

NS : belum ada mbak...

PEN : Kalau pendampingan lain setelah ini ?

NS : belum ada juga mbak

PEN : ok,makasih pak...nanti saya bisa via tekpin saja kan pak kalau ada yang perlu ditanyakan lagi

NS : iya..monggo

-----selesai-----

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

Hari, tanggal : Kamis, 3 Juni 2010

Waktu : 15.00 -18.30 WIB

Lokasi : KUB Sekar Arum

Narasumber : Anggota Paguyuban Giriloyo/ Ketua KUB (Agus Basuki Tafip/ KUB Suka Maju , H.A Sunhaji/ KUB Giriloyoi, Amiroh/ KUB Sungging Tumpuk, Anik/ KUB Berkah Lestari, Ahyar Muzaki/ KUB Sido Mukti, Imaroh/ KUB Sri Kuncoro, Jazir Ahmad/ KUB Sekar Kedhaton, Nur Jannah/ KUB Pinggir Gunung Maratri K/ KUB Wahyu Tumurun

Berikut rangkuman wawancara penulis (PEN) dengan anggota paguyuban (APN)

PEN : Bu, kalau untuk upah itu berapa saja untuk tiap-tiap proses batik ?

APN : ya..kalau bikin pola antara 20 ribu (kecil) dan 30 ribu, pekerjaan menimpa di sebaliknya 20 ribu, nyecek/ isen-isen antara 25-30 ribu, bikin tembok/ motif antara 20-30 ribu “

PEN : Bu, kalau untuk batik yang sudah jadi, untuk ibu/ bapak yang lokasinya di pelosok sana bagaimana caranya ?

APN : kalau saya kan di atas mbak (deket gunung), jadi ya saya titipkan kalau ngga ke mas Achyar (KUB Bima Sakti) ya mas Nur (KUB Sekar Arum)..letaknya kan di pinggir jalan..jadi tamu-tamu bisa lihat

PEN : untuk pembuatan motif, semua pengrajin bisa ya bu?

APN : kalau yang muda-muda banyak yang bisa bikin motif baru, jadi ya kita serahin ke mereka, kalau untuk yang tua-tua kebanyakan hanya hafal motif tradisional saja mbak

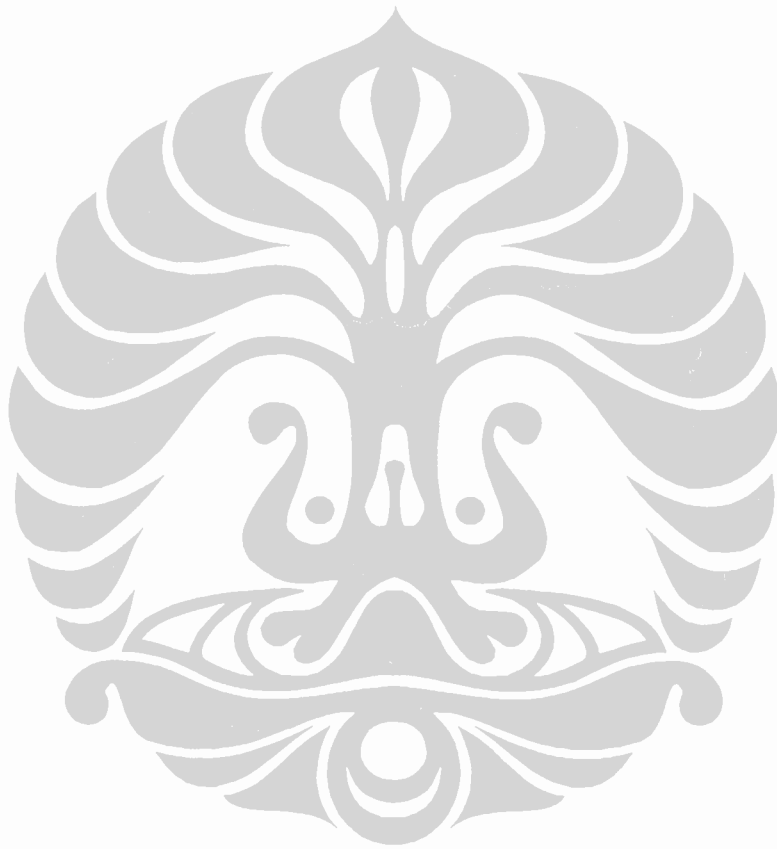
PEN : kalau untuk keluar masuk barang, sebelum dapat pelatihan menpora apa sebelumnya juga sudah dicatat di buku bu ?

APN : Kalau pembukuan kas begitu ya.. sesempatnya saja mbak

I. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

... cuma biasa begitu, ada keluar dan masuk uang

-----selesai-----



1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam

Panduan Wawancara Pemateri Pemasaran dan Promosi:

1. Biodata narasumber (perkenalan)
2. Latar belakang keterlibatan dalam program
3. Informasi tentang materi pemasaran dan promosi
4. Latar belakang real dari target atau sasaran
5. Kenapa dilakukan pelatihan
6. Cara penyampaian materi, berapa kali dan berapa lama
7. Pendapat narasumber mengenai keefektifan program
8. Tindak lanjut yang diperlukan ke depan
9. Bagaiman kondisi setelah pelatihan
10. Hasil penilaian terhadap penyerapan hasil dari peserta, apa sudah ada evaluasi

Hari, tanggal : Jum'at, 4 Juni 2010

Waktu : 11.00 – 11.45

Lokasi : Fakultas Peternakan UGM

Narasumber : Ir. Gatot Murdjito, MS

Berikut rangkuman wawancara antara penulis (pen) dengan Ir. Gatot Murdjito, MS (GMO)

PEN : Kalau tidak salah bapak aktif di SMEDC, SMEDC itu apa ya pak

GMO : SMEDC itu Small and Medium Enterprise Development Center

PEN : ini NGO ya pak

GMO : SMEDC itu pengembangan UKM, sebetulnya Pusat pengembangan kewirausahaan

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

PEN : ini NGO di bawah DIKTI ya pak

GMO : oh ngga, ini dibawah UGM.

PEN : Ok pak, kalau boleh nanti saya mau minta biodata bapak, tapi nanti saja pak. Saya mau tanya sedikit, masalah proses pemberian materi di Menpora, itu awal- awal keterlibatan bapak bagaimana ?

GMO : Saya diminta Kemenegpora untuk membantu tentang... mempersiapkan para pemuda ke depan. Kalau saya sih sementara sangat bermanfaat untuk bangsa Negeradan pemuda, kenapa tidak

PEN : Ok pak, kalau tidak salah materi tentang pemasaran dan promosi ya pak

GMO : Oh iya

PEN : Kalau untuk yang menentukan materi yang akan diketengahkan tentang pemasaran itu dari Menpora atau dari Bapak ?

GMO : ya dari menpora

PEN : Berarti untuk yang mengetahui latar belakangnya.....

GMO : Kalau saya sebetulnya dari tahun 2000 itu setelah saya keluar dari DPR, saya diminta oleh BUMN Danareksa untuk menyalurkan dana ke UKM, di Yogyakarta sendiri sudah ada 230 UKM yang kita dampingi

PEN : Oh, begitu pak, jadi itu (melalui) SMEDC ya pak

GMO : oh itu saya dulu di LPM UGM

PEN : oh LPM

GMO : Lembaga Pengabdian Masyarakat oleh UGM..nah dari situ saya mengenal banyak sekali para usaha, nah itu kan ada 4 kategori yaitu kerajinan, agriculture, jasa dan perdagangan. Ya dari itulah kebetulan saya di Jakarta di DJ2M DIKTI sebagai anggota tim pakar. nah kita kan pada

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

tahun 1994 mengembangkan kewirausahaan. Jadi kita kan ingin mengembangkan itu, bagaimana agar kampus itu

PEN : ada sumbangsih ke masyarakat begitu yang nyata ya pak

GMO : ya betul begitu

PEN : Kalau untuk batik Giriloyo kalau ngga salah pelatihannya 1 hari ya pak

GMO : itu 1 minggu full

PEN : itu untuk materi bapak saja ya

GMO : Oh nggak, saya hanya satu hari. Untuk materi saya ada sekitar 3 jam

PEN : Oh 3 jam

GMO : Jadi pemberian materi kemudian diskusi

PEN : Itu ada problem solving juga ya \pak

GMO : iya...kalau dari kita punya data..permasalahan utama UKM itu adalah pasar, kemudian yang kedua teknologi, manajemen, dan yang keempat adalah modal

PEN : mm..Modal yang ke empat ya pak, padahal kalo kebanyakan ditanya mereka menjawab karena tidak punya modal....

GMO : ..mmm..Pasar sebetulnya. Mereka ada kendala dalam permasalahan pasarnya, dan saya juga mambantu mereka memasarkan produk-produknya, misalnya dengan apa...eee..mungkin di kampus ada pameran, kita mencoba untuk mmm....

PEN : untuk tahun 2009 ini ada tercatat nggak pak berapa pak pamerannya

GMO : Kalo saya membantu mereka itu gini...seperti misalnya di Wukirsari itu kebetulan ada yang kena gempa waktu itu..kemudian mereka ngga bisa kemudian kita bantu dengan program gempa itu, jadi.. misalnya untuk

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

wayang kulit, akhirnya dengan limbah kayu wayang kulitnya bisa dijadikan untuk kerajinan, nah itu bisa untuk ekspor,

PEN : Untuk program pendampingan setelah gempa itu dari SMEDC sendiri atau....

GMO : ya dari SMEDC sendiri dan dari kita, diri sendiri juga ada, jadi bagaimana untuk pameran batik nya..juga untuk masalah pemasaran itu juga sebagai problem...

PEN : baik pak, untuk nantinya kalo ada, bisa saya minta data profilnya SMEDC itu pak

GMO : Oh itu ada di kantor yang di Jl. Bulaksumur A10

PEN : Ok pak , nanti saya bisa ketemu siapa pak disana

GMO : Sebentar...ok lanjut, jadi untuk batik tadi kita bantu untuk pemasarannya, itu kan letaknya di dalem..untuk pemasarannya kan sulit kecuali dia dibuat sebagai kawasan wisata,nah mereka bisa ngga. kan mereka ada yang batik,ada yang wayang kulit..nah yang kita bantu itu wayang kulit jadi itu sekarang sudah untuk ekspor

PEN : Kalau tidak salah waktu sudah pernah diresmikan oleh Menpora pak sebagai kawasan desa batik..

GMO :Ya itu.. Jadi begini...mohon maaf sebelumnya...pemerintah itu sepertinya menjadikan itu sebagai proyek, ...pelaksanaannya wallahualam. Padahal untuk mengubah itu butuh suatu waktu. longterm. Sebagai contoh waktu saya di Gunung Kidul itu saya membina ada 6 tahun.

PEN : Jadi ada tindak lanjutnya...

GMO : ada pendampingannya jadi sustainablenya itu ada. jadi ngga bisa kita latih 4 bulan ..sudah.jadi umpamanya kita latih tentang pembukuan ya

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

mereka itu..udah tahu..udah..udah mudeng udah...kenapa ngga dilaksanakan sekarang,kalau ditanya mereka ya ngga tahu

PEN : Oh iya pak

GMO : karena pasa saat mereka usaha kelemahan mereka itu adalah tidak memisahkan antara bisnis dan keluarga..

PEN : Oh jadi kesannya sambil iseng-iseng begitu ya pak

GMO : Nha..jadi akhirnya modal itu menjadi habis..jadi yang menurut saya di Republik ini UKM ini nggak berkembang karena... beda dengan Chinese

PEN : Oh iya pak

GMO : Chinese..kalo anaknya sendiri kerja ya dibayar... kalau di kita kan nggak apa-apa kalo anak ya itu tugas anak

PEN : Kalau saya lihat sekarang memang, mereka kendala kalau mau promosi atau pameran kendalanya karena tidak ada dana, kalau untuk di gunungkidul itu pendampingan serta dananya darimana pak

GMO : Jadi gini... makanya saya itu..mmm mungkin saya dianggap orang gila ya...karena bagi saya merupakan suatu kepuasan karena saya lebih concern ke pengabdian bila program..saya akan puas apabila dia berani...missal ada bu X, itu dulu usaha makanan, rumahnya lantainya saja tanah kemudian kita...hasilnya bagus,.....nah pada saat pendampingan itulah kita memberikan teknologinya, misalnya untuk pengeringan bisa ngga pakai solar energy, kemudian pemotongan bahan dari manual pakai teknologi, nah kalau mengiris dengan tangan itu kan ngga mungkin tergantung mood, ya kan setelah itu bagaimana untuk proses penggorengannya...lalu bagaimana dia memasarkan, setelah itu 3 tahun dikasih pinjaman lunak bagus, berarti orang ini punya kemampuan bagus

PEN : Jadi dikontrol begitu ya pak dananya

I. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

GMO: ya pendampingan

PEN : Jadi evaluasi setelah program itu belum ada ya pak ?

GMO : ooh..seharusnya ada itu,karena sebagai indikator..pembukuannya bagus, omsetnya meningkat,lalu yang saya senang kalo bisa menganalisa pasar..oh misalnya omset meningkat itu saat hari raya karena pada saat itu orang-orang dari Jakarta sedang pada pulang sehingga kebutuhan kemudian akan\ banyak sekali..sehingga bisa dianalisis...kalau mau lebaran itu raw material sudah dikumpulkan

PEN : Oh jadi...

GMO : iya harusnya dia bisa menganalisis...pada saat musim hujan apa permasalahannya pada saat musim kemarau apa permasalahannya.jadi sekarang dia bisa mulai packaging lalu dititipkan ke toko. Lalu saya yang paling senang , yang fisik adalah saat dulu saya datang dahulu dibuatkan pakai kayu lama...sekarang sudah ada dispenser, mau panas atau dingin...mau panas atau dingin..lalu yang saya paling seneng, anaknya sekarang sudah kuliah di universitas

PEN : Oh begitu ya pak

GMO : lalu yang saya senang dia sudah ada inovasi praktis misalnya dia membuat peyek yang ia cetak kayak hati... itu kan berarti ada inovasi dari yang bentuknya bunder

PEN : oke, itu contoh yang di gunung kidul ya pak, itu sudah bagus

GMO : Ya itu gunung kidul

PEN : Oke pak,lalu pada saat bapak memberikan pelatihan di menpora itu, evaluasi akhir pelatihan sebagai laporan ke menpora itu seperti apa ya pak

GMO : Harusnya dia ada laporan ya, tapi saya tidak tahu. Jadi seperti misalnya..ee.jadi ada evaluasi dua, yang satu untuk kegiatan pelatihan

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

itu, lalu yang kedua pelaksanaan. Evaluasi kegiatan itu seperti misalnya pemateri itu siapa, bagaimana ia memberikan materi.

PEN : Jadi dari peserta ada feedbacknya ya pak

GMO : iya...lalu hasil itu seperti apa to, memang ada ngga manfaatnya, manfaatnya dalam arti kata setelah usahanya selesai apakah betul..apakah usahanya jalan...misalnya kelompoknya jadi berkembang...itu salah satu indikatornya dari keberhasilan program itu sendiri apa

PEN : iya pak, tapi kan kalau pemerintah itu kadang kendalanya, tahun depan masih ada dana lagi atau ngga begitu

GMO : padahal kalau saya sebetulnya kalau pelatihan itu nggak ada manfaatnya..ngapain begitu lo

PEN : berarti sebaiknya multi years ya pak

GMO : kalau saya multi yearspun, atau multi tahun pun itu harus ada evaluasinya..kalau memang bagus ya kita lanjutkan kalau ngga ya cut

PEN : kalau untuk materi yang bapak berikan waktu itu apa masih ada ya pak...saya kan mau evaluasi modul ya pak

GMO : wah ngga..tapi coba saya cari dulu, yang jelas itu segmen..segmen batik itu seperti apa, misalnya mau segmen bawah ya yang murah

PEN : yang batik cap ya...

GMO : ya..kalau yang segmen menengah oke yang agak ada bentuk lain, bagaimana bisa mengemasnya, itu kan pemasaran akan itu...tapi segmen mana yang kamu tuju..

PEN : oh begitu

GMO : he-e..kalau orang-orang itu kan kalau tulis..pak lama pak..terus belum tentu pajeng (laku) ya to..lalu bagaiman orang promosiin, orang kan

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

masuk kesana dalem (jauh) begitu ya, jalannya juga ngga enak..bagaimana orang akan tahu saat kondisi seperti itu, harusnya PEMDA dalam hal ini Menpora kalau bisa...jangan hanya sebatas ngomong saja, kalau misalnya ini kawasan wisata, bagaimana jalannya lalu profil kawasan itu seperti apa mungkin nanti dari batiknya apa yang mau diapakan... terus sekarang bagaimana proses batiknya, kalau sekarang ramainya pada saat anak-anak libur sekolah, bagaimana mereka membatik kan..selama itu ngga dan diem ya akan sulit kan..

PEN : kalau yang saya tahu sih sekarang pemasarannya melalui penitipan... atau pameran..kalau dulu apakah dia sudah biasa nitip-nitip begitu juga ya pak

GMO : kalau yang saya lihat begini, begitu nitip itu artinya dari produsen ke konsumen itu kan melalui tangan itu harganya menjadi lebih tinggi, jadi pada saat saya membantu di batik Gunung Kidul itu...jadi mereka di batik yang seperti kain ee kayu...

PEN : jadi bahannya kayu ya pak, kayu biasa ya pak

GMO : he-e..kayu biasa... jadi ini kan prosesnya, saya membantu ada temen yang dari Jerman, dia kena kasus Malari, orang ITB, terus dia ke Jerman menikah dengan orang Jerman, nah ternyata dia minta bantuan dia memasarkan ternyata bagus..ngga usah sampai ke Jerman, ke Jakarta saja banyak yang mau karena harganya murah... nah ini kan artinya apa, terlalu dikatakan buyer itu kan tangannya banyak..sampai sana mahal karena masing-masing mencari keuntungan

PEN : kalau misalnya ini,kalau kita ingin bikin HET (harga eceran tertinggi) seperti obat itu bagaimana ya pak, berarti kan harus ada institusi ya..

GMO : ya institusi yang mewadahi..bisa aja tapi mau ngga orang tadi yang mana orang tadi yang mau membantu..niatnya..jadi kalau dia memang bagus ya ngga masalah..

PEN : jadi lebih murah kalau langsung kesana ya pak

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

GMO : He -e. jadi kalau langsung kesana silahkan hubungi.. siapa,, kalau mereka bisa berhubungan langsung kan bisa kita buat link

PEN : kalau kayak mereka bisa ikut bapak dalam pameran itu bagaimana pak aturannya.. istilahnya konsinyasinya bagaimana itu pak

GMO : oh itu ngga ada ya.. karena kita niatnya membantu.. atau kalau kita ada dana misalnya CSR.. yang bisa kita ke mereka.. sehingga mereka ya mau, kadang-kadang ya tadi.. bagaimana ni pak.. ya silahkan

PEN : kalau begitu, gratis ya pak untuk mereka, tapi itu jarang-jarang ya pak

GMO: ya... sekarang.. saya sudah tidak begitu aktif di LPM kalau dulu saya kan aktif.. saya juga pernah pegang KKN di beberapa tempat

-----selesai-----

I. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

Panduan Wawancara Pemateri Perijinan Usaha dan Legalitas Usaha:

1. Biodata narasumber (pengenalan)
2. Latar belakang keterlibatan dalam program
3. Informasi tentang materi perijinan usaha dan legalitas usaha
4. Latar belakang real dari target atau sasaran
5. Kenapa dilakukan pelatihan
6. Cara penyampaian materi, berapa kali dan berapa lama
7. Pendapat narasumber mengenai keefektifan program
8. Tindak lanjut yang diperlukan ke depan
9. Bagaimana kondisi setelah pelatihan
10. Hasil penilaian terhadap penyerapan hasil dari peserta, apa sudah ada evaluasi

Hari, tanggal : Sabtu, 5 Juni 2010

Waktu : 07.30 -08.15

Lokasi : Dinas Perijinan Bantul, Jl. Gajahmada No. 1 Bantul

Narasumber : Dian Mutiara Sri Rahmawati, SH MM

Berikut rangkuman wawancara antara penulis (pen) dengan Dian Mutiara Sri Rahmawati (DMS)

PEN : Terimakasih ibu atas kesempatannya, saya kan ingin tahu lebih lanjut tentang pelatihan di Giriloyo. kalau ngga salah itu dilaksanakan bulan apa ya

DMS : Waduh saya lupa itu bulan apa

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

PEN : lalu mengenai modul dan lain-lainnya. Memeang itu sudah lama ya bu, kalau tidak salah sekitar bulan Juli atau Oktober begitu bu..

DMS : Sebentar... waktu itu kan saya diminta oleh Kemenegpora, kebetulan kalau disini kan mengelola adalah kantor Dispora. Terus saya dimintai tolong untuk mengisi terkait dengan perijinan usahanya, jadi ada 2 sesi memang.. jadi yang pertama adalah perijinan usaha, terus yang berikutnya untuk kelembagaannya. Kelembagaannya dalam artian saya arahkan ke koperasi begitu ya... istilahnya usaha bersama, kerja kelompok-kelompok itu sifatnya lebih ke koperasi. Jadi agar lebih mandiri sifatnya lebih berkooperasi

PEN : Oh begitu, jadi itu materinya dua kali ya

DMS : Oh iya

PEN : Itu masing-masing berapa lama ya

DMS : pertama itu masing-masing berapa lama ya, masing-masing 1.5-2 jam kalau tidak salah

PEN : Itu jeda waktunya lama ya bu, atau mungkin kalau ibu ingat bulannya

DMS : ee.....

PEN : Ok sebelumnya kalau tidak salah ada rapat koordinasi dulu ya bu

DMS : Ada... ee

PEN : yang di Hotel INA itu bu

DMS : iya. dan saat pembukaannya yang dihadiri oleh Dirjen itu juga saya hadir

PEN : Itu bulan apa ya bu

DMS : Waduh saya lupa, ngga hafal

PEN : Iya bu. soalnya saya mau cek saja dulu data realisasi di lapangan

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

DMS : Oh begitu, yang jelas saya ada undangan, 6 November 2009

PEN : Ini undangan apa ya bu

DMS : ini kalau ngga salah pembukaan atau sudah penutupan ya..saya ngga hafal soalnya bukan kegiatan saya begitu, kecuali kalau itu kegiatan dinas perikanan begitu, administrasinya pasti tertib, karena saya hanya sebagai narasumber ya sudah saya datang hadir datang pulang

PEN : Oh iya... ini boleh saya copi ya bu

DMS : silahkan diambil saja

PEN : Ok terimakasih, kalau untuk modulnya apakah masih ada bu untuk perijinan dan kelembagaan begitu

DMS : Sebentar ya saya cari (sambil mencari di laptop)

Ok jadi pertama tentang perijinan umum

PEN : Jadi dia masih belum ada ijin atau ee... sudah berkelompok ya

DMS : Belum, dia masih embrio. baru berkelompok itu saya lihat... dia masih.. ee... kalau secara kelembagaan... belum. jadi kelompok-kelompok non formal

PEN : non formal ya

DMS : Jadi itu kelompok-kelompok pemuda yang diarahkan oleh Kemenegpora.. Itu terakhir ada tindak lanjutnya.. kalau ngga salah di Hotel Garuda baru beberapa bulan yang lalu kayaknya, tapi itu untuk nasional ya

PEN : Bukan Menpora ya bu.. itu yang mengadakan siapa bu

DMS : ya menpora, tapi sifatnya lebih seindonesia.. tapi wujudnya hanya seminar dan workshop saja begitu. terdiri dari beberapa pengrajin.. kebetulan ketua pengrajinnya itu... eeeee

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

PEN : apa pak Nur Ahmadi ya bu...

DMS : Ya itu pak Nur Ahmadi, Kalau untuk linknya ke Pusat itu ada Andang Kirana... ketua pemuda kelomok begitu. Kalau dari informasinya itu ada pengrajin pemuda yang ikut pameran di Australia

PEN : kalau untuk tindak lanjutnya, apa mereka sudah ada yang menjadi badan usaha begitu bu

DMS : Belum..soalnya kalau tidak salah koperasi itu kan ada syaratnya..minimal modal usahanya berapa..dll. Waktu itu sudah saya sarankan harus dengan akte pendiriannya dengan notaris....tapi kalau dari sisi anggaran sepertinya mereka belum mampu lah

PEN : Berarti kendala utamanya...

DMS : Itu barangkali ya...oleh karena itu saya arahkan para pemuda...ada bantuan-bantuan yang digunakan untuk masyarakat , saya sarankan seperti...tapi tindak lanjutnya ya...mereka sendiri

PEN : Ya betul bu

DMS : setelah itu ya saya ngga anu lagi ya..karena terus terang ini bukan kegiatan saya jadi ya saya tidak anu lagi, seharusnya semakin kesini ada yang menindaklanjuti, mungkin ada yang mengarahkan disini untuk tindak lanjutnya seperti apa, kalau bahasa jawa ya " ngaruhke " begitu lo..kemarin kan sudah dikasih pelatihan-pelatihan seperti ini , terus sudah dilaksanakan belum, tindak lanjutnya seperti apa begitu

PEN : Tapi itu untuk cara penyajiannya bagaimana bu, dan kira-kira mereka paham atau bagaimana bu, lalu penyajiannya pakai...

DMS : Oh ya...penjelasannya hanya pakai ini. (laptop), powerpoint, disampaikan ke para pengrajin pemuda kemudian ya sudah tanya jawab begitu

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

PEN : Oh iya bu, program ini kan yang punya MENpora ya bu, kan dari pusat kalau menurut ibu koordinasinya bagaimana itu bu, karena kan jauh

DMS : Kayaknya kalau saya melihat ada... ee..tapi saya tidak tahu persis ya karena kalau disini kan kalau kantor sekretariatnya kan kantor PORA (DISPORA BANTUL) , kalau tidak salah ada disini

PEN : Oke kalau untuk contact personnya siapa itu bu

DMS : Kalau untuk kepalanya itu eee...tapi kalau untuk menghandle langsung itu Pak Daroni

PEN : itu kantor PORA Bantul ya bu

DMS : Nggih kantor Pora bantul

PEN : Kalau untuk materinya bu..

DMS : sebentar ini saya carikan...

PEN : Ini untuk kelembagaan ya bu, kalau perijinan usaha berarti tentang legalitas , akte notaris begitu ya bu

DMS : kalau untuk programnya memang saya pikir bagus, tapi idealnya di daerah untuk kegiatan seperti itu ada pendampingan jadi nyambung, cuma saya ngga hmmm... paham, apakah kantor Pora ada kesediaan dana untuk kelanjutannya atau hanya dia .istilahnya sebagai hmmm...

PEN : pelaksana ya

DMS : mediatornya sebenarnya kalau melihat cerita-cerita dari sana itu memang sering dijadikan obyek batik tulis itu terutama yang dari siapa itu pakar batik dari UGM itu

PEN : Jadi sudah ada sosialisasi keluar ya bu. banyak LSM masuk juga ya

DMS : iya sepertinya begitucuman kadang yang sekilas saya lihat inovasi terhadap produk itu masih kurang, jadi kemarin kalau saya

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

lihat..hmm itu yang dari yogya itu siapa, pak timbul atau siapa begitu member arahan. Saya ketemunya waktu di Ina Garuda, jadi waktu itu saya dijadwal hari ini begitu..jadi waktu itu ketemunya dengan BPD, yaitu tentang tata cara pemberian kredit..

PEN : kalau dari BPD siapa ya bu pemberi materinya

DMS : saya ngga ini..hmmm dari BPD Provinsi kayaknya

PEN : Bukan Bantul ya bu..

DMS : Ngga..itu tentang tatacara kredit. Memang kalau yang dari bank itu member kemudahan, jadi mereka kalau kredit di bawah 100 juta itu tanpa ijin usaha diberi makanya kalau saya agak kurang sreg ya..kan seharusnya sinegis,. Dsri bsnk itu cukup mlampirkan surat keterangan dari lurah begitu, kalau dari mereka itu (pengrajin)alasanya kalau ijin usaha dari PEMDA itu agak berbelit terus mahal, padahal itu sebenarnya sudah lagu lama ya..karena sekarang kita sudah berubah dengan perijinan satu pintu...

PEN : satu atap ya bu..

DMS : satu pintu istilahnya..kalau satu atap itu dulu masih front office ya, kita hanya pegawai di depan terus masih dikelola oleh dinas-dinas.... Kalau satu pintu itu sudah dikelola oleh kita terus kita sebagai koordinator, dinas-dinas hanya mambantu kita dalam rangka...

PEN : jadi sebenarnya sudah dipermudah ya bu

DMS : Iya, tapi di masyarakat masih belum ya..kita memang kalau untuk sosialisasi masih kurang, tapi tahun kemarin berdasarkan survey dari pengaduan masyarakat dan survey indeks kepuasan masyarakat hasilnya lumayan, ternyata bahwa masyarakat sekarang sudah memuji kita ya, bahwa layanan kita sudah semakin baik, tanpa uang tambahan ijin sudah terbit, kalau dulu kan tanpa uang tambahan belum bisa terbit

PEN : iya..itu survey tahun berapa ya bu

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

DMS : itu survey tahun 2009 kayaknya

PEN : kalau ada data surveynya bu, kalau boleh sebagai data dukung

DMS : kalau untuk narasumbernya ini sudah ketemu dengan siapa saja

PEN : Kalau kemarin sudah ketemu dengan pak Gatot, setelah ini janji dengan pak Timbul

DMS : Kalau ngga salah waktu itu ada pelatihan packaging juga

PEN : oh iya bu

DMS : kalau di yogya ini kadang kurang memikirkan nilai seni, kadang mereka berpikir ini mengakibatkan biaya lebih ya..setelah ini toh dibuang, padahal sekarang kesan pertama itu pada bungkusnya

PEN : Iya bu, kadang sebagai sarana promosi juga ya bu, kan kadang dicantumkan juga no telpon. Kalau saya lihat sudah ada kemajuan bu, sekarang dalam bentuk tas kertas untuk kemasan baju, dan sudah dalam bentuk bukan tas kresek lagi

DMS : Oh iya waktu itu saya menyinggung juga tentang HAKI ya

PEN : kalau sekarang sudah dipatenkan belum ya..kata dia (pengrajin) kesulitannya karena motifnya belum punya cirri khas ya..kalau untuk motif tradisional di Solo ada di Yogya juga ada, jadi belum ada khasnya yogya

DMS : kayaknya belum

PEN : jadi itu kendalanya

DMS : Jadi ini file presentasinya ya..

PEN : Ok bu. kalau untuk hasil surveynya tadi dalam bentuk laporan atau...

DMS : kalau untuk survey indeks pengabdian masyarakat...sepertinya ada di web

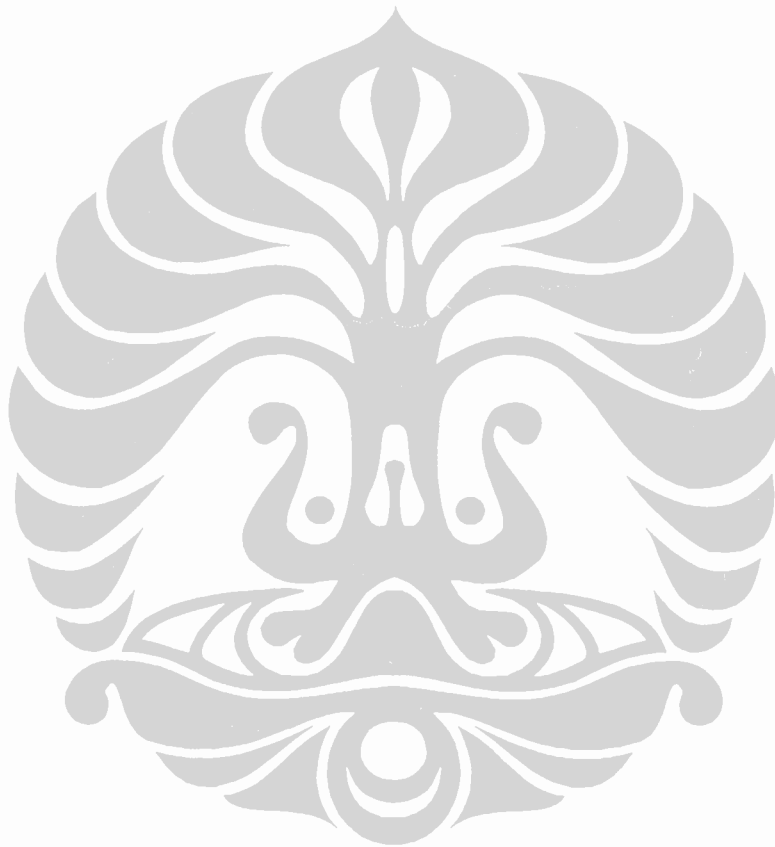
1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

PEN : itu jadi satu dengan web pemda atau bagaimana bu

DMS : kalau ngga print saja *manual practice*

PEN : baik bu...terimakasih atas kesempatan yang diberikan

-----selesai-----



1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

Panduan Wawancara Panitia di Yogya (Dispora Bantul):

1. Biodata narasumber (pengenalan)
2. Latar belakang keterlibatan dalam program
3. Klarifikasi tentang pelaksanaan pelatihan
4. Peran serta dalam pelatihan
5. Tindak lanjut setelah pelatihan

Hari, tanggal : Sabtu, 5 Juni 2010

Waktu : 08.30-08.40

Lokasi : Dispora Bantul

Narasumber : Bapak Daroni

Berikut rangkuman wawancara antara penulis (pen) dengan Bp. Daroni (DRI)

PEN : pak, kalau boleh tahu kegiatan menpora itu dimulai tanggal berapa pak, kalau boleh ada berkas-berkas administrasinya yang ada

DRI : kita disini hanya pendistribusian saja, jadi semuanya dari sana (pusat)

PEN : oh begitu, kalau untuk sosialisasi di Hotel INA itu tanggal berapa ya pak kalau mungkin bapak ingat

DRI : waduh lupa soalnya surat itu langsung ke perorangannya

PEN : oh begitu, kalau dispora sendiri itu unit atau cabang pusat atau bagaimana pak

DRI : ini kantor pemuda dan olahraga kabupaten Bantul

PEN : jadi di tiap kabupaten ada begitu pak

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

- DRI : ini satu-satunya di Yogya, satu-satunya di Jawa Tengah
- PEN : untuk tindak lanjutnya dari inkubasi sendiri apakah dari sini atau..apakah DIPA semua dari pusat pak
- DRI : semuanya dari pusat
- PEN : sentral berarti ya pak
- DRI : jadi kita disini cuma membantu pelaksanaan saja, semua dari sana
- PEN : Jadi disini sebagai apa ya pak, Pembina teknis atau penghubung saja, perannya bagaimana
- DRI : ya membantu untuk memfasilitasi saja,, jadi semua langsung dari Menpora ke ketuanya pengrajin, pak Nur Ahmadi
- PEN : iya saya kemarin dari sana
- DRI : ya datanya semua disana, ke mas nur ahmadi saja, dia waktu itu ada disana
- PEN : Oh begitu, jadi semua data itu dari pusat semua ya pak
- DRI : iya, semua undangan-undangan begitu
- PEN : Oh begitu, jadi kalau untuk panitia siapa ya pak yang dari sini
- DRI : kalau dari sini ada beberapa orang, diantaranya pak Nur Ahmadi, Andang Kirana
- PEN : kalau dari sini, bapak Daroni sendiri dengan siapa pak
- DRI : Bapak edi wibowo
- PEN : kepala (disini) ya pak. jadi cuma berdua ya pak. Jadi untuk jadwal pelaksanaan itu dari pusat semua ya pak
- DRI : iya betul

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

Panduan Wawancara Pemateri Desain Produk:

1. Biodata narasumber (perkenalan)
2. Latar belakang keterlibatan dalam program
3. Informasi tentang materi desain produk
4. Latar belakang real dari target atau sasaran
5. Kenapa dilakukan pelatihan
6. Cara penyampaian materi, berapa kali dan berapa lama
7. Pendapat narasumber mengenai keefektifan program
8. Tindak lanjut yang diperlukan ke depan
9. Bagaimana kondisi setelah pelatihan
10. Hasil penilaian terhadap penyerapan hasil dari peserta, apa sudah ada evaluasi

Hari, tanggal : Sabtu, 5 Juni 2010

Waktu : 09.15 – 09.45

Lokasi : Kasongan, Bantul

Narasumber : Dr. Drs Timbul Rahardjo, M Hum

Berikut rangkuman wawancara antara penulis (pen) dengan Dr. Drs Timbul Rahardjo, M Hum (TRO)

PEN : kalau boleh tahu bapak kan salah satu narasumber waktu pelatihan dari menpora ya pak

TRO : iya betul

PEN : kalau boleh tahu itu berapa kali sesi pak. satu kali atau dua kali pak

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

TRO : yang jelas satu kali sesi

PEN : berapa lama ya pak

TRO : kalau tidak salah satu kali sesi itu, satu atau dua jam begitu

PEN : itu bulan apa ya pak

TRO : saya lupa tu

PEN : ok, kalau tidak salah bapak kan ahli desain gerabah, sementara disana kan materi yang diberikan adalah tentang fashion ya pak, lalu pemberian materinya seperti apa

TRO : materi yang kami berikan secara umum ya. Tentang standar umum ya, pengenalan produk-produk yang berkembang saat ini, awalnya kan pengrajin yang disana itu biasanya istilahnya hanya menjahit begitu jadi kami memberikan penjelasan tentang desain yang baik itu seperti apa, menurut kita desain yang baik itu desain yang laku jual, desain yang baik itu yang menurut kita tidak baik tapi menurut pasar baik, desain yang baik itu seperti apa..saya kasih contoh-contoh desain itu seperti ini seperti itu pada waktu itu lalu saya bawa majalah untuk melihat sekarang itu desain baik itu seperti apa...kemudian mereka saya coba untuk..ee.tidak bagus sketch nya tidak apa-apa soalnya anda bukan ahli gambar tapi anda adalah tukang batik atau tukang jahit begitu, nah dengan begitu mereka sudah terpancing ..oh desain yang laku itu seperti ini...saya tidak mengajari mereka ..ini yang bagus tapi membuka wawasan mereka, pikiran mereka bahwa desain yang bagus itu selalu berubah, apa yang mereka explore,eksplornya gimana ya yang di internet. ya di majalah, ya melihat pameran di mall, silahkan melihat di mall. Yang namanya pengusaha itu harus keliling, tidak cuma di rumah thok terus diem, terus menjahit itu tidak, tapi trend saat ini seperti ini apa. Maka desainer itu pasti punya setumpuk majalah, punya informasi dari luar sehingga mereka bisa jadi kalau tingkat desainer itu bisa menentukan posisi saya dimana

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

bukan saya ikut siapa, nah pengrajin itu saya ikut siapa, itu nggak apa-apa..dalam majalah itu, oh itu bagus,tapi modelnya misalnya dibuat mirip bajunya njenengan (kamu), itu dibuat batik bisa aja, tapi kalau saya desainer, misalnya keramik begitu ya...posisi saya dimana, bukan saya follower, nah saya dimana, punya cirri khas sendiri, ini yang saya ke mereka bukan untuk meniru desain saya itu tidak tapi bagaimana mereka membuka pikiran mereka

PEN : Ok pak, kalau saya lihat disana itu ka nada dua desain ya pak sekarang, kalau untuk yang tradisional ya seperti sidomukti begitu, kalau untuk yang kontemporer sepertinya kurang laku karena terlalu minimalis begitu pak, itu kreasi mereka sendiri ya pak

TRO : iya..kalau saya justru yang tradisional itu *dicreate* disesuaikan ke perkembangan jaman, modelnya saja begitu. Jadi jangan terus motif tradisional itu jelek terus diganti motif modern, ndak.sekarang itu lokal untuk global

PEN : berarti kemarin itu pelatihannya lebih ke model ya pak, kalau untuk pola tradisional itu kan mengikuti yang lama, kalau untuk pola yang baru itu kreasi mereka sendiri ya pak..

TRO : ya, kalau pola itu ka nada dua, yaitu pola fashionnya dan pola motifnya, kalau pola motif itu kan sudah ada dari lama yaitu pola motif, pola ornamen, tapi untuk pola desainnya mereka kan ngga begitu familier, mereka tu masih mencari-cari, tahunya ya model atasan itu ya kayak gini, kalau untuk pola desainnya itu kan bisa seperti dipadukan dengan motif yang lain..misal pakai kain hitam saja terus ditemplei di bagian tertentu dengan motif sedikit saja itu sudah baik

PEN : ya jadi kemarin itu lebih ke desain fashion saja ya pak

TRO : ya desain fashion untuk kreasi, kalau saya mengajarkan desain tradisional ya pinteran mereka, karena saya kan ahlinya keramik

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

PEN : kalau saya lihat mereka itu takut berkreasi, sudah buatnya mahal takut nggak laku pak

TRO : ya gini, kalau pemerintah itu kadang-kadang kalau pembinaan repotnya tidak terpadu mbak, artinya pembinaan itu tidak sekedar pembinaan harusnya diikuti dengan pola pemasaran, selagi pengrajin itu tidak pernah diberi pemasaran dia akan merasa takut untuk berkreasi, jadi misalnya buat baru setelah tahu itu laku, mereka besok lagi buat lagi, oh lalu nanti aku tak buat yang baru-baru lagi, jadi ada motivasi

PEN : Jadi ada kreasi yang muncul karena adanya motivasi ya pak

TRO : ya. kalau dalam... di bali misalnya motivasinya karena agama itu kuat banget, kita di jawa itu motivasinya duit ya haha, nek payu (laku) nanti dia akan mengejar sampai kapanpun. Kalau di cina Negara motivasinya kayak agama, jadi misalnya tanah ini pemerintah mau buat jalan ya mereka dukung, kalau kita kan protes dulu

PEN : iya hehe

TRO : Motivasinya itu harus seimbang karena jaman sekarang tidak lepas motivasi antara produksi dan pasar, antara apa yang dikeluarkan itu mesti ada feedbacknya, maka itu kan budaya ya, disana itukan budaya ya. jadi ini budaya yang sustainable untuk meningkatkan ekonomi masyarakat, sementara ini pemerintah memberikan pelatihan semene iki entek uwis (dana segini habis ya sudah), tidak pernah berpikir pemerintah itu berkembang terus orangnya, .otaknya diasah terus, ini harus dipadukan dengan pasar, jadi biaya itu harusnya 50: 50 jadi misalnya biaya pelatihan itu 100 juta ya pasar juga 100 juta. harus sejalan harus seimbang, kalau tidak pasti ya... mandeg (berhenti)

PEN : mandeg

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

TRO : dimanapun mesti mandeg, mbok sentra kerajinan kasongan iki nek mm..melestarikan budaya..ndak akan lestari kalau kita Cuma melesatrikan budaya, endi biayane (mana biayanya) ..ya ndak akan lestari

PEN : kalau waktu pelatihan itu kira-kira tanggapannya mereka bagaimana pak

TRO : ya seneng sih..terus iya..iya..saya cuma dikasih 2 jam..ya ngga tahu setelah sampai di rumah bagaimana..

PEN : jadi mereka itu berani berkreasi kalau ada pesanan saja ...

TRO : iya..jadi sampeyan misalnya bawa duit, terus pak aku gawekno motif iki...yo dadi. Di Sapto Hudoyo, itu seniman... waktu itu itu bupati sebelum sri roso sudarso, pada tahun 60 itu member bantuan 4 juta, jaman semono 4 juta kan akeh banget..kalau mungkin sama dengan sekarang 40 apa 400 ya 40 ya 10 x lipatnyalah 40 juta. Lha wong deso weruh duit sakmono laky o..nha wektu iku kan iki takei duit iki gawekno..aku tuku barangmu terus ngko barange dielehke ngarep omahmu, le mbina ming ngono kui

PEN : oh begitu

TRO : wah saya ngga bisa nyaur, gini aja ya udah saya pesan..iki duit 4 juta, saya pesankan ke kamu, kamu bikinlah..bikin-bikin, lha nanti buat apa yanah nanti dipajang depan rumahmu, nanti kalau laku ...jadi motivasinya ada. Ya maaf ya kalau jaman sekarang itu motivasi untuk diri pribadi itu banyak banget, seniman itu juga..sekarang ini meski motivasi dari ekspresi pribadi untuk mengungkapkan .. ya belum tentu..embel-embel mesti nek ra urip ngko kepiye, mereka kan karyanya perlu laku. setaraf joko pekik, nasirun. sopo meneh seniman seniman besar Indonesia, made wiyanta, semuanya tetep kalau ngga ada apresiasi pembeli ya mati

PEN : kalau di Kasongan ini sepertinya sudah jalan ya pak

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

TRO : ya Alhamdulillah, ..jadi sentra wista apa ya sekarang. Imogiri juga begitu, sudah mulai sekarang jadi sentra wisata sekaran, itu untuk mematchingkan antara produksi dan pasar,meskipun kita punya bakul-bakul itu

PEN : kalau aksesnya sih lumayan pak, kalau giriloyo itu aksesnya kan...

TRO : nek sakjane, nek menurut saya, kawasan sudah diperbagus, tinggal bagaimana menjualnya, ternyata kekuatan marketing itu kan luar biasa, anda kan dari...

PEN : Fisip pak

TRO : bukan ekonomi..ya oo..saya itu kan ngurusi FKY itu, kemarin ngga ada yang sponsori, begitu saya bikin baliho dimana-mana eh banyak yang ngajakin kerjasama, padahal proposal yow is tak gawe apik, artinya ya, baik le le nyetak kertase, tampilannya tak bikin mahal begitu nggak ada yang mau,begitu tak bel in kemana mana baru ada yang mau karena waktunya udah mepet, akhirnya ya keseniaan semuanya gratis..tapi memang partisipasi..coba nanti sustainablenya hanya sebagai apresiasi ke masyarakat, namun nek wes payu dewe ya monggo

PEN : ok pak, kalau dulu kasongan ini kan menjadi desa wisata itu dari pemda bantul atau darimana pak

TRO : desa wisata itu ya..nek pemda itu ya..istilaha ono yo ayok kita tingkatkan..artinya ya harus sudah ada bibit dulu disitu , bibit itu kan yang menjadi pemicu itu kan eksternal dan internal, ini sya ngomong kasongan lo ya. kenal itu kan dari para seniman seperti sulaeman, dari internal juga ada ada saya , nadyobonyo, ini dari dalam, lha pemicu itu kemudian membentuk suatu kawasan yang disukai orang karena ada kaitannya dengan seni. akhirnya muncullah seni kerajinan keramik kasongan dan mulai banyak pameran di Jakarta begitu kan. akhirnya mereka kenal. kenalnya ya Kasongan, nek Bali itu punya ubud. di

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

denpasar itu punya..ubudnya Yogya itu ya Kasongan, nah buyernya itu kan mulai masuk sini,

PEN : kalau wisatawan itu kan biasanya masuk daerah wisata itu kan karena jasa guide ya pak, selain dari informasi tentunya. Guide mau masuk kan kalo ada fee nya pak, itu bisa hubungan baik dengan guidenya itu dari kitanya sendiri atau bagaimana pak

TRO : Guide itu kan masuk kalau sudah jadi..

PEN : lihat sikon begitu ya pak

TRO : disitu dia melihat berapa banyak dia dapat uang begitu, yang namanya guide itu ya selamanya mbetheti kanan kiri ya to.

PEN : dapet sana sini ya

TRO : ya dapat dari tamunya ya dapat dari penjualnya. kalau kasongan itu kan sudah ada marketnya ya...jadi guide itu ya dapatnya 25 persen ngga bisa lebih kayak..krn banyakan kan tamunya tamu bisnis ya..jadi kalau terlalu banyak (fee)nya ya jadinya ngga jadi beli karena dulunya..sudah pinter..kalau kayak bakpia, kaos itu (fee)nya bisa 60 persen ya

PEN : gede juga ya pak

TRO : gede...tha batik itu kadang kadang le nggawe ming 50 ewu le ngedol iso 200 ewu...opo meneh kalau dia dapat orang Jepang..orang Jepang itu kan pantang nawar..mangkane kadang tukang becake karo pedanagn bakpiae malah makenthel kenthel tukang becake ..tukang bakpianya sih untung ya untung..tapi tukang becake untung lebih banyak. Nsh di Wukirsari itu seperti itu juga bisa..tapi di Wukirsari itu sudah standard biasanya..kain ini sekian..kain itu sekian

PEN : itu sudah seperti konsensus ngga tertulis ya..

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

TRO : iya iya..yang namanya fee itu tidak tentu nggih..mungkin di kulon kraton itu bisa sampai

60 persen..mungkin di kota gede itu cuma 40 atau 20 persen..

PEN : jadi intinya berkelanjutan ya pak

TRO : ya itu intinya..ono sing iso nggawe ning ra iso ngedol..ono sing iso ngedol tapi raiso nggawe..nah mematchingkan itu mbak..mangkane aku sering mbengok-mbengok..mbokyo nek pelatihan ki ra ming pelatihane thok..pamerane yo gedeke..dari pemran yang besar nanti pasti akan meningkatkan..

PEN : Ok pak..cukup sekian saja dulu pak..nanti kalau ada kekurangan apa bisa saya via telpon saja ya pak

TRO : ok bisa...

-----selesai-----

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

Panduan Wawancara Pemateri Produk Berwawasan Lingkungan:

1. Biodata narasumber (perkenalan)
2. Latar belakang keterlibatan dalam program
3. Informasi tentang materi desain produk
4. Latar belakang real dari target atau sasaran
5. Kenapa dilakukan pelatihan
6. Cara penyampaian materi, berapa kali dan berapa lama
7. Pendapat narasumber mengenai keefektifan program
8. Tindak lanjut yang diperlukan ke depan
9. Bagaiman kondisi setelah pelatihan
10. Hasil penilaian terhadap penyerapan hasil dari peserta, apa sudah ada evaluasi

Hari, tanggal : Sabtu, 5 Juni 2010

Waktu : 10.20 – 10.40

Lokasi : Jl. Kusumanegaran 9 (Disperindagkop dan UKM Yogyakarta)

Narasumber : Sri Hardono Kumoro

Berikut rangkuman wawancara antara penulis (pen) dengan Sri Hardono Kumoro (SHK)

PEN : Mohon maaf pak, ada salah tulis nama di surat ijin wawancara saya, yang benar Hardono ya pak bukan Handono

SHK : ya ngga apa-apa

PEN : kalau boleh tahu itu pelatihannya berapa lama pak

I. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

SHK : Na..ini kebetulan kan...yang punya kegiatan kan dari kementerian Menpora nggih..trus kami waktu itu dimintakan untuk memberikan ceramah..kalau untuk runutan kegiatan disperindagkop tidak tahunya...

PEN : jadi materinya ditentukan oleh Menpora ya pak..

SHK : iya..

PEN : kalau tidak salah waktu itu tentang produk ramah lingkungan..

SHK : betul betul

PEN : tentang pengolahan limbah begitu kan

SHK : betul iya..

Pen : itu satu hari atau berapa lama

SHK : terus itu untuk kegiatan yang di Hotel Garuda..waktu itu memang Cuma 1 hari kegiatan saya..cuman untuk ee..pelatihan keompok batik ini saya kurang tahu

Pen : Oh itu hanya satu hari saja ya pak

SHK : ya itu hanya satu hari

PEN : itu pesertanya darimana saja ya pak

SHK : pesertanya dari instansi-instansi..kalau ngga salah instansi-instansi itu...kalau disperindagkop kan hubungannya dengan ukm ya, terus dari praktisi sendiri, ada dari ISI...jadi narasumbernya yang jelas, praktisi dan dari instansi-instansi terkait...

PEN : jadi satu hari itu sesi bapak sendiri atau..

SHK : oh ngga, bareng-bareng begitu iya...

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

PEN : Oh begitu. kalau bapak sendiri disini sebagai apa ya pak di disperindagkop

SHK : saya hanya staff mbak..bawahannya pak supri, disini kan ada kepala dinas, kepala bidang terus kepala seksi..nah kebetulan kan bapak-bapak pejabatnya berhalangan jadi saya yang mengisi

PEN : bapak di seksi apa pak

SHK : seksi koperasi

PEN : waktu itu masih ada materinya pak..ungkin ada powerpointnya

SHK : saya waktu itu hanya langsung saja mbak

PEN : jadi pemberian materinya bagaimana waktu itu pak

SHK : jadi waktu itu kalau ngga salah, kebetulan batik di Yogya itu kan banyak peminat dari luar Yogya kan, kebetulan kan dari luar Yogya itu kalau ada dari provinsi atau kabupaten itu kepingin..kebanyakan kepingin berlatih membatik ..nah kebetulan dari disperindagkop disini pernah dari tasikmalaya kepingin beajar batik..kebetulan begitu aja di disperindagkop, jadi belum sampai ke pembinaan..

PEN : oh ya..jadi hanya pemberian materi saja ya pak

SHK : ho-o..

PEN : Jadi untuk pemberian materi produk ramah lingkungan itu yang bagaimana ya pak

SHK : ramah lingkungan itu ya..waktu itu begini..untuk setiap..kalau batik itu kan limbahnya jelas mempengaruhi pada masyarakat lain..kalau misalnya pada..kalau ngga salah..untuk pewarnanya itu pakai kimia..jadi dia harus ada..ee...sendiri

PEN : buangan sendiri begitu ya pak

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

SHK : ya begitu..

PEN : jadi pemberiannya secara lisan saja ya pak, modul ada ngga pak

SHK : iya, waktu itu ngga diminta untuk itu..jadi sebetulnya..waktu itu menpora hanya mengundang..ayok..kita punya program terus...

PEN : karena saya mencari materinya pak..tidak ada

SHK : ke pemateri yang lain mungkin juga seperti itu..karena ngga diminta ya ngga

PEN : waktu diskusi itu kendalanya bagaimana ya pak

SHK : belum sampai disana...jadi waktu itu ngumpulin para pengrajin batik...setelah gempu itu lo..jadi hubungannya sama gempu...pasca gempu. Karena Imogiri kan termasuk pusat gempu..dia kena

PEN : nggih disana banyak yang kena ya pak, waktu dijelaskan itu mereka sepertinya paham begitu pak

SHK : eh itu..ee..waktu kita datang kesana itu..tidak termasuk peserta ko mbak jadi hanya dari instansi dan anu..

Pen : oh begittu.. jadi bapak nggak pernah ketemu pesertanya begitu ?

SHK : ngga ketemu..jadi itu..eee...katanya setelah itu rencana dari Menpora mau mengajak kita untuk ke ini...tapi tindak lanjutnya kita ngga di anu lagi...atau mungkin ada kegiatan lagi tapi bukan saya yang berangkat..jadi nggak nyambung..saya kurang tahu juga

PEN : instansi-instansi itu darimana saja ya pak... kalau boleh tahu apa waktu itu ada surat undangannya pak

SHK : kalau ngga salah bulan November 2009 di Hotel Garuda

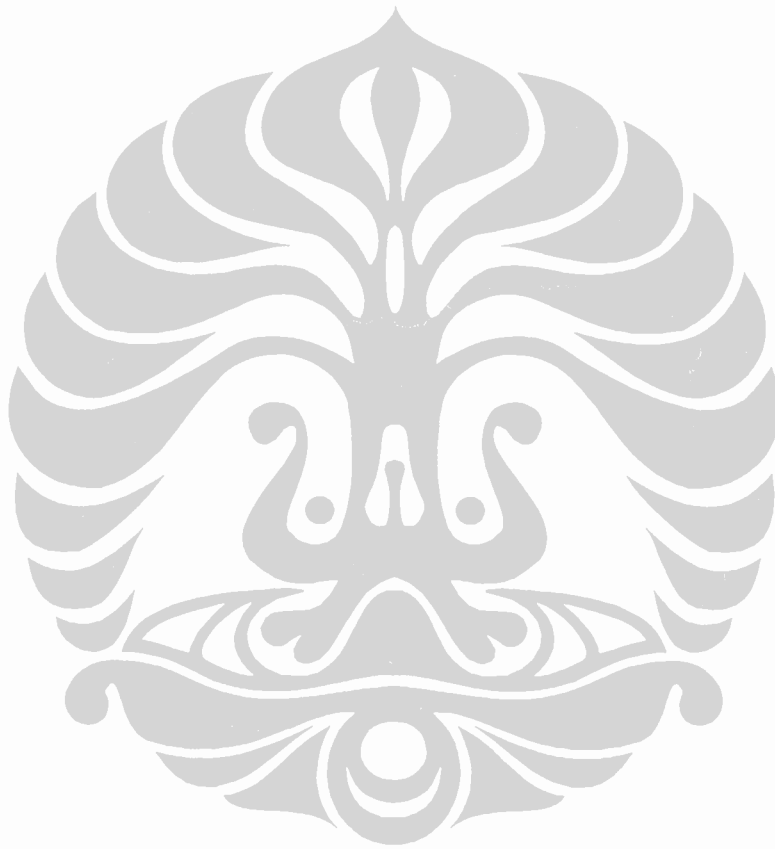
Pen : ok pak, ananti coba saya cek kesana siapa yang berangkat pak

1. Panduan Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

SHK : kalau ngga oktober apa November begitu..pokoknya sudah akhir-akhir

PEN : Ok pak sampun, terimakasih..atas kesempatannya

-----selesai-----



1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

Panduan Wawancara Pemateri Penataan Lingkungan Kerja:

1. Biodata narasumber (pengenalan)
2. Latar belakang keterlibatan dalam program
3. Informasi tentang materi penataan lingkungan kerja
4. Latar belakang real dari target atau sasaran
5. Kenapa dilakukan pelatihan
6. Cara penyampaian materi, berapa kali dan berapa lama
7. Pendapat narasumber mengenai keefektifan program
8. Tindak lanjut yang diperlukan ke depan
9. Bagaimana kondisi setelah pelatihan
10. Hasil penilaian terhadap penyerapan hasil dari peserta, apa sudah ada evaluasi

Hari, tanggal : Sabtu, 5 Juni 2010

Waktu : 11.00- 11.45

Lokasi : Akademi Teknik YKPN

Narasumber : Titi Handayani (Biodata terlampir)

Berikut rangkuman wawancara antara penulis (pen) dengan Titi Handayani (THI)

PEN : Kalau ngga salah ibu kan pemateri untuk penataan lingkungan nggih

THI : iya, khusus dari menpora

PEN : kenapa materinya tentang penataan lingkungan

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

THI : karena sebelumnya kan kita sudah mendampingi pengrajin , 2 tahap malah....,yang pertama untuk giriloyo sendiri selama 10 bulan, kemudian selang beberapa saat kemudian kita melanjutkan lagi untuk kelanjutan programnya itu lebih luas desanya, tadinya dusun Giriloyo saja kemudian mencakup 6 dusun..yang semuanya masuk ke wukirsari

PEN : kalau wukirsari itu desa ya bu. jadi semuanya ada 6 dusun

THI : iya enam dusun, kemudian empatnya di gunung kidul

PEN : jadi 10 ya...itu kan pendampingan dari JHS sendiri ya

THI : itu sebenarnya program pasca gempa melalui AIP (Australian Indonesian Partnership)

Jadi kemitraan antara Australia dengan Indonesia khusus programnya adalah..jadi ada spesifikasi tertentu..kemudian pro wanita ya, karena kita bergerak di bidang heritage ya kemudian dusunnya sendiri menjadi kawasan.....

PEN : tapi kalau untuk pendampingan selama 10 bulan itu dalam bentuk apa ya

THI : dalam bentuk ini ya...awalnya kan disana pengrajin itu disana sebenarnya mereka hanya buruh, concern kita adalah supaya mereka bisa mandiri supaya ngga menjadi buruh

PEN : berarti itu untuk tahap I kalau pasca gempa itu setelah tahun 2006 ya bu

THI : Gempanya kan tahun 2006

PEN : Jadi itu (programnya) tahun 2007 ya bu

THI : Gempa itu kan akhir mei (2006) ya..jadi itu Juni itu kita sudah mulai dengan Paguyuban batik Sekar Jagat.. ini quick response terhadap gempa itu ya...jadi ya humanity gitu tadinya, para pengrajin batik itu dikumpulkan supaya ngga balik di rumah..rumahnya ambruk..kemudian dari pagi sampai makan siang disana lalu diupah sederhana begitu, kemudian

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

ditanya sebenarnya rumahnya dimana kan kebanyakan mereka jalan kaki dan sebagainya gitu kan setelah dilacak ternyata ketemunya di karang kulon itu jadi separo yang kita kumpulin itu asalnya dari Giriloyo, jadi setelah dikumpulin ya seluruhnya hamper seluruhnya kira kira 100 wanita itu bisa mbatik semua gitu..trus kita iseng-iseng bikin proposal..

PEN : jadi awalnya memang belum ada kelompok ya

THI : Ya...jadi waktu kita mau bikin proposal kita kan meninjau kesana, sudah mulai ada kelompok baru muncul..ya sekar arum itu..yang hanya kita kumpulin..itu kan hanya sekedar ya menolong sesaat kemudian muncul pemikiran gimana supaya ngga menjadi buruh lagi, kita bikin suatu paket pelatihan kita ajarin mereka mendesain, tadinya mereka kan biasanya hanya dikasih sama juragan, kain yang sudah ada polanya...pakai malam terus proses setelah selesai ya dikembalikan ke pengepulnya itu.juragannya itu

PEN : Juragannya itu di daerah mana

THI : ya di daerah situ juga, berapa orang disitu yang mengumpulkan punya orang-orang lain ya terus kemudian diserahkan ke juragan lalu. Diproses..harganya menjadi tinggi sekali kan..mereka ya diupah .kalau dihitung rata-rata ya sekitar 5000-7500. Satu lembar kain itu bisa , 2 minggu sampai 1 bulan, kalau nggagangi itu outline ya, kemudian nemboki ya..kalau yang rumit itu kan nitiki..kemudian ngisi itu isen-isen..kemudian mulai harus bisa ndesain lalu dibatik sendiri hasil gambarannya itu, lalu bagi yang kurang terampil terus proses pewarnaan..itu dengan segala rumus-rumusya baik sintetis maupun alami, setelah diproses kemudian bagaimana mengemasnya..selain itu selain produk bentuk jarik ada variasi apa, serbet dan hiasan dinding lain sebagainya. nah ini kan harus ada supporting skill itu baik lalu ada yang beberapa orang yang dilatih, lalu dibentuk kelompok-kelompok lalu dilatih berorganisasi. pemasaran seperti apa..kemudian disuruh bikin semacam

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

business plan kecil-kecilan...kira-kira kalau ada dana sekian dirancang untuk berbisnis batik itu gimana, kalau dijual itu dihargai berapa...ya sederhana sekali dan ngga bisa cepet ya..jadi selama 10 bulan itu ya sepertinya mereka belum nangkep..

PEN : jadi yang waktu itu mengisi program Menpora itu, mereka sudah diawali oleh JHS sendiri ya bu

THI : ya itu kemudian kan...setelah itu denger-denger ada ekstensi program..ada program kedua begitu...kemudian ternyata kita dipakai lagi untuk melanjutkan jadi giriloyo yang sudah itu..kemudian dusun dusun sekitarnya itu kita anggap sudah punya dasar lah..jadi ini sifatnya lanjutan nah yang dusun-dusun lain itu mulai seperti yang kemarin

PEN : kalau yang terlibat di (menpora) ini semua pesertanya ikut ya

THI : saya kurang tahu ya...sebelum itu kan maksudnya yang tahap kedua itu kita kan kemudian...mereka kan dibantu fisik juga membuat workshopnya, membuat showromnya untuk majang batiknya itu dimana, lalu tempat membatik bareng- bareng itu dimana, lalu proses pewarnaannya..lalu bak celupnya..lalu limbah batiknya treatment limbahnya..kita buat juga sumur buat limbahnya terus makanya ketika menpora itu lalu ya bagian saya ya bagaimana menata lingkungan kerja sebagai desa batik..lalu kemudian banyak sekali dikunjungi orang..karena kita kan juga mempromosikan sebagai...diikuti pameran

PEN : waktu itu pelatihannya hanya satu hari ?

THI : saya yang satu hari..jadi waktu itu ada satu sesi..saya kebagian 1 sesi

: kira-kira 3 jam-an

PEN : kalau untuk materinya apakah masih ada ya bu

THI : waktu itu saya langsung saja ya ngasihnya karena ngga sempet lah waktu itu. saya lebih ke langsung interaksi,

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

PEN : diskusi ya

THI : ya...saya buat seperti pancingan begitu ya..seperti misalnya sekarang kan banyak dikunjungi orang..kalau menurut anda semua mesti bagaimana..lingkungan kita harus diapakan..nah dari situ kan dia ngomong-ngomong..pokoke dari situ ngikutin aja apa yang mereka ini gitu lo... mestinya sih ada notulen..mestinya lo..saya ngga tahu

PEN : mestinya sih iya bu..kalau dilihat dari laporan menporanya sih..hanya ada secara garis besarnya tentang ini begitu

THI :saya juga lupa e

PEN : kalau tanggalnya mungkin ibu ingat

THI : lupa juga..nggak ada apa ya disana

PEN : di laporan sih ada bu..saya crosscheck saja

THI : waktu itu saja saya ..dituker jadualnya langsung..jadi saya dibilang, hari ini untuk nanti atau besok pagi begitu..saya kan kaget..lho pak saya kan mestinya masih bulan depan

PEN : jadi mendadak ya

THI : ya akhirnya dimajukan tapi ya nggak secepat itu

PEN : tapi sebelumnya ada rapat koordinasi atau bagaimana bu

THI : nggak ada hehe, waktu itu saya cuma ditelpon

PEN : kalau menurut ibu, pada waktu pelatihan itu mereka bisa menangkap ya..

THI : ya karena saya itu sudah kenal mereka itu seperti apa,levelnya..ya kan kalo kita ngomong itu kita harus tahu mereka. latar belakangnya seperti apa..jadi saya pikir ngerti ya..jadi seperti ini misalnya, ibu kalau membatik itu dimana sih kalau di rumah itu..begitu kan..ya itu di depan, atau di dapur atau dimana begitu, macem-macem...terus apa yang dibutuhkan ketika

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

mbatik itu ruang seperti apa...ya sudah kelihatan gambarnya itu..misalnya..ketika ada uap malam dan seterusnya berarti kan harus ada sirkulasi udara yang baik..begitu

PEN : oh nggih

THI : termasuk kalau orang datang kesini itu senang melihat orang yang sedang membatik juga, kadang-kadang begitu ...berarti rumah itu akan dikunjungi..tidak hanya di showroomnya...tidak hanya di wokshopnya..tapi nylusup kemana-mana..keinginnya kan nyari di rumah-rumahnya begitu kan..berarti ibu harus siap rumahnya dikunjungi orang... harus bersih dan lain sebagainya

PEN : kalau menurut ibu, membatik yang efisien itu bagaimana ya...ataukah memang sudah *culture*nya seperti itu..karena saya lihat bareng dengan pekerjaan yang lain begitu ya

THI : iya sebetulnya... membatik itu kan kegiatan di sela-sela rumah tangga begitu ya..jadi kan...kalau di rumah mungkin nyambi masak sambil mbatik dulu..nanti nengok dapur lagi..terus sambil momong anak..

PEN : jadi lama ya..

THI : iya begitu..kalau misalnya mereka ditanya ibu sehari bekerja berapa jam..susah itu njawabnya...malem kalau mereka punya waktu ya..dikerjakan

PEN : suka-suka dia berarti

THI : iya...tapi disediakan juga showroom, workshop begitu..maksudnya itu kalau mereka sudah berkelompok, ada order banyak mereka bisa mengerjakan bareng-bareng..ya kalau malam ada waktu datang

PEN : kalau untuk ke depannya , baiknya tindakan pemerintah itu bagaimana ya..kalau seperti ini saja kan evaluasinya behim ada ya

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

THI : untuk tahap kedua (program JHS) itu sudah ya, kalau untuk yang pertama itu memang ee.. apa ya namanya ini kan program di bawah YCAP, Yogyakarta Centro Sample Assistance Program..program di bawah AIP, pada tahap pertama memang antara YCAP dengan Pemda itu ngga begitu ini ya...jadi langsung turun ke masyarakat...paling melalui kelurahan, kepala dukuh langsung...tapi kan mereka seanjtnya menyadari.tidak mungkin begini aja kan makanya pada waktu tahap kedua mereka itu dirangkai dengan BAPPEDA, dengan SKPC atau dengan dinas-dinas di kabupaten..yang bertugas untuk itu, pak dukuh atau pak RW untuk memonitor kegiatan itu, dari kita sendiri juga ada, dari YCAP juga ada, lalu dari pemda juga ada, jadi waktu pertemuan monitoring itu semua juga ada...

PEN : jadi memang ada ini ya..

THI : ya tapi memang agak berbeda ya antara yang di gunung kidul dengan di wukirsari...gunungkidul itu lebih ini..ketika masih awal..mengawali program itu kita dipertemukan dengan dinas-dinas terkait, dinas-dinas itu sebelumnya sudah bertemu dengan bupati jadi waktu dipertemukan dengan kita..ini..apa namanya , istilahnya bagi kami para mitra itu istilahnya sudah punya program seperti ini dengan masyarakat, jadi jangan sampai setelah ini tidak ada kelanjutannya...jadi samapai kini semua dinas harus menyusun program untuk lanjut, itu diawalnya..lalu di akhirnya kita dipertemukan lagi, ada presentasi..kemudian mereka memberikan semacam susunan program lanjutan..tapi kenyataannya saya ngga tahu ya sekarang, kalau Gunung Kidul itu saat itu Bupati nya sampai membuat surat edaran, diwajibkan untuk menggunakan batik lokal gunung kidul, saya piker sebagai hal yang bagus ya..kalau kita ngga proteksi produk sendiri..coba orang yang di dinas-dinas Disperindagkop itu wajib membawa door to door jangan lagi yang membawa batik itu dari Solo, Pekalongan atau darimana...coba kalau bukan orang kita sendiri yang

I. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

nawarin kan akhirnya yang dibeli kan batik dari luar..ayo bawa ke Kabupaten, bawa itu sampelnya , tunjukkan

PEN Kalau ibu tadi kan bicarakan kalau membuat itu di wokshop ya..jadi sekarang workshop yang ada itu darimana ya dananya

THI : itu dari program yang kedua, saya tidak tahu kalau dari Menpora ada ya yang mana begitu

PEN : kalau ngga salah yang dari menpora itu hanya kegiatan saja ya bu, dan alat-alat membatik

THI : kalau itu sebenernya juga kita beri ya..

PEN : oh begitu ya..kalau untuk dana softloan atau hibah itu bagaimana

THI : Ya itu yang lewat KUB (kelompok Usaha Bersama), mereka itu diminta bikin suatu rencana usaha kalau ngga salah satu kelompok itu 10-12 juta begitu ya, yang tahap pertama, yang tahap kedua yang baru-baru..

PEN : Nominalnya itu tergantung apa ya bu, jumlah anggota atau...

THI : itu tergantung usulan kita aja ya...

PEN : itu hibah ya..untuk pelaksanaannya itu diawasin atau bagaimana ya bu

THI : ya diawasin ketika kita masih disana, mudah-mudahan sih masih terus Sempat lihat ya yang sekarang ya..

PEN : ya sempat bu..ke sekar arum

THI : pak nur ahmadi itu ya..kalau kita sudah ini kok dulu..satu atau dua kelompok jadi beneran itu sudah senang ya..luar biasa ya, susah sekali ya mbak

PEN : pola pikirnya ya

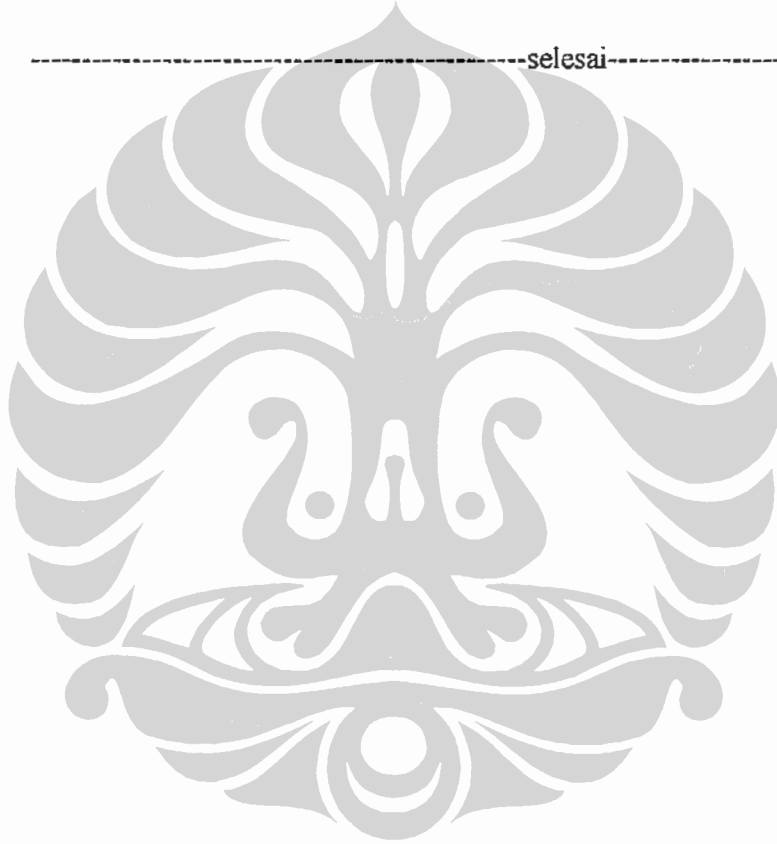
1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

THI : ho o..kadang-kadang mereka balik lagi..ah lebih enak jadi buruh..ngga mikir lagi, kalau di kelompok kan ngga bisa langsung..jadi kita bikin, ditaruh dulu siapa tahu nanti laku, kalau jadi buruh ngga susah-susah cuma tenaga doang ngga usah mikir, selesai dapet upah sudah

PEN : ok nanti ini kalau ada biodata ibu dan profil JHS bisa saya minta ya bu

THI : ya...sekarang apa nanti, saya cari dulu ya

-----selesai-----



1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

Panduan Wawancara Pemateri Pengemasan Produk:

1. Biodata narasumber (perkenalan)
2. Latar belakang keterlibatan dalam program
3. Informasi tentang materi pengemasan produk
4. Latar belakang real dari target atau sasaran
5. Kenapa dilakukan pelatihan
6. Cara penyampaian materi, berapa kali dan berapa lama
7. Pendapat narasumber mengenai keefektifan program
8. Tindak lanjut yang diperlukan ke depan
9. Bagaimana kondisi setelah pelatihan
10. Hasil penilaian terhadap penyerapan hasil dari peserta, apa sudah ada evaluasi

Hari, tanggal : Sabtu, 5 Juni 2010

Waktu : 13.00 -13.45

Lokasi : Jl. Bugisan Yogyakarta (Workshop LAWE)

Narasumber : Fetiara Setianti

Berikut rangkuman wawancara antara penulis (pen) dengan Fetiara Setianti (FSI)

Pen : maaf ni mbak...di surat ijin wawancara masih up bu westiani...ibunya sudah keluar atau pindah ya mbak

FSI : iya...oh ya ini yang mau di wawancara tentang apa ya

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

- PEN : oh iya..ini tentang pelatihan pengemasan produk mbak
- FSI : ok kebetulan waktu itu saya yang ngajar..berdua sama mbak ani (westiani agustin)
- PEN : ok, saya mau nanya pada waktu itu pelatuhannya berapa lama
- FSI : waktu itu 2 jam
- PEN : hanya 1 hari saja
- FSI : 2 hari
- PEN : ingat tanggalnya mbak
- FSI : tanggalnya itu... (bergegas ke dalam ambil buku catatan)
- Itu tanggalnya 8-9 september 2009
- PEN : jadi dua hari
- FSI : iya....
- PEN : materinya bagaimana...
- FSI : pakai ini...(menunjukkan box peraga)
- PEN : langsung praktek ya
- FSI : Ho-o...iya langsung praktek cuma pakai whiteboard saja. Mereka langsung mencontoh packagingnya
- PEN : sebelumnya mereka memang tidak pernah pakai gini-gini ya
- FSI : iya..sebelumnya pakai plastik (kresek) saja. Iya kemudian saya ngajarannya itu pakai tas kertas
- PEN : itu 2 jam cukup ya... lalu sablonnya untuk cetak nama..
- FSI : nggak pakai sablon sih. Kita ngajarannya sih masih pakai polos

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

PEN : berarti kalau disana sudah ada nama di kertas , itu inovasi ya

FSI : (menunjukkan bahan contoh)

PEN : ini saja ya mbak bahanya..

FSI : iya..langsung praktek

PEN : awalnya dihubungi Menpora itu bagaimana ya

FSI : kita lewat JHS (Jogja Heritage Society) sih

PEN : oh lewat JHS..

FSI : ketemu bu Titi

PEN : kalau LAWE itu apa sih mbak, UKM ya

FSI : kita di bidang lurik, pemberdayaan perempuan

PEN : ada profilnya mbak

FSI : di website aja, www.houseoflawe.com

PEN : oh bgt...jadi waktu itu habis pelatihan ya sudah ya

FSI : iya..habis itu kan mereka ngadain pameran ya...kita diundang begitu..sudah pakai packaging yang baru. Waktu itu pesertanya 30 orang

PEN : waktu itu dimana lokasinya

FSI : di Giriloyo

PEN : habis itu ada pelatihan ya sudah ya... mereka tidak nanya-nanya lagi

FSI : ya udah..setelah mereka bisa buat ya produksi sendiri

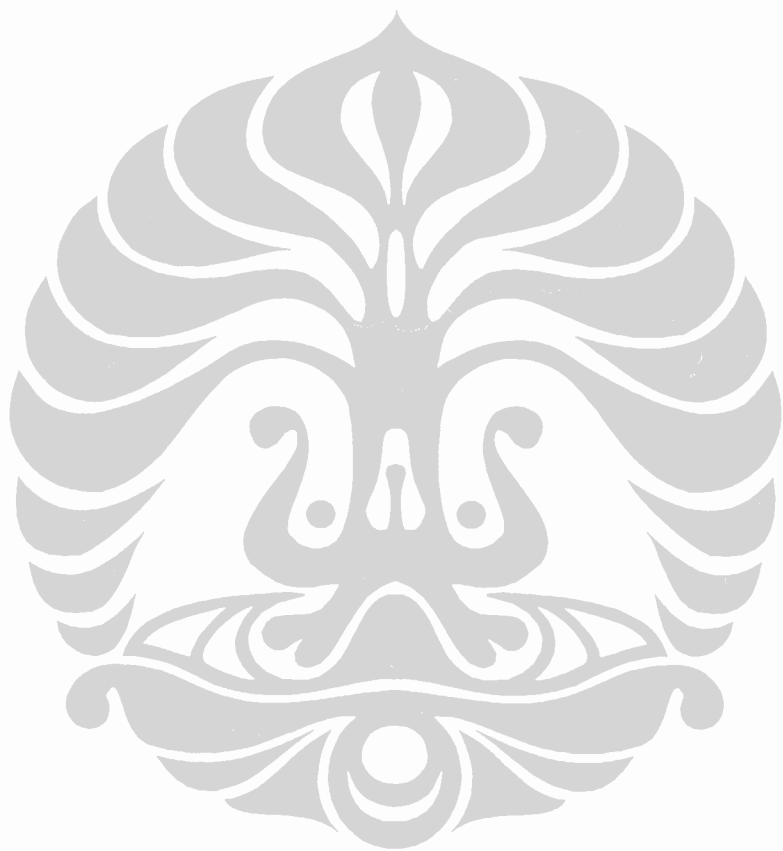
Kita sendiri ngga pakai ini ya ini bahannya saja 40 ribu an, karena lapisannya pakai kain lurik (..(dus tempat baju).

PEN : kalau ini buat tempat apa mbak

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

FSI : ya tempat kainnya...ya kalau mereka kan kainnya mahal ya..harganya sudah berapa gitu Jadi kemasan mahal ini bisa mengangkat gitu lo

-----selesai-----



1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

Panduan Wawancara Ketua Pelaksana (Agent of Change):

Gambaran keadaan sebelum diubah vs Rencana Perubahan

- Apa yang mendasari dipilihnya industri batik di desa wukirsari ini sebagai sasaran program ?
- Apakah di desa wukirsari sebelumnya sudah ada pembinaan dari NGO atau LSM sebelum ada program ini ?
- Kalau sudah ada, kira-kira apa yang perlu dikembangkan lagi lebih lanjut di desa wukirsari tersebut
- Bagaimanakah proses survey pendahuluan di lokasi sebelum program dilaksanakan ?
- Kapan dilakukan proses survey tersebut dan bagaimanakah hasilnya
- Apa tindak lanjut/ kronologis setelah dilakukan survey, apakah ada sosialisasi di pihak menpora sendiri dalam bentuk apa dan kapan
- Apasajakah rencana atau target dari proses inkubasi ini ?
- Bagaiman proses penentuan materi yang akan digunakan?
- Bagaimana menentukan pihak narasumber yang berkaitan dengan materi tersebut di atas
- Bagaimanakah proses sosialisasi dengan para pihak yang terkait, dengan sarana apa, apakah melalui rapat, dimana dan kapan, bagaimana notulen dan kesimpulannya ?
- Langkah apa yang dilakukan sebagai bentuk koordinasi dengan pihak daerah/ pelaksana lapangan ?

1. Apa tujuan dari program inkubasi bisnis

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)
2. Bagaimana menentukan pihak narasumber yang berkaitan dengan materi tersebut di atas
3. Bagaimanakah proses sosialisasi dengan para pihak yang terkait, dengan sarana apa, apakah melalui rapat, dimana dan kapan, bagaimana notulen dan kesimpulannya ?
4. Bagaimanakah penentuan waktu pelaksanaan penyampaian materi
5. Berapa jumlah peserta dari tiap kegiatan
6. Mengapa program sosialisasi tersebut benar-benar perlu dilaksanakan
7. Apakah dampaknya andai kata proses sosialisasi tersebut kita tangguhkan
8. Bagaimana dengan dukungan dana untuk kegiatan tersebut? tercover darimana?
9. Apakah dana itu sudah diusulkan sebelumnya ? (terencana)
10. Bagaimana dengan kebijakan yang mendasarinya, apakah kebijakan yang ada cukup mendukung ataukah menghambat ?

- Kultur

Bagaimana kultur budaya pengrajin batik sebelum diubah, meliputi perilaku rutin, norma-norma yang dianut, nilai-nilai dominan yang dianut, falsafah yang mengarahkan kebijakan-kebijakan terhadap pekerja dan pelanggan ?

- Strategi

1. Strategi yang disiapkan untuk mengubah bagaimana ? selain melalui pemaparan materi apasajakah yang dilakukan ?
2. Kira-kira adakah hambatan/ kendala yang akan terjadi ?
3. kalau ada, apa sajakah hambatan tersebut ?
4. Ada/ tidak persiapan untuk mengantisipasi kendala tersebut ?
5. Apasajakah kekuatan yang mendorong dan yang menghalangi proses pelaksanaan program ?

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

6. Kontigensi-kontigensi apa sajakah yang perlu dipertimbangkan
7. Intervensi-intervensi macam apa sajakah yang akan kita terapkan
8. Bagaimanakah proses sosialisasi terhadap sasaran (target), berbentuk apa, berapa kali, bagaimana materi sosialisasinya, efektif atau tidak
Bagaimana cara kita mengukur keberhasilan (setelah proses perubahan)

- Tujuan-tujuan dan sasaran-sasaran

1. Apakah hasil sosialisasi pada akhir sesi sudah memenuhi harapan pihak penyelenggara ?
2. Apakah peserta mampu menyerap materi yang diberikan ? bagaimana penilaian yang sudah dilakukan
3. Apakah ada feedback positif atautkah negatif selama proses program berlangsung
4. Apakah ada bantuan fisik untuk para pengrajin ? kalau ada berapa jumlahnya dan macamnya, dan apa yang mendasari pemberian bantuan tersebut ?
5. Apakah ada bantuan fisik seperti kemudahan pameran dsb ?kalau ada kapan akan dilaksanakan dan dimana

Definisi : memantapkan format perubahan baru dengan cara memperkuat, mengevaluasi, dan membuat modifikasi konstruktif.

- Dorongan terhadap perilaku baru

Apakah ada program lanjutan dari setelah pemaparan materi ? dalam bentuk apa dan akan dilaksanakan ?

Adakah kebijakan pendukung untuk kelanjutan program pada TA 2010 ini ?

Adakahkebijakan dan dana pendukungnya ?

Kalau ada, apakah program kegiatannya ? berapa lama dan kapan akan dilaksanakan ?

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

- Penghargaan untuk perilaku baru

1. Apakah ada bentuk penghargaan dari *setelah pelaksanaan program terhadap para pengrajin* ?
2. Apakah ada penilaian kenaikan nilai jual setelah ada inovasi produk ?
3. Apakah ada penilaian terhadap kenaikan permintaan pasar setelah dilakukan bentuk promosi baru dan inovasi produk ?
4. Apakah ada kenaikan penghasilan/ omzet setelah dilakukan perubahan ?

- Tindak lanjut dan evaluasi serta penyesuaian yang diperlukan

1. Bagaimana hasil monitoring evaluasi sementara dari hasil program ?
2. Apakah diperlukan lagi proses pemantapan berkelanjutan ?

Apakah ada kebijakan dan dana pendukung untuk kelanjutan program di tahun berikutnya ?

1. Biodata narasumber (perkenalan)
2. Latar belakang keterlibatan dalam program
3. Informasi tentang materi penataan lingkungan kerja
4. Latar belakang real dari target atau sasaran
5. Kenapa dilakukan pelatihan
6. Cara penyampaian materi, berapa kali dan berapa lama
7. Pendapat narasumber mengenai keefektifan program
8. Tindak lanjut yang diperlukan ke depan
9. Bagaiman kondisi setelah pelatihan

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

10. Hasil penilaian terhadap penyerapan hasil dari peserta, apa sudah ada evaluasi

Hari, tanggal : Selasa, 15 Juni 2010

Waktu : 11.30 -12.30

Lokasi : Kantor Kemenegpora Ruang. Asdep III kewirausahaan

Narasumber : Drs.Elon Chaerudin, M.Si

Berikut rangkuman wawancara antara penulis (pen) dengan Elon Chaerudin (ECN)

PEN : apa yang mendasari pemilihan batik Wukirsari ya pak, kalau berdasar penjelasan bapak waktu itu kan wirausaha disana kan yang banyak mengikuti lomba dari menpora ya pak

ECN : iya awalnya datanya dari situ ya... baik data melalui pelatihan ataupun data melalui pewirausaha berprestasi, maupun data melalui lomba business plan, data dari pelatihan-pelatihan

PEN : ini kan proyeknya tahun 2009, berarti data tersebut dari tahun 2008 ya ak

ECN : ee... 2008 ya..

PEN : lalau kalau tidak salah kan lalu diadakan survey pendahuluan ya pak, pada bulan Juni

ECN : ho-o survey pendahuluan ya..pertama kan dari data-data tersebut... kebanyakan berasal dari provinsi Yogyakarta

PEN : kalau temuan disana waktu itu bagaimana pak,...apakah sudah jadi..seperti karena ada pembinaan dari NGO atau LSM sebelumnya

ECN : waktu itu kita ngga melihat kesitu ya... yang penting untuk kepentingan kita jadi kita pertama ingin mengetahui kegiatan para pemuda di yogya secara keseluruhan kemudian kita itu, pertama itu kan saya sudah bilang..kita kan masih..apa namanya..seperti apa gitu lo..ini kan sebagai

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

pilot project gitu lo..jadi kan direncanakan seperti itu,tadinya kan kita ingin menerapkan seperti BPPT tapi setelah kita ini.. kita apa... kita supaya inkubasi itu..yang pertama itu pola kita..karena belum menemukan pola...nah karena waktu itu kita belum menemukan model jadi..kita sepakat model inkubasi itu bisa ngga satu tempat yang kira-kira wirausahanya berdekatan, itu dulu yang pertama, jadi waktu itu kita belum tahu berdekatan atau tidak ya..jadi di Yogya itu kita cek semua yang terjangkau ya...produknya itu agak memadai..kita cek ke lapangan di Yogyakarta terus termasuk yang di wukirsari nah setelah di wukirsari itu..ee..memang ada juga batik kayu yang di..ee karebet ya...tapi dia masih ini... nah kita ambil yang terakhirnya saja ya..kebetulan yang disana itu mas Nur Ahmadi itu telah mengikuti pelatihan di Yogyakarta..ini dari hasil pelatihan..(datanya) tapi waktu kita..ee..kan tadi saya bilang data yang kita punya itu dari hasil pelatihan, kegiatan lain pemilihan wirausaha muda... nah terus dari lomba bisnis plan yang datanya dari tahun 2008 ya, bahkan mungkin dari tahun 2007 ya...

PEN : pak..untuk hasil pengamatan disana ya pak..kan waktu itu saya pernah mendapat hasil survey ya pak..nha dari situ Menpora bisa menentukan materi yang akan diberikan itu a,b,c,d itu darimana ya

ECN : oh itu ini...waktu kita ke lapangan kan mendapat permasalahan-permasalahan,nah apa yang menjadi kendala..ada sih pertanyaan pertanyaan waktu itu,kemudian kita rangkum

PEN : ada ngga pak rangkuman jawaban dari mereka pak sebagai data saya

ECN : oh itu kan data ini saja... kita wawancara begitu kan,

PEN : Oh begitu..jadi hasil modul (pelatihan) itu hasil dari wawancara ngga tertulis begitu ya pak

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

ECN : ho-o..tertulis kitanya..kita punya cumin ngga tahu ya..(masih) ngganya..antara lain itu yang muncul, untung saya iku waktu itu makanya saya tahu

PEN : itu kan masuk ke identifikasi permasalahan..ya pak...kalau di modelnya kan disebutkan ada sosialisasi..apa ada dialog dan sarasehan sebelum itu pak

ECN : Oh itu ya..gini..dialog itu..masuk sosialisai ya..kita itu mengundang semua peserta di Yogyakarta...ada sosialisai..disitu kita juga merangkum permasalahannya

PEN : Oh begitu, kalau boleh tahu pada waktu itu dialognya sudah melibatkan para narasumber atau beum ya pak

ECN : narasumbernya ya..itu bukan narasumber yang itu ya (yang member pelatihan) tapi nasasumber yang memberikan tentang kewirausahaan , pencerahan pencerahan

PEN: kalau boleh tahu pak,itu kapan dan dimana pak kegiatannya, kalau perlu ada notulennya

ECN: waktu itu kalau ngga salah itu bulan Mei

PEN: jadi itu sebelum survey ya pak, survey kan bulan juni

ECN: ya sosialisasi dulu baru survey...cuma tanggalnya saya lupa, Cuma waktu itu di hotel Saphir, nah setelah itu baru kita survey..kalau yang sarasehan itu mungkin tidak sesuai dengan program yang kita ini..tapi ini yang realnya dulu ya...sarasehan itu kita menampilkan calon-calon narasumber...kan kita kan belum kenal ya..setelah survey kan belum kenal narasumbernya ..permasalahan-permasalahan yang sudah kita dapet dari ini nah kita langsung diarahkan sesuai dengan permasalahannya, pemodalannya atau..ngga tahu itu...jadi sarasehan itu kita ketemu dengan para

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

calon narasumber., instansi yang terkait itu kita beritahukan semacam bimbingan atau pelatihan untuk mengetahui jadwal pelatihan. nah itu

PEN: itu setelah bulan Juni ya pak..

ECN: ya setelah bulan Juni kalau ngga salah bulan Julia pa Agustus...

PEN: di Hotel mana itu pak

ECN: di Hotel Ina Garuda

PEN: Waktu itu saya sempat ketemu Bu Dian ya pak..yang pemberi materi hukum itu, kan beliaujuga diundang untuk acara sarasehan itu,saya dilihatin surat undangan, tapi kalau nnga salah di surat undangan itu, dia bilang tanggal 3 November, itu untuk acara apa ya pak

ECN : itu untuk acara pelaksanaannya kali..untuk pelatihannya

PEN : tapi di depannya tulisannya setelah dilakukan pelatihan selama 4 bulan, berarti sesudah pelatihan ya pak

ECN : oo..itu untuk penutupan kali

PEN : Oh itu juga di Hotel Ina, kalau boleh nanti kalau ada data undangannya pak , saya kan perlu data tanggal berapa diadakan sarasehan, tanggal berapa diadakan sosialisasi begitu kan pak

ECN : hmmm..

PEN : kalau ngga ada notulen ya..undangan terlampir saja pak kalau masih ada

Kalau dari tujuan inkubasi itu sama dengan yang tertulis di model ini ya pak

ECN : ya kurang lebih begitu lah

PEN :berarti tadi penentuan materi sudah ya pak..ini habis survey...setelah sarasehan..mungkin ada sosialisasi dengan pihak..mungkin seperti tanggal sekian pelatihan ini. tanggal sekian pelatihan ini..itu bagaimana pak

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

ECN : jadi kita kan ingin melibatkan ee..kan disini ada Dinas Pora Provins dan Dinas Pora Kabupaten...

PEN : kalau di bantu itu Provinsi atau kabupaten pak

ECN : Kabupaten/, jadi kita juga memberdayakan ee..berhubungan langsung dengan dinas kabupaten..secara tembusan si ...fotocopiannya selalu tapi ini karena kebetulan letaknya ada di kabupaten..kita langsung koordinasi dengan...kalau dengan provinsi kan ngga mungkin ya..kalau dengan kabupaten kan..jadi dinas kabupaten di bantu kita libatkan, dalam artian libatkan itu yang pertama memang ee..secara ini kan..apa namanya struktur organisasi ini memang kita kan dengan dinas-dinas di provinsi atau kabupaten itu kan harus ada koordinasi..

PEN : Oh ya ..tapi mereka hanya tembusan saja ya pak..kayak tahu begitu ya

ECN ee..ya tahu tapi juga ee juga karena kita kan ngga mungkin selalu stand by disana...makanya sebagai instansi pemerinta kita mohon dibantu oleh Dinas Pora yang di bantu itu supaya bias memantau ..ee..pelaksanaan itu juga kita inikan..apapun hyang kita lakukan..atau pelatihan yang kita lakukan, diminta untuk dia selalu terlibat begitu lo

PEN : eee..kalau untuk surat menyurat ke narasumber itu semua dari pusat negitu ya pak

ECN : ee..ngga bisa juga dari pusat dalam arti begini..itu memang semua hak pusat semua ya..tapi kadang-kadang kan kita juga ingin apa ya . kalau pusat semua itu kan harus langsung..tapi kan karena kita ini minta bantuan ke dinas, kita ee...ngga tahu itu, datanya bagaimana yang mbak laila temukan

PEN : kalau berdasarkan wawancara saya/...ee..kemarin kan saya sempat ke Dispora pak ketemu dengan bapak daroni, tapi bukan atasannya,yang beliau informasikan itu semuanya dari pusat itu pak

I. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

ECN : ya kalau dari pusat..tapi kalau yang menyebarkannya dari sana..

PEN : ee..pendistribusian

ECN : Ya..pendistribusian...tapi bisa juga kita minta tolong ke dinas..atas dasar surat kita, kita minta tolong saudara membuat undangan lagi untuk..e..menginikan..supaya keterlibatan dia juga ada, begitu kan, nah nanti kan kop suratnya dari sana..berarti kan ada kerjasamanya, begitu kan, saling mendukung begitu kan eee..tapi ada juga yang kita langsung dari sini mereka tinggal mendistribusikan

PEN : ini ada datanya ngga pak..mana yang didistribusikan oleh mereka mana yang mereka buat sendiri

ECN : kalau yang di wukirsari kayaknya waktu itu memang narasumbernya dari pusat semua begitu lo

PEN : ya dari pusat semua. Lalu untuk jadwal pelaksanaannya pak, kalau dari sini (model) kan jadwalnya lomcat-lompat semua ya pak, 3 bulannya kalau saya lihat disini dari bulan Agustus sampai Oktober...

ECN : sampai oktober ya...he e

PEN : kalau ini berdasar longgarnya para narasumber atau berdasarkan pesertanya penentuannya

ECN : betul-betul..jadi kita tetap menjadwalkan ya...nah tapi tentunya waktunya kan terlepas dari waktu yang sudah e..e ada koordinasi lagi, kita kan..ee..sudah..kalau di surat kan sudah dijadwalkan ya tapi untuk real pelaksanaannya mungkin ee..bisa berubah juga ya tapi saya ngga tahu persis waktu itu banyak yang berubah atau tidak waktu itu karena..saya ngga stand by disana terus..mungkin yang di lapangan itu yang tahu..jadi mungkin dengan jadwal ini (di model) mungkin beda dengan di pelaksanaannya..ada yang berbeda...

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

PEN : Cuma disana juga lupa tanggalnya..untuk jumlah peserta jumlahnya 30 ya pak,untuk kuotanya beda-beda atau sama ya pak

ECN : Gini..memang ee kan ada 10 kelompok ya..10 kelompok itu kan sayang sekali kalau cuma 10 orang saja ya..kalau cuma ketuanya kan cuma 10 kan, padahal kita kan ingiinya sih ya supaya ini kan pengetahuan ya kan..ini kan walaupun mereka anggota..ya maksudnya diambil 1 kelompok itu perwakilan 3 orang , diutamakan yang berusia muda, pada waktu itu UU Kepemudaan belum disahkan jadi masih pakai patokan di bawah 35 tahun bukan 30 tahun.

PEN : Kalau dengan adanya dana swakelola tu kan berarti didukung oleh kegiatan disini..ehm..sebelum ada DIPA itu kan berarti ada usulan, berarti kan memang perlu ya realisasi inkubasi ini...dan dasarnya inkubasi ini penting itu apa, mengapa itu perlu

ECN : inkubasi itu kan semacam ini..kalau yang sesungguhnya itu kan inkubasi itu dilakukan secara terus menerus, satu dua bulan atau bahkan bertahun-tahun..itu inkubasi yang sesungguhnya mungkin..nah tapi kan kalau menpora itu kan hanya eee keterbatasan dengan waktu dengan anggaran jadi kita tu kan ya hanya memfasilitasi saja..ini sih memang..kalau sekarang ini masih menjadi ee..kalau itu kan dari nol terus menjadi sekarang ya..kalau kita sih hanya pendampingan dengan fasilitasi saja

PEN : kalau untuk dukungan dana itu kan dari sini., DIPA Kemenegpora ya pak .eee itu boleh tahu nominalnya ngga pak, itukan di bawah 100 juta an kan termasuk swakelola

ECN : iya dari DIPA, kalau nominalnya .eee..

PEN : kalau judul kegiatannya pak kalau ada..kalau copi DIPA kan susah, nanti perlunya untuk disebutkan dalam tesis saya sumber dana dari Menpora dengan swakelola dengan dana sekian boleh tidak pak

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

ECN : jangan dulu..saya ngga berani juga karena takut gini mbak ..ini kan antara yang diinikan dengan di lapangan kan beda ya...malah kalau dihitunghitung sih malah membengkak jadi kenapa saya..ee bukan juga..mungkin mbak laila juga tahu lah di negeri ya kadang di perencanaan dengan pelaksanaan suka beda..tapi kan harus sesuai dengan yang sudah diinikan..nah yang jelas dana-dana itu antaranya untuk semua termasuk..dan pelatihan-pelatihannya

PEN : lalu kebijakan disini itu, kan kalau fasilitasi tu sebaiknya berlanjut atau multiyears, lalu untuk kelanjutannya ada kebijakan yang mendukung untuk multiyears ngga pak

ECN : makanya ini ..ini kan model ya mbak..model untuk tahun ini sudah kita rencanakan lagi..rencanakan untuk 3 program

PEN : itu sudah ada DIPA nya ya pak

ECN : iya..itu untuk aquabisnis, yang berkaitan dengan kelautan mungkin berkaitan dengan pengolahan hasil lautnya..yang jelas itu ada di daerah pantai.juga untuk bidang agribisnisnya itu untuk masalah pertanian, ataupun ya..pertanian ya..

PEN : kalau untuk di wukirsari sendiri, untuk tahun 2010 ini ada kegiatan ngga pak

ECN : nggak, nggak ada

PEN : waktu saya kesana itu kan pas ada seminar ya pak

ECN : ya..cuman kalau untuk ini ngga ya..ee..kayaknya.kita hanya memfasilitasi ya tidak untuk membina terus menerus, kalau secara ini mungkin kita ya..paling program.. kalau kita ada pameran mereka kita masukkan, kita libatkan, kalau ada workshop, seminar kita libatkan tapi bukan kelanjutan dari program itu sendiri karena kita masih ada pengembangan ke daerah lain

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

PEN : kemarin waktu saya kesana itu kalau ngga salah pas ada seminar kerjasama dengan Sarinah, itu bagaimana ya pak

ECN : Oh itu satu, jadi diluar lagi ya..tapi bisa juga itu salah satu boleh dikatakan lanjutan tapi bukan lanjutan

PEN : itu DIPAnyanya udah lain lagi ya pak

ECN : kalau dengan Sarinah itu kemitraan atau apalah..waktu saya ikut itu, yang menginisiatifi waktu itu apa ya..Bu Herrin , dia kan bagian promosi-promosi di Asdep lainnya, kita kan ada 5 Asdep, mereka kan tugasnya untuk mencari promosi-promosi para pemuda itu, kan antara lain di Wukirsari itu kan banyak produk-produk yang istilahnya, handicraft-handicraft kan banyak sekali, mungkin mereka bisa bekerjasama, atau paling tidak kita memfasilitasi apa begitu ya..misalnya mungkin produknya bagus semua dia bisa menampung..kan begitu. Tapi disitu yang namanya kelanjutannya disitu, kalau ada promosi-promosi apa ya kita inikan

PEN : Itu berapa hari pak (seminarnya), satu hari ya pak

ECN : saya ngga tahu yak arena saya ngga ngikutin juga,kelanjutannya tidak tahu dan memang kita ngga ada keterlibatan terlalu ini begitu

PEN : Oh itu program Deputi lain

ECN : ngga, satu deputi cuma lain asdep, itupun lain, ngga terdukung oleh dana, kalau ngga salah itu Sarinah mau ulang tahun,ini kalau ngga salah ya k arena saya denger pas waktu di rapat saja, jadi itu kemitraan saja, kita punya ide, kalau disana diundang mungkin itu salah satu..tapi itu bukan..tapi kalau dikatakan itu kelanjutan boleh juga istilahnya untuk menambah wawasan atau apa

PEN : terus untuk proses fasilitasi itu kan pelatihan ya, kalau hambatan sebelum atau pas pelaksanaan itu apa ya pak

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

ECN : apa, hambatan pelaksanaan

PEN : mungkin lokasinya disana atau pesertanya bagaimana..tingkat pendidikan it pengaruh ngga begitu

ECN : kayaknya nggak ada hambatan hehe, malah kalau ngga salah mereka merasa ini menambah pengetahuan, ada kan hasil ini ya.

PEN : ada, saya baca disini (model)

ECN : tapi hambatan secara teknis sih ngga ada ya..kecuali kalau menurut mbak Laila kemungkinan apa sih

PEN : kalau saya lihat disana kultur budayanya kayaknya susah ya, karena kebiasaan lama, misalnya kan ada pelatihan masalah pemberian dana dari bank agar lebih besar (berkembang) lagi, mereka kan kulturenya pinjam itu riba, itu saja yang susah diubah pak, walaupun dikasih pelatihan mereka itu ngga mau..setelah itu dilaksanakan karena mereka menganggap pinjam itu dosa pak

ECN : oh begitu, nanti bisa dimasukkan di kesimpulan itu

PEN : iya mereka lebih suka menggadaikan..kalau ada motor, televisi begitu pak..

ECN : makanya ketua kelompoknya yang mesti ini ya..karena kan kita anggap lebih mengerti sedikit ya, kalau anggota kan tingkat pendidikannya berbeda-beda ya

PEN : Lalu utuk evaluasi setelah pelatihan itu keberhasilannya hanya dari ini ya..hasil wawancara yang ada disini (dalam model inkubasi berbentuk kesan pesan) ya pak

ECN : iya

PEN : kalau untuk bantuan fisik itu saya sudah dapat dari sana seperti canting dsb itu, kalau

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

dari sini itu ada data jumlah realnya begitu pak,soalnya disana lupa jumlahnya berapa ya..

ECN :ngga ada juga ya tanda terimanya ya

PEN : ngga ada pak, yang diingat komputer dua itu saja pak

ECN : coba nanti saya lihat lagi ya..lupa dimana

PEN :terus kenapa pak dikasih bantuan itu, apakah disana karena kurang atau belum ada..atau bagaimana ya pak

ECN : ini kan mereka supaya ee..dalam program inkubasi ini agar mereka bisa menerapkan secara langsung, kita kan ada pelatihan..setiap pelatihan itu kan ada prakteknya begitu..yang kita fasilitasi ya itu ...semua kita yang realnya saja

PEN : kalau fasilitasi seperti pameran di luar negeri begitu, ada dalam DIPA tahun ini ngga pak, seperti kan pernah ada workshop di Australia

ECN : itu gini...itu bukan workshop ya..pameran festival ..ee...itu kan ada program yang sudah rutin, rutusnya itu dari tahun 2007 kalau ngga salah, rutusnya sudah 3 tahun kalau nggak salah..karena sudah rutin maka kita pun memprogramkan rutin juga..tapi itupun setiap tahunnya kita selalu ini..ada pemberitahuan-pemberitahuan dari sana..ada undangan lah ..dari pihak Australi..ee.bukan dari KBRI , atau itu kan kalau KBRI di ibukotanya ya kalau di Melbourne kan bukan ibukotanya jadi KJRI..jadi Konsulat Jenderal ya..itu selalu mengundang..nah kebetulan kita juga ingin mereka juga di tingkat ya di luar negeri begitu ya kita pertama supaya mereka membawakan kedua juga mereka bisa memperkenalkan produk yang dia lakukan nah tapi itukan..itukan kita salah satu peserta aja.sebenarnya peserta itu kan banyak dari instansi-instansi lain juga banyak

PEN : tapi kita ambilnya dari Wukirsari ya pak

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

ECN : ee. bukan, itu bukan Wukirsari saja. ee. kemarin dari para pemuda ini..tapi kan kebanyakan memang dari Yogya..yang memang kenapa Yogya karena dia yang aktif di data kita ada dan menurut kita layak ya..

PEN : berarti kalau dari KUB-KUB itu..

ECN : jadi itu salah satu aja ya..wukirsari kan hanya satu..Nur Ahmadi, ada juga dari Jawa Timur juga ada, ada sekitar 10 orang kalau ngga salah tapi itu gabungan dengan yang lain-lain juga

PEN : setelah pemberian materi itu..kalau ngga salah kan ada 7 materi ya terus habis itu kegiatannya apa pak, yang penutupan itu ya

ECN : ya penutupan..nah disitu kita menitip pesan ya secara moral begitu ya..membina..kan disitu kan ada HIPMI ya..ya disitu dia memantau lah, terutama kita menekankan ke Dinas Pora nya..ya dia kan tentunya yang punya wilayah, pemudanya juga jadi dia harusnya lebih ini kan tapi ya ngga tahu ya dia ini ada..ee..tapi supaya melanjutkan

PEN : permasalahannya, saya kan tanya ke pak Daroni disana itu kan ngga ada dana begitu pak

ECN : iya betul..tapi kan mungkin ya ngga tahu ya..dana itu bukan satu-satunya memang kita pengen ada dukungan dana ya tapi ya ngga tahu masyarakat yang menilai ya..ini bukan satu-satunya..tapi paling tidak dia memfokuskan atau paling tidak memfasilitasi kayak kita..dengan permasalahan apa mungkin dia bisa me...mungkin ada yang perlu dana ada yang tidak perlu dana seperti mitra begitu ya..hasil penjualannya bisa untuk ee..atau mungkin para pemuda nya ya kalau produknya sudah bagus ya..untuk selalu berkomunikasi atau berhubungan dengan dinas yang pernah membinanya begitu tapi mungkin kan kesana ya..tapi disini mereka jangan terus bergantung pada pemerintah. kita kan hanya memfasilitasi. menggerakkan itu yang kadang-kadang suka salah persepsi..

PEN : maunya dibina terus ya pak

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

ECN : ho-o..ngga salah juga ya..

PEN : karena kan kalau LSM yang lain kan terus lama ..dananya ada begitu pak, o ya pak kalau Dispora Bantul itu bisa punya dana sendiri ngga sih pak seperti swakelola begitu, kendalanya apa ya pak

ECN :jadi gini untuk dana dari pusat ke provinsi itu ada namanya dana dekosentrasi tapi itu untuk mungkin yang eee saya tahu ni untuk kewirausahaan itu belum ada..itu sepengetahuan saya dulu untuk Kelompok Usaha Pemuda Produktif KUPP..nanti ada bantuan untuk dia, jadi pusat yang menganggarkan tapi nanti dananya langsung dikelola oleh provinsi nah yang di provinsi itu untuk yang di kabupaten-kabupaten nah misalnya di Yogya..provinsi kan didistribusi ke kabupaten-kabupaten..nah yang di Bantul..nah makanya itu dia harus punya data juga, pemuda pemuda yang punya kelompok usaha yang..salah satunya itu ada bantuan yang..apa istilahnya

PEN : makanya dia harus bergerak juga ya pak istilahnya kalau dia diem aja ya..

ECN :..ya..kalau kabupaten ngga punya data ya..ada ketentuannya untuk mendapatkan dana itu..dana block grant jadi satu paket dana untuk KUPP nah itu ada itu ada persyaratanya dia membentuk satu kelompok..jadi dia harus membentuk kelompok dulu yang legal..

PEN : kalau yang disana itu di Wukirsari itu sebenarnya sudah ada pelatihan untuk bikin badan usaha yang legal itu dari dinas perijinan cuma masalahnya dia buat apa sih buat..karena untuk kredit dia ngga butuh apa namanya..jadi cukup surat keterangan lurah saja

ECN : kan untuk pemerintah..kalau untuk badan usaha itu..terserah mau bentuk apa yang penting nama kelompoknya itu ada..ininya pa ya..kan saya juga ketemu disana (dengan dinas perijinan)

PEN : jadi kau untuk pemerintah perlu ya..kalau untuk LSM ngga begitu ?

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

ECN : kalau untuk ini (dana dari pemerintah) ngga boleh bentuk koperasi kalau untuk instansi lain boleh koperasi..pemerintah juga kan kalau koperasi itu kan jadi nggak boleh.Jadi gini ni kalau kita menganjurkan suatu kelompok untuk bentuk koperasi, silahkan saja itu boleh tapi nanti hanya bisa di ini saja (dibina) oleh Departemen Koperasi saja .jadi kalau dia mau ngajukan ke pemerintah itu..ke kita itu ngga bisa...jadi bentuknya kelompok tapi bukan koperasi

PEN : untuk apresiasi ke mereka..yang lebih lagi apa pak sebagai support selain pesan-pesan moral apa lagi pak

ECN : kalau pesan moral sih selalu ya..kita sebagai ini kan..

PEN : jadi sertifikat saja ya..

ECN : oh iya..sertifikat ya

PEN : jadi seperti sertifikat yang tercantum dalam model ini ya pak

ECN : ya

PEN : kalau untuk kenaikan nilai jual pasar itu...disana itu banyak motif kontemporer ya pak ya..ternyata ini malah nggak laku, orang-orang malah lebih suka yang ini..motif lama lah..motif yang baru dianggapnya aneh-aneh..mereka ngga berani (buat lagi) kalau ngga ada yang ini..(pesan)

ECN : ya ya...tapi kalau untuk orang wirausaha harus berani..memang untuk apa istilahnya kebudayaan itu susah

PEN : iya pak susah..itu kan seperti keahlian turun menurun ..punya keahliannya disitu..

ECN : padahal saya ingin ada perubahan-perubahan ..perubahan-perubahan itu kan butuh keberanian juga kan padahal mereka itu kan kadang butuh berani

PEN : kalau untuk bantuannya itu masih ingat ngga pak jumlahnya berapa

1. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

ECN : sesuai jumlah pesertanya

PEN : kalau untuk tempat pelatihannya di wukirsari semua

ECN : ya ada yang di pendopo, di workshop..tapi itu semua di wukirsari lokasinya

-----jeda istirahat siang (ishoma)-----

ECN : jadi ini (untuk sosialisasi)...untuk menarik mereka juga..diberi judul acaranya nasioan wirausaha muda bidang pemodalan, tapi ini sambil menjaring untuk ini juga kan..nah ini suratnya (undangan)..nah ini orang-orang yang diundangnya ya..ini ada 80 kan..tapi ngga disebutkan namanya..jadi ini langsung..

PEN : jadi ini dari berbagai UKM ya pak (yang diundang)

ECN : ini..ya..wirausaha muda

PEN : macam-macam bidang ya

ECN : ya macam-macam bidang...pokoknya yang ada di buku direktori ya..nah ini pejabatnya

juga diundang..ini pembicaranya begitu..ini moderatormya

PEN : yang ini (undangan) sosialisasi ya pak

ECN: kalau (ini undangannya), untuk rapat koordinasinya

PEN : o iya pak saya kelupaan menanyakan tentang pak Sri Handono, yang maslaah dia dari Dinasperindagkop..dia ngga ada pak (sebagai narasumber)..yang ngasih materi tentang amdal

ECN ; darimana

PEN : departemen perindustrian dan UKM. dia ngasih materinya waktu kapan ya pak

ECN : oh Dinas Perindustrian..

I. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara Mendalam (Lanjutan)

PEN ; iya pak..undanganya mestinya ke atasnanya tapi beliaunya yang datang begitu pak

ECN : ya ada waktu itu,kepala dinas..ee..

PEN ; iya pak waktu itu yang diundang kepala dinas..tapi yang dateng bukan

ECN : kita ngga tahu ya

PEN : apa dia datang saat sarasehan ya pak

ECN dia sebagai...

PEN : dia sebagai narasumber amdal

ECN : gini aja cari di disperindagkop apa..yang betul itu mungkin kan bisa dicari sebagai apa begitu kan, tapi minimal untuk eselon 3 kan kan minimal dia sendiri...

-----selesai-----

2. Hasil Survey Pendahuluan Tanggal 25-27 Juni 2009 : Usulan Peserta Inkubator Bisnis Asdep kader Kewirausahaan Pemuda
Kementerian Negara Pemuda dan Olahraga

No.	Nama Peserta	Nama Usaha (Belum Didaftarkan)	Produk/ Lingkup Usaha	Lokasi	Tahun Mulai Usaha	Jumlah Tenaga Kerja	Omzet Rata-rata Bulanan	Bantuan Permodalan	Sarana Promosi	Kendala Utama Usaha (Sesuai Hasil Survey)	Usulan Solusi Sementara (Sesuai Hasil Survey)
1	Suparnan	KUPP Mekar Bakti	Peternakan Ayam kampung, sapi, kelinci dan ikan	Sendang Sono, Kulon Progo, DIY	1998	5 orang (semua pemilik usaha)		Swadaya		Pengelolaan sumberdaya masih belum efektif	Perlu bimbingan teknis dan manajemen
2	Anjar Dwi Yustanti		Konveksi Modiste	Wates, Kulon Progo, DIY	1998	10 orang penjahit (tetap), 20 orang (tidak tetap)	Jaket ~200 pes @ Rp. 28.000 Modiste ~ 80-90 pes	Pemah pinjam BRI Rp. 10 juta	Brosur ke sekolah-sekolah untuk seragam, dealer motor untuk jaket, mulut ke mulut untuk modiste	Keterbatasan mesin jahit (pesanan tidak semua bisa dipenuhi)	1. Bantuan penguatan atau produksi (main jahit) 2. Didorong untuk memiliki merek sendiri dan pendaftaran merek 3. Konsultasi promosi dan pembukuan yang layak untuk <i>bankable</i>
3	Dimas Oeklamius (Putra Bp. Gito)		Meneruskan usaha ayahnya membuat Batik Lukis	Gunting, Pandak, Bantul, DIY	Sejak Pak Gito	5-10 orang	700 pes per bulan ke Batik Keris @Rp.50.000		Sudah ada pesanan tetap dari batik keris	Keterbatasan tenaga ahli desain (hanya Pak Gito)	Perlu pelatihan desain dan penguatan sentra
4	Rivadh	Bagong Handverath	Kerajinan batik Kayu	Krebet, Bantul, DIY	2003	5 orang (borongan)	Rp. 2-6 juta	Pemah pinjam BRI dan BNI	Melalui trader (ulama), pameran (tidak terlalu sering)	Harga dan pemasaran masih dikendalikan trader, kesempatan pameran jarang	1. Harus diperkuat hubungan antar pengrajin sehingga dapat membentuk komunitas pengrajin yang solid sehingga tidak dipermainkan trader 2. Kesempatan pameran untuk komunitas pengrajin tersebut 3. Ada merek bersama untuk komunitas pengrajin tersebut