

## BAB IV

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 4.1. Kesimpulan

Dari penelitian yang telah penulis lakukan terhadap staf Divisi CSR dan pengrajin kerajinan topeng kayu di Dusun Bobung mengenai proses pemberdayaan melalui Program Kemitraan PT Angkasa Pura I Yogyakarta, hal itu dilakukan melalui pelatihan, pameran, pendampingan, dan *monitoring*. Hasil setelah pemberdayaan adalah peningkatan jumlah modal usaha, kecenderungan peningkatan jumlah omzet, kepemilikan aset: tetap dan bertambah, serta bantuan pemasaran hasil produksi: belum merata, penambahan tenaga kerja.

Jawaban terhadap rumusan masalah pada intinya adalah sebagai berikut. Proses pemberdayaan dilakukan melalui 5 tahap, yaitu: (1) Awal mula PT Angkasa Pura I Yogyakarta datang ke Bobung; (2) Pengajuan permohonan secara tertulis; (3) Peran para pihak: Seleksi administrasi dan survei lokasi; (4) Pencairan dana; dan (5) Pembinaan yang diperoleh pengrajin. Setiap tahap melibatkan PT Angkasa Pura I Yogyakarta dan pengrajin Mitra Binaan Bobung secara umum. Namun, tidak semua pengrajin mitra binaan Bobung diberdayakan dengan baik atau dilibatkan, contohnya pada bagian pemasaran. Lima dari sepuluh tidak dilibatkan dalam pemasaran. Pendampingan memang dilakukan tapi tidak merata.

Hasil yang diperoleh pengrajin setelah mengikuti pemberdayaan ada 5 perubahan. Pertama, modal usaha. Hampir semua pengrajin mitra binaan menyatakan bahwa sebelumnya kurang memiliki sumber modal. Namun setelah menjadi pengrajin mitra binaan PT Angkasa Pura I Yogyakarta, pengrajin mendapatkan bantuan dana program kemitraan untuk mengembangkan usahanya. Kedua, kecenderungan peningkatan omzet. Hasil perubahan yang dirasakan pengrajin mitra binaan yaitu bahwa para pengrajin umumnya mengalami peningkatan omzet, kecuali seorang pengrajin mitra binaan yang mengaku bahwa omzetnya justru turun setelah menjadi pengrajin mitra binaan PT Angkasa Pura I Yogyakarta. Ketiga, kepemilikan aset. Ada tiga pengrajin menambah aset produksi mereka, seperti mobil *pick up* dan mesin pemotong kayu. Salah seorang

pengrajin mitra binaan juga menambah aset dengan membangun lahan kontrakan di Bantul yang digunakan untuk perputaran modal untuk menambah pemasukan sehingga dapat mengangsur pinjaman di PT Angkasa Pura I Yogyakarta. Keempat, bantuan pemasaran hasil produksi belum merata. Ada lima pengrajin yang mengikuti program kemitraan tidak mendapatkan bantuan pemasaran, yaitu pameran. Kelima, penambahan tenaga kerja. Ada enam pengrajin mitra binaan mengalami kenaikan jumlah tenaga kerja. Hal ini dikarenakan pengrajin mitra binaan mendapatkan banyak pesanan namun waktu yang tersedia singkat.

Dari literatur penelitian terdahulu dengan penelitian penulis mempunyai perbedaan penelitian dari peneliti Muslikatul Mukaromah (2018) dan Husnul Fadli (2019), yaitu pada tahap penyadaran dan pengkapasitan sama dengan yang ditemukan mereka, sedangkan tahap pendayaan tidak penulis temukan di lapangan. Berbeda dengan penelitian Melia Ambarwati (2011) penulis mempunyai kesamaan dengan hasil penelitian yang dilakukannya tetapi bagian proses pemberdayaan pada bagian awal mula perusahaan datang ke Dusun Bobung tidak penulis temukan pada penelitian tersebut.

## **4.2. Saran**

### **4.2.1. Saran untuk staff divisi CSR PT Angkasa Pura I Yogyakarta**

1. Adanya penambahan staff divisi CSR untuk melakukan proses survei dan *monitoring* pengrajin maupun pengusaha yang menjadi Mitra Binaan PT Angkasa Pura I Yogyakarta. Menambah pembagian tugas staff Program Kemitraan untuk mengurus *monitoring* dan administrasi Mitra Binaan di setiap area binaan PT Angkasa Pura I Yogyakarta.
2. Mengadakan pelatihan yang menghadirkan motivator usaha maupun diskusi yang telah memiliki skala usaha level Internasional sehingga pengrajin maupun pengusaha lain tergerak untuk mengembangkan usahanya
3. Membuat pelatihan berupa pembukuan keuangan yang lebih sederhana, contohnya menuliskan laporan keuangan yang berupa pengeluaran, pemasukan, dan saldo. Pelatihan jangan hanya melakukan pengisian pembukuan tetapi dilakukan kepada peningkatan motivasi dan ketertarikan

pengrajin untuk melakukan pengelolaan keuangan karena mereka merasa pembukuan tidak terlalu penting dan merasa tidak bisa dicocokkan di dunia lapangan.

4. Pada saat mengadakan pameran jangan mengikutsertakan pengrajin yang hanya itu saja lebih baik dilakukan pemerataan agar tidak terjadi kecemburuan antar pengrajin.
5. *Monitoring* sebaiknya dilakukan langsung oleh PT Angkasa Pura I Yogyakarta tanpa pendampingan oleh ketua yaitu Pak Slamet, dikarenakan pengrajin sungkan untuk menyampaikan kebutuhan dan kendala apa saja yang sedang mereka rasakan. Sekaligus lembar berkas pengisian *monitoring* jangan sepenuhnya diberikan ke pada Pak Slamet karena bisa diisi sendiri yang tadinya ada beberapa pengrajin yang mengalami masalah dalam mengelola usahanya ditutup-tutupi sehingga jika laporan *monitoring* para pengrajin tidak sedang mengalami masalah maka akan menguntungkan Pak Slamet untuk mendapatkan bantuan pemasaran berupa pameran. Dalam pelaksanaan *monitoring* pun sebaiknya menanyakan secara langsung kepada para pengrajin seperti butuhnya apa? Sedang mengalami kendala apa? Jangan hanya sekedar meminta tanda tangan dan cap ke pada pengrajin untuk dijadikan bukti telah melakukan kegiatan *monitoring*.

#### **4.2.2. Saran Untuk Pengrajin**

1. Pengrajin lebih meningkatkan pengembangan usaha seperti motivasi untuk lebih maju, selalu melakukan inovasi dalam berbagai hal, dan berani mengambil resiko.
2. Pengrajin yang belum pernah mendapatkan bantuan pemasaran berupa pameran dari pihak PT Angkasa Pura I Yogyakarta harus lebih aktif bertanya dan mendatangi pihak PT Angkasa Pura I Yogyakarta dan meminta kesempatan untuk mendapatkan bantuan pemasaran berupa pameran.
3. Saat PT Angkasa Pura I Yogyakarta melakukan *monitoring* ke lapangan sebaiknya pengrajin lebih aktif untuk menyampaikan keluh kesah atau masalah selama mengembangkan usaha kerajinan tanpa diikuti rasa

sungkan jika PT Angkasa Pura I Yogyakarta didampingi oleh Pak Slamet.



## DAFTAR PUSTAKA

### Buku

Adi, Isbandi Rukminto. (2008). *Intervensi Komunitas: Pengembangan Masyarakat Sebagai Upaya Pemberdayaan Masyarakat*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.

Ife, Jim. (1995). *Community Development: Creating Community Alternatives- vision, Analysis and Practice*. Australia: Longman Pty Ltd

Wrihatnolo, Randi R dan Riant Nugroho Dwidjowijoto. 2007. *Manajemen Pemberdayaan: Sebuah Pengantar dan Panduan untuk Pemberdayaan Masyarakat*. Jakarta: Media Komputindo

Kuncoro, Mudrajad. (2007). *Ekonomika Industri Indonesia: Menuju Negara Industri Baru 2030*. Yogyakarta: Penerbit Andi.

Suparyanto, R. W. (2012). *Kewirausahaan: Konsep dan Realita Pada Usaha Kecil*. Bandung : Alfabeta

### Jurnal

Karsidi, Ravik dan Heri Irianto. (2005). Strategi Pemberdayaan UMKM di Wilayah Surakarta. Makalah disampaikan dalam Diskusi Regional Kerjasama Bank Indonesia Solo dengan Badan Koordinasi Pembangunan Lintas Kabupaten/Kota Wilayah II Surakarta Propinsi Jawa Tengah. Solo 30 Juni 2005.

Dipta, I. Wayan. (2009). Kebijakan Pemberdayaan UMKM Menurut UU Nomor 20 Tahun 2008. Infokop Volume 17 – Juli 2009, hal 13-25.

Dipta, I Wayan. (2008). *Strategi Penguatan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui Kerjasama Kemitraan Pola CSR*. Infokop Volume 16 - September 2008. Hal 62-75.

Tambunan, Tulus. (2000). *Perkembangan Industri Skala Kecil di Indonesia*. Jakarta: PT Mutiara Sumber Widya.

## Skripsi

Lihat Daniel Muliawan (2013), hal 45. Pengaruh program *Corporate Social Responsibility* (CSR) PT Angkasa Pura I terhadap peningkatan Kesejahteraan Masyarakat (Studi kasus di Desa Wisata Bobung, Gunung Kidul). [https://repository.usd.ac.id/17341/2/082114118\\_Full.pdf](https://repository.usd.ac.id/17341/2/082114118_Full.pdf) (diakses 12 Maret 2021)

Lihat Muslikatul Mukaromah (2018). Pengembangan Masyarakat Melalui Program Pemberdayaan Perempuan Berbasis Ekonomi Lokal (Studi Kelompok Usaha Bersama Batik Sekar di desa Putat Kecamatan Purwodadi Kabupaten Grobogan). <http://eprints.walisongo.ac.id/9578/1/FULL%20SKRIPSI.pdf> (diakses 12 Maret 2021)

Lihat Husnul Fadli (2019). Pemberdayaan Perempuan Melalui Usaha Kelompok Mandiri Pengrajin Tas Tali Packing Kampung Suka Karya Kelurahan Way Gubak Kecamatan Sukabumi Kota Bandar Lampung [http://repository.radenintan.ac.id/8020/1/SKRIPSI\\_FULL.pdf](http://repository.radenintan.ac.id/8020/1/SKRIPSI_FULL.pdf) (diakses 12 Maret 2021)

## Undang-undang

Data ini dikutip dari Undang-Undang no 40 th 2007 tentang Perseroan Terbatas Bab V pasal 74 ayat 1 <https://www.hukumperseroanterbatas.com/tanggung-jawab-perseroanterbatas/corporate-social-responsibility-oleh-perseroan-terbatas/> pada tanggal 31 Agustus 2019, pukul 13.00 WIB

## Internet

Data ini dikutip dari Tribun Jogja (2019), “PT Angkasa Pura I Yogyakarta Salurkan Bantuan Kemitraan di Wilayah DIY”, <https://jogja.tribunnews.com/2019/12/26/pt-angkasa-pura-1-salurkan-bantuan-kemitraan-di-wilayah-diy> pada tanggal 20 November 2020, pukul 23.00 WIB

[http://www.academia.edu/33957300/Proposal\\_Magang\\_PT\\_Angkasa\\_Pura\\_I\\_PERSERO\\_BANDAR\\_U\\_DARA\\_INTERNATIONAL\\_JUANDA](http://www.academia.edu/33957300/Proposal_Magang_PT_Angkasa_Pura_I_PERSERO_BANDAR_U_DARA_INTERNATIONAL_JUANDA) Arc 2 November 2019, pukul 13.00 WIB

Dikutip dari KRJOGJA.com (2020) “Angkasa Pura Kembali Salurkan Dana CSR”. (Diakses 24 Juli 2021)

Dikutip dari “Tabel Data Kependudukan berdasar Populasi Perwilayah”  
<https://www.putat-patuk.desa.id> (24 Juli 2021)





# LAMPIRAN

## **1. PEDOMAN WAWANCARA**

### **a. WAWANCARA PENGRAJIN MITRA BINAAN BOBUNG**



Rumusan Masalah	Konsep	Teori	Dimensi	Komponen	Daftar Pertanyaan
<p>1. Bagaimana proses pemberdayaan melalui program kemitraan PT Angkasa Pura I Yogyakarta pada pengrajin topeng kayu di Dusun Bobung?</p>	<p>Pemberdayaan</p>	<p>Pemberdayaan memiliki makna membangkitkan sumber daya, kesempatan, pengetahuan dan keterampilan masyarakat untuk meningkatkan kapasitas dalam menentukan masa depan mereka.</p> <p><b>Proses pemberdayaan ada 3 tahapan:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tahap pertama, penyadaran.</li> </ol> <p>Proses penyadaran dilakukan dengan memberikan pengetahuan yang bersifat <i>kognitif</i>,</p>	<p>Proses Pemberdayaan</p>	<p>Tahap pertama, penyadaran</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.1. Apa saja bentuk CSR yang ada di Dusun Bobung?</li> <li>1.2. Bagaimana PT Angkasa Pura I Yogyakarta memilih Dusun Bobung sebagai Mitra Binaan?</li> <li>1.3. Apa saja syarat untuk mendapatkan pinjaman modal?</li> <li>1.4. Mengapa PT Angkasa Pura</li> </ol>

*belief*, dan *healing* kepada masyarakat agar menyadari bahwa mereka mempunyai sesuatu yang dapat membantu mereka keluar dari permasalahan yang dihadapi ataupun menjadi lebih baik dari kondisinya pada saat itu.

2. Tahap kedua, pengkapasitasan. Pengkapasitasan manusia, berarti memampukan manusia baik secara individu maupun

I Yogyakarta bisa percaya ke pada Pengrajin topeng kayu di Dusun Bobung sehingga menjadikan sebagai Mitra Binaan?

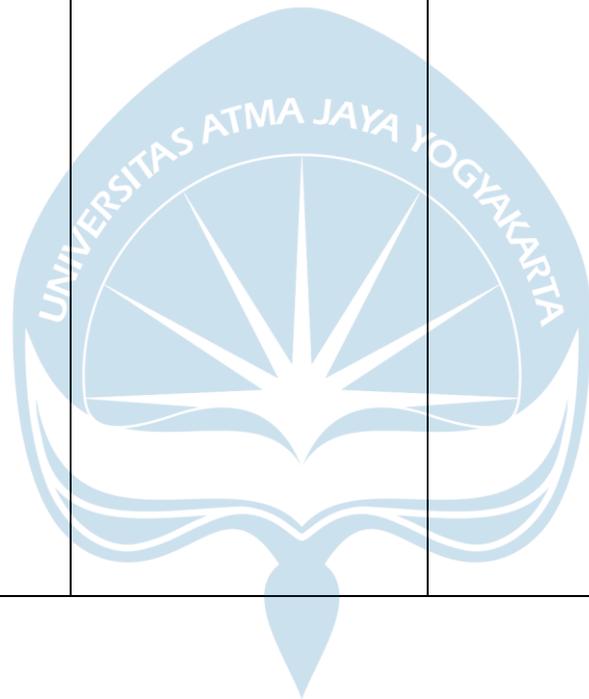
kelompok agar mampu menerima daya yang akan diberikan.

Bentuknya dapat berupa pendidikan, pelatihan, seminar, workshop dan lain-lain.

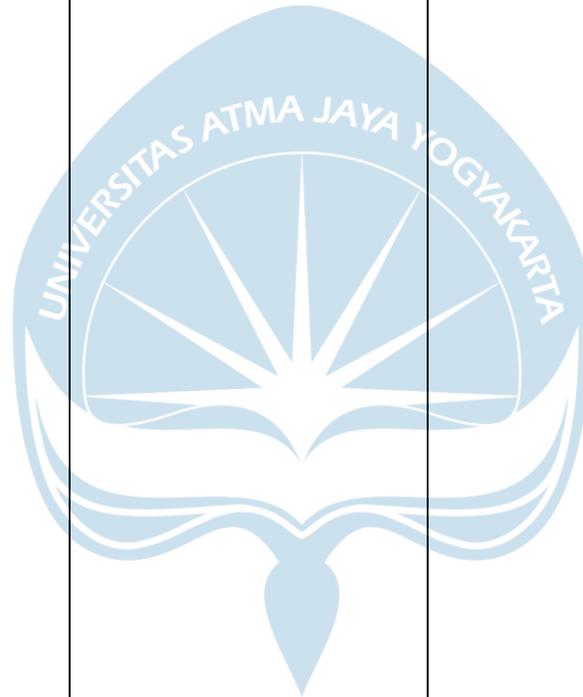
3. Tahap ketiga, pendayaan atau pemberian daya.

Tahap pendayaan atau pemberian daya, pemberian kekuasaan pada organisasi/masyarakat yang diberdayakan.

--	--	--	--	--	--	--

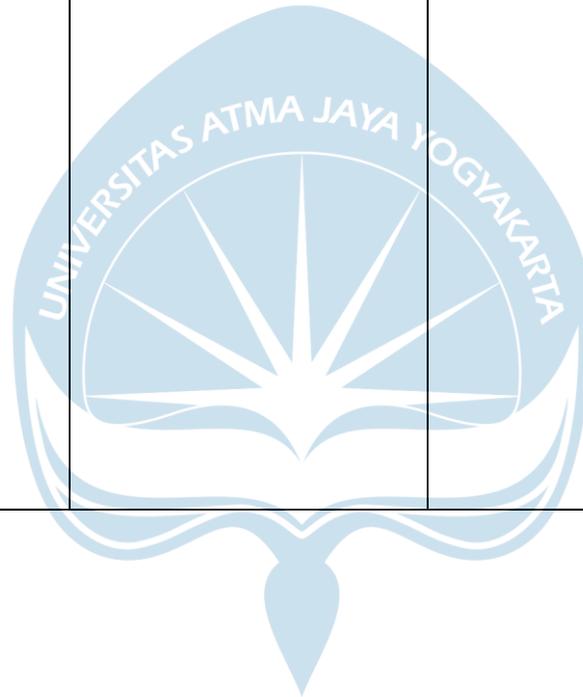


				<p>Tahap kedua, pengkapasitasan</p>	<p>2.1. Apakah PT Angkaa Pura I Yogyakarta memberikan pelatihan kepada pengrajin topeng kayu yang ada di Dusun Bobung?</p> <p>2.2. Apakah PT Angkaa Pura I Yogyakarta memberikan bantuan pemasaran kepada pengrajin topeng kayu yang ada di Dusun</p>
--	--	--	--	-------------------------------------	---



					<p>Bobung?</p> <p>2.3. Apakah PT Angkaa Pura I Yogyakarta memberikan pendampingan ke pada pengrajin topeng kayu yang ada di Dusun Bobung?</p> <p>2.4. Apakah PT Angkaa Pura I Yogyakarta memberikan <i>monitoring</i> ke pada pengrajin topeng kayu yang ada di</p>
--	--	---	--	--	---

					<p>Dusun Bobung?</p> <p>2.5. Apakah PT Angkasa Pura memberikan fasilitas ke pada pengrajin untuk menunjang dalam pembuatan topeng kayu?</p>
--	--	--	--	--	---



				<p>Tahap ketiga, pendayaan atau pemberian daya</p>	<p>3.1. Apakah PT Angkasa Pura I Yogyakarta memberikan kesempatan kepada pengrajin untuk menggunakan pengetahuan, ketrampilan dan kemampuan yang mereka miliki untuk mengurus dan mengembangkan usaha kerajinan mereka?</p>
--	--	---	--	--	---

<b>Rumusan Masalah</b>	<b>Konsep</b>	<b>Teori</b>	<b>Dimensi</b>	<b>Komponen</b>	<b>Daftar Pertanyaan</b>
------------------------	---------------	--------------	----------------	-----------------	--------------------------

2. Apa saja hasil yang diperoleh pengrajin Mitra Binaan setelah mengikuti pemberdayaan melalui Program Kemitraan?

b. PEDOMAN WAWANCARA PT ANGKASA PURA I YOGYAKARTA



<p>1. Bagaimana proses pemberdayaan melalui program kemitraan PT Angkasa Pura I Yogyakarta pada pengrajin topeng kayu di Dusun Bobung?</p>	<p>Pemberdayaan</p>	<p>Pemberdayaan memiliki makna membangkitkan sumber daya, kesempatan, pengetahuan dan keterampilan masyarakat untuk meningkatkan kapasitas dalam menentukan masa depan mereka.</p> <p><b>Proses pemberdayaan ada 3 tahapan:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tahap pertama, penyadaran.</li> </ol> <p>Proses penyadaran</p>	<p>Proses Pemberdayaan</p>	<p>Tahap pertama, penyadaran</p>	<p>1.1. Apa aja bentuk CSR yang ada di Dusun Bobung?</p> <p>1.2. Bagaimana PT Angkasa Pura I Yogyakarta memilih Dusun Bobung sebagai Mitra Binaan?</p> <p>1.3. Apa saja syarat untuk mendapatkan pinjaman modal?</p> <p>1.4. Mengapa PT Angkasa Pura I Yogyakarta bisa percaya ke pada Pengrajin topeng kayu di Dusun Bobung sehingga menjadikan sebagai</p>
--	---------------------	--	----------------------------	----------------------------------	--

		<p>dilakukan dengan memberikan pengetahuan yang bersifat <i>kognitif, belief,</i> dan <i>healing</i> kepada masyarakat agar menyadari bahwa mereka mempunyai sesuatu yang dapat membantu mereka keluar dari permasalahan yang dihadapi ataupun menjadi lebih baik dari</p>		Mitra Binaan?
--	--	--	--	---------------

kondisinya pada saat itu.

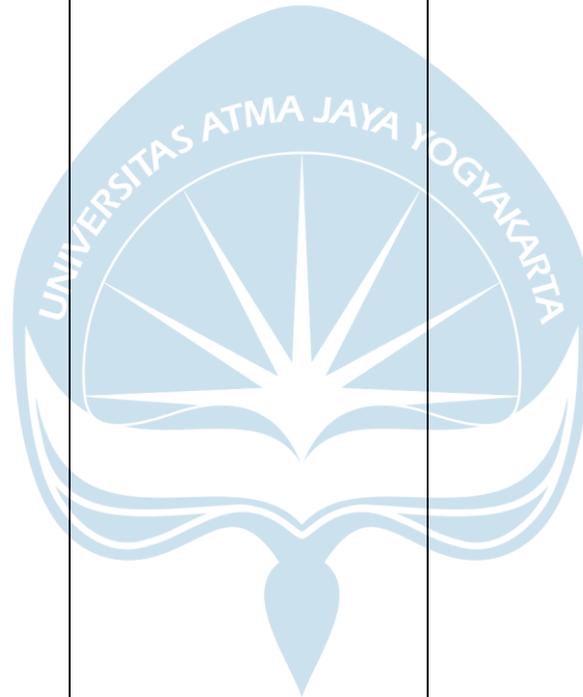
2. Tahap kedua, pengkapasitasan.

Pengkapasitasan manusia, berarti memampukan manusia baik secara individu maupun kelompok agar mampu menerima daya yang akan diberikan.

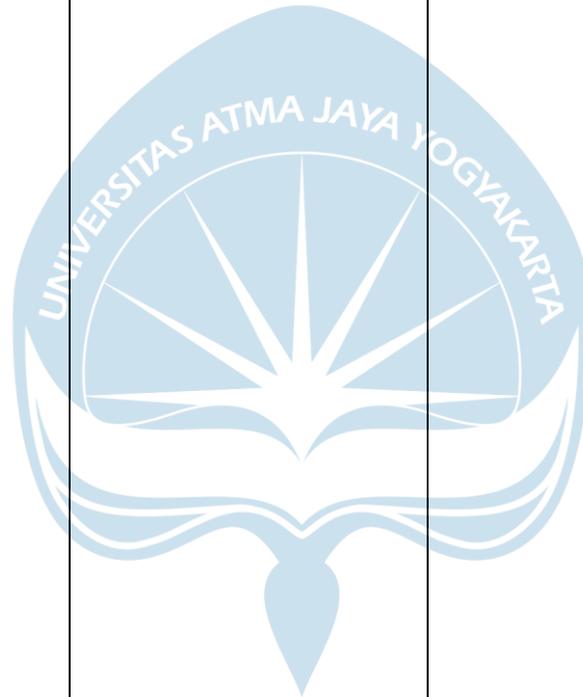
Bentuknya dapat berupa pendidikan, pelatihan,

		<p>seminar, workshop dan lain-lain.</p> <p>3. Tahap ketiga, pendayaan atau pemberian daya.</p> <p>Tahap pendayaan atau pemberian daya, pemberian kekuasaan pada organisasi/ masyarakat yang diberdayakan</p>		
--	--	--	--	--

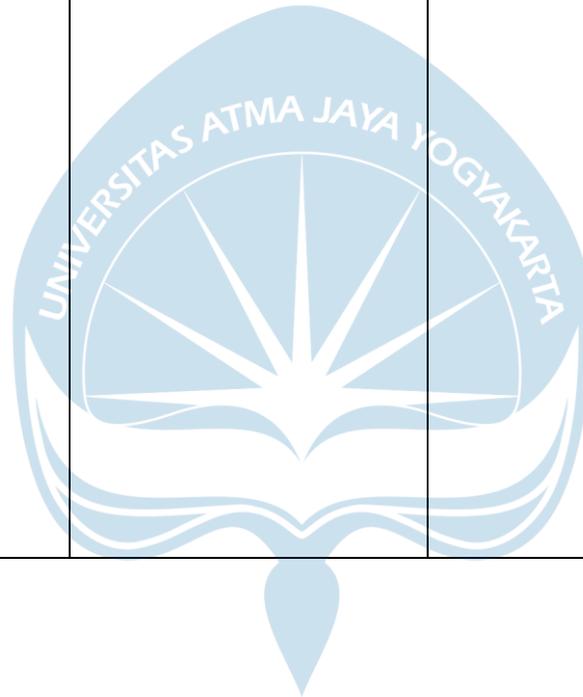
				<p>Tahap kedua, pengkapasitasan</p>	<p>1.1. Apakah PT Angkaa Pura I Yogyakarta memberikan pelatihan kepada pengrajin topeng kayu yang ada di Dusun Bobung?</p> <p>1.2. Apakah PT Angkaa Pura I Yogyakarta memberikan bantuan pemasaran kepada pengrajin topeng kayu yang ada di Dusun</p>
--	--	--	--	-------------------------------------	---



					<p>Bobung?</p> <p>1.3. Apakah PT Angkaa Pura I Yogyakarta memberikan pendampingan ke pada pengrajin topeng kayu yang ada di Dusun Bobung?</p> <p>1.4. Apakah PT Angkaa Pura I Yogyakarta memberikan <i>monitoring</i> ke pada pengrajin topeng kayu yang ada di</p>
--	--	--	--	--	---



					<p>Dusun Bobung?</p> <p>1.5. Apakah PT Angkasa Pura memberikan fasilitas ke pada pengrajin untuk menunjang dalam pembuatan topeng kayu?</p>
--	--	--	--	--	---



				<p>Tahap ketiga, pendayaan atau pemberian daya</p>	<p>3.1. Apakah PT Angkasa Pura I Yogyakarta memberikan kesempatan kepada pengrajin untuk menggunakan pengetahuan, ketrampilan dan kemampuan yang mereka miliki untuk mengurus dan mengembangkan usaha kerajinan mereka?</p>
--	--	---	--	--	---

2. Apa saja hasil yang diperoleh pengrajin Mitra Binaan setelah mengikuti pemberdayaan melalui Program Kemitraan?



## 2. TRANSKRIP WAWANCARA

Warna **hijau** adalah Bab II

Warna **ungu** adalah proses pemberdayaan (rumusan masalah pertama)

Warna **orange** adalah hasil pemberdayaan (rumusan masalah ke dua)

### 1. TRANSKRIP WAWANCARA PENGRAJIN

Nama Informan : Pak Basuki (Hasta Karya)

Waktu Wawancara : Jumat, 10 Januari 2020

Lokasi : Rumah Pak Basuki

**M** : Apa saja kerajinan yang dihasilkan?

**I** : Banyak mbak macam-macam ada miniatur patung, miniatur hewan, kerajinan fungsional, tapi produk yang diunggulkan di tempat saya ini topeng dan nampan.

**M** : Sejak kapan Bapak mendirikan usaha ini?

**I** : Usaha saya rintis sejak tahun 1997

**M** : Di manakah pemasaran yang dilakukan Bapak?

**I** : Pada tahun 2003 hasta karya terlalu PD, jadi 2003 sampai 2013 saya telah menolak semua pemesanan dari luar. Jadi saya terfokus pada pesanan PT Danus Internasional. Karena saya melayani 1 pembeli sudah kwalahan, per 3 bulan sekali PO sudah turun jadi PO turun pengiriman barang kami itu per 4 bulan, belum selesai penggarapan PO sudah turun dan itu meningkat terus sampai ribuan. Jadi gk bisa ngopeni yang kecil, ketika PT itu ada masalah kami haru mulai dari nol lagi. Kemudian saya melakukan pemasaran dengan menaruh di toko-toko Jogja seperti batik kris, saya juga ikut pameran-pameran tetapi selain dalam pameran kami pada awalnya online juga, akhir-akhir ini online saya off kan. Lumayan ada kemajuan kadang juga saya nawarin ke teman-teman Mitra lain kalau pas acara pelatihan itu. **(Footnote 87)**

**M** : Apakah Bapak mendapatkan bantuan pemasaran?

**I** : Saya kemarin hampir berangkat segala macam sudah siap sudah saya kemas tinggal berangkat tapi diputus begitu saja, saya tidak tau hanya mereka bilang via telepon dan yang berangkat Pak Slamet **(Footnote 94)**

**M** : Selama menjadi mitra binaan apakah bapak menambah tenaga kerja?

**I** : Dulu 29 karyawan kebanyakan anak-anak yang putus sekolah, kalau sekarang hanya 5 orang saja. **(Footnote 98)**

**M** : Berapa rata-rata penjualan yang dapat Bapak hasilkan?

**I** : Sekarang kerajinan sedang sepi banget mbak paling ya kalau dikira-kira cuma Rp 7.000.000, Dulu 30jt

**M** : Bagaimana Bapak mendapatkan dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?

**I** : Di sini kan ada orang yang menjembatani untuk bisa mengakses permodalan dari PT Angkasa Pura yaitu Pak Slamet. Saya langsung mengisi data yang sudah disediakan beliau lalu membuat proposal kemudian ada pihak angkasa pura ke sini untuk survei, layak tidak diberi pinjaman. Selang beberapa waktu saya dipanggil untuk menandatangani

dan mencairkan dana kemitraan, waktu itu ada di gedung AP bersama dengan mitra lain. Gak menunggu lama dana modal tadi langsung di transfer ke rekening.

**M : Apa saja syarat untuk mendapatkan dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I :** Harus sudah memiliki usaha, tidak sedang menjadi mitra lain. Membuat surat permohonan pinjaman dengan format yang telah ditentukan dari AP

**M :Berapa lama jangka pengembalian dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I :** Selama 3 tahun mbak, untuk angsuran saya cicil setiap bulan pada tanggal 28 akhir bulan.

**M :Berapa besar bunga dari bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I :** Enggak banyak mbak kalau tidak salah 6%

**M :Apa saja kendala yang dihadapi Bapak dalam mendapatkan dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I :** Pertama pemasaran, dan itu menjadi kekecewaan kami karena entah kami kurang komunikatif sama angkasa pura atau bagaimana. Terakhir sekitar 6 bulan yang lalu kami pernah ditawarkan pameran di Jakarta, itu kami sudah persiapan dan benar-benar terjadi itu hanya 2 hari dari persiapan itu setelah hari ke dua keberangkatan hari esoknya siang itu dibatalkan. Katanya prodaknya bukan prodak saya, yang dipamerkan tidak mendukung dari prodak saya dari *handy craft* tidak mendukung. Kedua tentang monitoring, masukan untuk angkasa pura pertiga bulan itu bukan hanya catatan tapi seharusnya ada tindak lanjut pendampingan yang sifatnya menanyakan ada apa? Ada masalah apa? Kenapa tidak mengangsur? Kenapa tidak lancar? Seperti yang kami butuhkan. Sebenarnya kami di sini tidak hanya mengakses permodalan yang kami butuhkan tapi pendampingan. Peran dari angkasa pura yang kami harapkan ada pendampingan ke UKM nya ke mitra-mitranya harus didampingi. Kenapa? Harus ada pertanyaan, selama ini saya belum pernah ditanya kenapa pak? Apa keluhannya? Di sini cuma monitoring cuma kasih angket yang tiga wulan suruh tanda tangan ngisi aja orang sana. Seiring monitoringnya angkasa pura selalu didampingi oleh teman yang ditunjuk di sini, kami tidak enak. Ini sangat rawan kami bicarakan tp memang kenyataannya memang seperti itu. Sebenarnya bobung ini harus ada penanganan khusus. *Saya akui saya macet, macet bukan karna saya tidak punya uang untuk mengangsur tapi ya biar AP nanya kenapa macet? Ada masalah apa? Apa kendalanya? Kalau ke sini cuma minta tanda tangan gak ditanya (Footnote 73).* Seharusnya ada pertanyaan kenapa pak basuki tidak mengangsur? Selama ini kami tidak pernah lalai atau telat selama tahun 2014 kami lancar. Sebenarnya mau cerita banyak kepada angkasa pura tapi tidak ada kesempatan, kalau ada kesempatan di umum saya tidak berani tidak mau karena apa yang saya sampaikan pasti ada orang yang tersakiti. Karena kalau di forum hanya intinya belum tentu mereka mengerti. Saya akui saya macet, memang saya macetkan mending untuk yang lain dulu daripada untuk situ tapi tidak ada apa-apanya. Ini cuma teguran saja bagaimana mitra dengan angkasa pura bisa berkolaborasi baik

jangan cuma ambil baiknya aja tp ketika ada masalah itu harus ngerti ditingkat bawah. Kalau monitoring tulisan bisa dikarang ternyata juga dikarang ternyata yang ngisi bukan pengrajin. Tanda tangan stempel sudah buat laporan, yang ngisi sana yang dibuat bagusnyanya. Sebenarnya sayang kalau tidak bisa bemitra dengan angkasa pura masyarakat rugi karena uang angkasa pura yang sudah ke sini terlalu banyak sekali tapi yang dibutuhkan bukan itu secara pribadi. Secara pribadi kita itu perlu pendampingan. Pendampingannya apa? Solusi apalagi pameran. Pameran sistemnya kolektif sistemnya menyentra akan menjadikan kecemburuan. Seumpama A yang lain itu diikuti sertakan, contoh separoh prodak hasta karya separoh lagi wajib ambil dari mitra lain karena tidak setiap saat angkasa pura memberangkatkan pengrajin. Itu juga bisa mengurangi kecemburuan. Harapan kami keluh kesah kami didengar. Uang angkasa pura sudah banyak sekali di sini, terlalu dikenakan Dengan kami mengakses permodalan harapan kami didampingi bukan hanya duitnya aja, karena kalau cuma duitnya aja saya yakin orang-orang bobong sudah punya modalnya sudah ada tapi karena pendampingan itu akses pameran akses pelatihan yang kami harapkan ya itu yang kami butuhkan sebenarnya bukan hanya duitnya. Kalau pelatihan memang setiap periode itu pasti ada. Kami setiap 2 periode itu sudah ikut 4x pelatihan kewirausahaan, manajemen seperti itu.

**M :Berapa Omzet perbulan Bapak?**

**I :** Saya malah turun karna dulu sebelum saya masuk mitra AP saya sedang berada dikejayaan. Kami diputus pada tahun 2013, putus ekspor sama orang jamaika semua karyawan kami rumahkan. Tahun 2014 kami gabung di AP selain berharap mendapatkan permodalan saya juga berharap mendapatkan pemasaran, tapi sampai sekarang tidak diajak malah waktu lalu diberi harapan palsu. **(Footnote 77)**

**M : Selama menjadi mitra binaan apakah bapak menambah jumlah tenaga kerja?**

**I :** Tidak mbak

**Nama Informan :Pak Sujiman (Karya Manunggal).**

**Waktu Wawancara : Jumat, 10 Januari 2020**

**Lokasi : Rumah Pak Sujiman**

**Bagaimana awal mula PT AP datang ke Bobong?**

**M : Apa saja kerajinan yang dihasilkan?**

**I :** Kerajinan mbak ada topeng, patung, tray, menong dan aneka kerajinan kayu batik yang diproduksi 3000pcs/bulan. Namun unggulan yang dijual di sini kerajinan topeng

**M : Sejak kapan Bapak mendirikan usaha ini?**

**I :** Sejak tahun 1975

**M : Apakah selama menjadi mitra binaan AP bapak menambah jumlah tenaga kerja?**

**I :** Ya nambah pas permintaan sedang banyak biasanya saya ajak orang sekitaran sini **(Footnote 96)**

**M : Berapa rata-rata penjualan yang dapat Bapak hasilkan?**

**I** : Dulu 40jt sekarang naik 50jt

**M** :**Bagaimana Bapak mendapatkan dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I** : Pada awalnya dulu AP sering mampir di tempat saya istilahnya sebagai tempat jujukan. Mungkin melihat usaha saya lancar bokya jadi mitra binaan di AP. waktu itu saya belum mau menjadi mitra binaan AP karena merasa belum butuh. Kemudian pada tahun 2014 itu saya ditawarkan kembali, akhirnya saya coba dan sampai sekarang saya masih menjadi mitra binaan AP.

**M** :**Apa saja syarat untuk mendapatkan dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I** : Syarat meminjam di AP itu tidak sulit hanya mengisi fomulir yang sudah disediakan, mengumpulkan segala macam fotokopi akte, KK, KTP, surat izin usaha, fotokopi tanah kepemilikan dan segala macamnya. Tidak lupa disuruh membuat proposal juga.

**M** : **Berapa lama jangka pengembalian dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I** : Selama 3 tahun dan diangsurnya setiap bulan.

**M** : **Berapa besar bunga dari bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I** : Bunganya sedikit mbak tidak seperti perbankan. 6% atau berapa gitu saya lupa

**M** : **Bagaimana perkembangan rumah produksi kerajinan kayu di Bobung?**

**I** : Dulu di sini Cuma ada 1 unit rumah produksi, terus seiring berjalannya waktu jadi 8 rumah produksi dengan 255 pekerja tapi statusnya pekerja lepas, kalau sedang tidak ada pesanan mereka bercocok tanam atau jadi buruh bangunan

**M** :**Bagaimana awal mula PT Angkasa Pura datang ke Bobung?**

**I** : Awal mula PT Angkasa Pura I Yogyakarta bisa sampai di Dusun Bobung karena dulu tahun 2006 ada salah satu karyawan PT Angkasa Pura I Yogyakarta yang merintis usaha kerajinan kemudian mengambil produk kerajinan di tempat Pak Sujiman selaku pemilik usaha Karya Manunggal. Melihat usaha yang di miliki Pak Sujiman masuk kriteria usaha kecil yang dapat ikut serta dalam program kemitraan akhirnya pihak PT Angkasa Pura I Yogyakarta menawarkan untuk masuk menjadi mitra binaannya, tetapi pada waktu itu Pak Sujiman masih menjadi mitra binaan lain akhirnya yang bisa mengambil dana pinjaman modal adalah Bina Karya selaku pemilik usaha Pak Wagimin yang sekarang diteruskan oleh Pak Slamet. Melihat usaha Pak Slamet berhasil dan sukses kemudian terkait dengan kebijakan perusahaan yang mengharuskan fokus terhadap salah satu daerah di setiap kota, maka PT Angkasa Pura I Yogyakarta memilih Dusun Bobung untuk menjadikan mitra binaan secara berkelanjutan dan memiliki tujuan untuk memajukan pengrajin topeng kayu yang ada di Dusun Bobung. **(Footnote 35)**

**M** :**Apakah selama menjadi MB AP Bapak menambah aset dalam mengelola kerajinan ini?**

**I** : Lumayan mbak hasilnya saya bisa beli mobil pick up baru untuk mengangkut hasil kerajinan saya ke rumah customer. **(Footnote 80)**

Tambahan info: Usaha Bina Karya yang bernama Pak Slamet selaku anak dari almahrum Pak Wagimin yang terlebih dahulu menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura I Yogyakarta yang pertama kali. **(Footnote 37)**

**Nama Informan** : Pak Kardiman ( *Siti Cratfindo* )

**Waktu Wawancara** : Jumat, 10 Januari 2020

**Lokasi** : Rumah Pak Kardiman

**M** :**Apa saja kerajinan yang dihasilkan?**

**I** : Kerajinan topeng klasik, gantungan kunci, wayang yang menjadi unggulan, topeng, patung, tray. Bahan bakunya pakai kayu kepil.

**M** :**Sejak kapan Bapak mendirikan usaha ini?**

**I** : Sejak tahun 2000

**M** :**Bagaimana Bapak mendapatkan dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I** : Dulu sayakan merasa modalnya kok kurang terus saya denger-denger dari teman ke Angkasa pura itu mudah sekali untuk meminjam. Saya menghubungi Pak Slamet beliau adalah tangan kanannya AP sebagai jembatan untuk kami warga bobung yang mau mengakses ke AP agar dimudahkan. Saya memilih Angkasa Pura itu mudah di samping itu di sini adalah mitra-mitra yang disamping untuk dipinjami perorang itukan dapat hibah untuk umum, seperti joglo itu dari angkasa pura,gerai itu dari sana itu hibah, gergaji juga hibah sehingga di sini banyak mitra-mitra dari angkasa pura diangkat dusun bobung dijadikan partner dari angkasa pura tiap ada bantuan hibah itu di sini tetap dapat.

**M** :**Apa saja syarat untuk mendapatkan dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I** : Syaratnya gak sulit mbak saya cuma disuruh untuk membuat proposal, mengumpulkan berkas-berkas dan mengisi formulir. Kemudian gak lama saya dipanggil untuk ke AP menandatangani berkas, waktu itu saya tidak sendiri ada barengannya yang lain di kumpulkan di aula AP serah terima begitu mbak. Kemudian dana cair ditransfer ke rek saya.

**M** :**Berapa lama jangka pengembalian dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I** : 3 tahun mbak di angsurnya perbulan. Sama sekali saya belum pernah ngendong.

**M** :**Berapa besar bunga dari bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I** : Bunganya sedikit sekali mbak tidak banyak paling cuma berapa persen saja

**M** :**Apakah Bapak pernah Mengikuti Pelatihan?**

**I** : Iya mbk tahunnya sekitar 5 tahun yang lalu, pernah di hotel itu saya pernah ikut pelatihan manajemen keuangan, pelatihan akuntansi pernah.

**(Footnote 46)**

**M :Waktu menjadi Mitra Binaan AP apakah bapak menambah aset dalam membantu mengelola kerajinan kayu ini?**

**I : Saya beli alat mesin kayu pemotong mbak. (Footnote 81)**

**M : Berapakah omzet perbulan yang bapak dapatkan sebelum dan sesudah menjadi Mitra Binaan AP?**

**I : Dulu 5jt sekarang naik jadi 7jt**

**M : Selama menjadi mitra binaan apakah bapak menambah jumlah tenaga kerja?**

**I : Iya mbak nambah**

**Nama Informan : Pak Wawancara Pak Surono ( Sanggar Aisyah ).**

**Waktu Wawancara : Jumat, 11 Januari 2020**

**Lokasi: : Rumah Pak Surono**

**M :Apa saja kerajinan yang dihasilkan?**

**I : Ya kerajinan seperti topeng, souvenir, kentongan, dakon, tempat cermin dan alat fungsional. Produk kentongan yang menjadi unggulan**

**M :Sejak kapan Bapak mendirikan usaha ini?**

**I : Sejak tahun 2000 saya sudah merintis usaha ini**

**M :Apakah omzet Bapak naik setelah menjadi mitra binaan PT AP?**

**I : Naik rata-rata perbulan ya 7 juta ada mbak dulu 5 juta**

**M : Selama menjadi mitra binaan apakah bapak menambah jumlah tenaga kerja?**

**I : Saya gak nambah mbak**

**M :Bagaimana Bapak mendapatkan dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I : Dulu itu meminjamnya kita ke sana mengajukan proposal setelah diisi data-datanya 2 bulan baru cair, ada survei bagaimana layak atau tidak.**

**M :Apa saja syarat untuk mendapatkan dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I : Yang penting usahanya ada, lancar kemudian mengumpulkan berkas-berkas fotokopi KK, akte, KTP, NPWP, Produk dll dan disuruh untuk membuat proposal.**

**M :Berapa lama jangka pengembalian dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I : Proses pengembaliannya sama diangsur 3 bulan ada yang 3 tahun 2 tahun sesuai kemampuan. Saya belum ada 3 tahun sudah saya tutup. Karena pemasaran untuk prodak kita itu belum sama sekali diajak pameran. Yang namanya ukm kecil pinjem modal juga ada pemasarannya karena itu ada kaitannya.**

**M :Berapa besar bunga dari bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I : Bunganya sangat sedikit dan paling enaklah daripada meminjam ke BUMN yang lain.**

**M :Apa saja kendala yang dihadapi Bapak dalam mendapatkan dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I: Kendala yang saya alami belum pernah sama sekali diajak pameran mbak. Yang diajak hanya orang-orang itu saja, katanlah orang yang sudah**

bisa dan dianggap usahanya sudah maju padahalkan semestinya yang perlu dibimbing itu seharusnya seperti saya ini mbak UKM-UKM kecil itu bok ya diajak diikutkan pameran bukan cuma orang itu aja yang diajak terus. Selain itu monitoring juga kurang mbak tidak ada bertanya butuhnya apa bagaimana. Jadi saya cukuplah pinjam hanya sekali saja biar saya pinjam ke tempat lain. Orang saya pinjam ke AP itu saya mengejar pamerannya kok mbak biar diajak pameran tapi kok gak dapat-dapat, ini saya kalau teman lain saya kurang tau mungkin sama seperti saya ini.

**M : Bagaimana pemanfaatan dana bantuan kredit modal bergulir?**

**I :** Untuk membelikan bahan baku mbak dan saya memperluas tempat usaha saya ini

**M : Manfaat apa yang Bapak rasakan setelah mengikuti pelatihan?**

**I :** Sama aja, yang dia kasih penjelasan. **(Footnote 50)**

**M : Apakah Bapak mendapatkan bantuan pemasaran?**

**I :** Saya belum pernah sama sekali diajak pameran, yang sering berangkat itu Pak Slamet kemarin habis keluar negeri. Saya juga tidak tau kok bisa-bisa berangkat karna tidak ada info dari AP.

**M : Apakah selama menjadi mitra binaan AP bapak menambah jumlah tenaga kerja?**

**I :** Sekarang saya nambah jumlah karyawan karna pesanan dari pembeli jumlahnya cukup banyak jadi saya ajak orang sini mapun luar desa untuk bantu saya **(Footnote 95)**

**Nama Informan :** Pak Kemiran ( Panji Sejati )

**Waktu Wawancara :** Jumat, 11 Januari 2020

**Lokasi :** Rumah Pak Kemiran

**M : Apa saja kerajinan yang dihasilkan?**

**I :** Topeng klasik, gantungan kunci, alat fungsional. Bahan yang digunakan untuk memproduksi barang yaitu kayu terbelo puso, semalayu, sengan laut dan pule.

**M : Sejak kapan Bapak mendirikan usaha ini?**

**I :** Sejak tahun 1992

**M : Sesudah menjadi mitra binaan AP dimanakah pemasaran yang dilakukan Bapak?**

**I :** Saya bisa memasarkan ke luar Negeri mbak dekat Belanda itu saya lupa nama Negaranya **(Footnote 85)**

**M : Berapa rata-rata penjualan yang dapat Bapak hasilkan?**

**I :** Alhamdulillah ada kenaikan awal hanya 6juta sekarang bisa 9juta berkat dari pameran imbasnya masih saya rasakan hingga sekarang. **(Footnote 79)**

**M : Selama menjadi mitra binaan apakah bapak menambah jumlah tenaga kerja?**

**I :** Nambah mbak dikit

**M : Bagaimana Bapak mendapatkan dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I :** Dari dulu ada koordinatornya sampai sekarang masi yaitu pak slamet ditunjuk dari pihak angkasa pura sebagai koordinator wilayah sini. Jadi

kalau mau mengajukan tidak perlu langsung ke angkasa pura gak. Langsung ke pak slamet untuk proposal, blanko sudah disiapkan termasuk menghitung neraca istrinya pak slamet yang menghitung intinya di sini kami tidak mau ribet jd ya sudah dibikinkan saja nanti tinggal ngantar di kantor. Jadi kalau ada apa-apa orang yang ditanya itu pak slamet, misal ada yang macet itu orang pertama ditanya pak slamet. Angkasa pura ke sini juga jarang bisa setahun 1 kali untuk monitoring gimana dan minta tanda tangan saja untuk bukti kalau angkasa pura sudah ke sini.

**M :Apa saja syarat untuk mendapatkan dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I :** Mengisi fomulir dari pak slamet, buat proposal, mengumpulkan berkas-berkas seperti KK dan lain-lain itu

**M :Berapa lama jangka pengembalian dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I:** Diaksih waktu 3 tahun mbak kemudian diangsur tiap bulan. Sistemnya di transfer tiap bulan, jadi lewat BRI jadi di sana no reknya sudah dikasih tinggal transfer tidak harus ke sana. Terkait dengan permodalan, angkasa itu sifatnya kemitraan bukan perbankan sebetulnya lunak sekali dari angkasa pura mengenai permodalan atau pinjaman ke mitra itu gak seperti di bank. Kalau di bank telat itu dikejar-kejar tapi kalau angkasa pura misalnya pinjaman 30jt, seharusnya angsuran tiap bulan 1jt tapi adanya cuma 200rb yaudah dicicl aja gpp sepunyanya saja angkasa pura mau menerimanya karena sifatnya kemitraan.

**M :Berapa besar bunga dari bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I :** Gak banyak mbak paling 6% lah

**M :Apa saja kendala yang dihadapi Bapak dalam mendapatkan dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I :** Tidak ada kendala mbak. Karena yang pertama angkasa pura itu menurut kacamata saya bagus dalam artian kita bisa meraih yang sifatnya dana hibah. Makanya dana hibah yang masuk di bobung ini luar biasa. Untuk kemitraannya sifatnya permodalan, sifat usaha. Di lain itu desa ini dijadikan desa mitra binaan angkasa pura memberikan bantuan yang masuk di bobung yang sifatnya hibah sekitar 3M. Dan itu yang menikmati tidak semata-mata mitranya itu tidak, contohnya joglo pada akhirnya masyarakat umum bisa menggunakan seperti, rapat, pentas seni dan hajatan masyarakat, ada balai pengobatan juga, ada gamelan perunggu, talud, gergaji.

**M :Apakah PT Angkasa memberikan pendampingan?**

**I:** Kalau pembinaan angkasa pura mengumpulkan mitra di sini pernah biasanya mereka membawa narasumber. Cuma sekilas saja tidak full dalam beberapa hari. Intinya cara pendampingana itu tidak full seperti pemula itu tidak. Kalau waktu pameran di display itu juga sering ditengok mbak **(Footnote 62)**

**Nama Informan : Pak Hartono (Redito Batik).**

**Waktu Wawancara : Jumat, 11 Januari 2020**

**Lokasi : Rumah Pak Hartono**

**M :Apa saja kerajinan yang dihasilkan?**

**I :** Sebenarnya saya yang utama itu menjual jasa mbak. Jasa pewarnaan dan pematikan kerajinan. Tapi saya juga memproduksi topeng, patung dan alat-alat fungsional dengan bahan dasar yang digunakan adalah kayu pule.

**M :Sejak kapan Bapak mendirikan usaha ini?**

**I :** Sejak tahun 2000

**M :Di manakah pemasaran yang dilakukan Bapak?**

**I :** Cuma lokalan saja mbak, seperti di solo, jogja, perindustrian dan saya juga ikut pameran. Sanggar ini mampu memproduksi kerajinan dengan jumlah 500pcs dalam setiap bulannya.

**M :Apakah bapak mendapatkan pemasaran dari AP?**

**I :** Saya belum pernah sama sekali selama ikut menjadi Mitra Binaan AP, yang saya tau Pak Slamet yang sering berangkat (**Footnote 93**)

**M : Apakah selama menjadi mitra binaan AP Bapak omzetnya naik?**

**I :** dulu sekitar 10 sekarang 15 ada

**M : Selama menjadi mitra binaan apakah bapak menambah jumlah tenaga kerja?**

**I :** Saya nambah mbak

**M :Bagaimana Bapak mendapatkan dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I :** Dulu ya lewat pak slamet karna dia orang kepercayaan Angkasa Pura. Semua sudah disiapkan tinggal mengisi fomulir

**M :Apa saja syarat untuk mendapatkan dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I :** Ngumpulin berkas-berkas seperti KTP, KK, akte dll, kemudian mengisi fomulir dan buat proposal.

**M :Berapa lama jangka pengembalian dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I :** Selama 3 tahun dicicil perbulan

**M :Berapa besar bunga dari bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I :** Saya lupa mbak yang jelas Cuma dikit kok

**M :Apa saja kendala yang dihadapi Bapak dalam mendapatkan dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I :** Dari dulu angkasa pura itu memberi permodalan yang menjembatani itu pak slamet, saya pinjam dari situ ada tanggapan dari angkasa pura. Tiap nasabah juga ada fasilitas pamerannya sendiri tetapi karena ada yang menjembatani mungkin saya pribadi yang merekomendasi tidak adanya pameran itu ada. Walaupun angkasa pura yang menentukan tapi kan angkasa pura juga minta pertimbangan juga sama pak slamet. Yang kedua saya pinjam lagi kok tidak ada dapat lagi. Demi pemerataan saya juga harus bisa maju karena sampai sekarang saya Cuma jasa batik. Sebenarnya angkasa pura untuk pribadi saya itu memang bagus untuk semuanya terbuka. Ada juga monitoring tapi jarang memberikan pertanyaan kepada pengrajin itu seperti butuhnya pa, masalahnya apa memang jarang ditanya seperti itu. Saya pernah dapat telepon dari angkasa pura yaitu mbak ike untuk pameran, saya bisa nyiapin barangnya 1-2 bulan untuk saya juga bisa untuk tolak ukur seperti kelayakan pameran seperti ini dari segi

barang dan kualitasnya. Tapi kok akhirnya yang diikuti hanya orang-orang itu. Orang itu kan sudah mampu sudah banyak ikut pameran dari dinas-dinas dan provinsi sendiri. Tapi demi pemerataan harusnya pemula-pemula itu juga dibantu pemasaran gapapa.

**Nama Informan : Pak Rakhmantri (Ide Baru)**

**Waktu Wawancara : Jumat, 11 Januari 2020**

**Lokasi : Rumah Rakhmantri**

**M : Bahan baku terbuat dari apa?**

**I : Bahan yang digunakan untuk memproduksi adalah kayu Tebelo Puso, Sengon (Albasia) dan kayu Gamilina.**

**M : Sejak kapan bapak mendirikan usaha ini?**

**I : Mulai memisahkan diri pada tahun 2004. Sebelum mendirikan sanggar kerajinan tersebut Bapak Rakhmantri bekerja di Karya Manunggal dan akhirnya pada tahun 2004 memutuskan untuk berinovasi membuat kerajinan fungsional.**

**M : Bagaimana proses meminjam di Angkasa Pura?**

**I : Di sini ada orang yang dipercayai oleh angkasa pura yaitu pak slamet. Dia yang menyediakan blangko atau form yang harus diisi, kemudian pak slamet menghubungi AP survei studi kelayakan orang ini dikasih permodalan atau tidak. Tapi data sebagai proposalnya fiktif semua. Apalagi pamerannya hanya orang-orang tertentu saja yang dibantu., kalau ada pameran Cuma pak slamet yang dapat kalau orang lain itupun kerabat sendiri kenapa tidak orang lain? Karna masi banyak puluhan mitra binaan yang belum dapet. Makanya terjadi mogok ratusan juta mitra binaan di sini.**

**M : Selama menjadi mitra binaan apakah bapak pernah ikut pelatihan dari angkasa pura?**

**I : Pernah ikut 2 kali di sebelah barat kantor AP. Isinya pembekalan masalah manajemen keuangan, ngasih tutor pengarahan. (Footnote 47)**

**M : Bapak terdorong tidak untuk memasarkan ke luar negeri?**

**I : Pemasaran masih daerah sini kemarin saya dapat dari Jepang saya tolak karna saya kurang mampu kalau mengerjakan sendiri tapi waktunya singkat. (Footnote 86)**

**M : Apakah Bapak selama menjadi Mitra Binaan AP menambah aset produksi?**

**I : Kemarin saya nambah alat mesin kayu potong dan dihaluskan pakai alat. Tapi amplaz juga tetep dipakai (Footnote 82)**

**M : Apakah selama menjadi mitra binaan omzet Bapak naik?**

**I : Ya naik 15-20**

**Nama Informan : Pak Sugiman (Kriya Mandiri)**

**Waktu Wawancara : Jumat, 15 Januari 2020**

**Lokasi : Rumah Pak Sugiman**

**M : Apa saja kerajinan yang dihasilkan?**

**I** : Kerajinan topeng dan souvenir namun produk yang paling diunggulkan di tempat saya adalah topeng yang menggunakan bahan dasar kayu sengon.

**M** :**Sejak kapan Bapak mendirikan usaha ini?**

**I** : Sejak tahun 2000

**M** :**Di manakah pemasaran yang dilakukan Bapak?**

**I** : Kalau saya lokal, di Jogja, Solo, Magelang, Manding, Klaten, Semarang. Kalau untuk ke luar negeri saya cuma membuat barang setengah jadi untuk mereka anak-anak sekolah, sudah 4 tahun permintaan dari india.

**M** : **Selama menjadi mitra binaan AP Apakah tenaga kerja bapak bertambah?**

**I** : tidak

**M** : **Apakah selama menjadi mitra binaan AP bapak menambah jumlah tenaga kerja?**

**I** : Tetap tenaga kerja saya hanya 9 orang sudah cukup untuk mengerjakan permintaan pelanggan **(Footnote 97)**

**M** :**Selama menjadi mitra binaan AP apakah omzet bapak bertambah?**

**I** : nambah dari 40 ke 60

**M** :**Bagaimana Bapak mendapatkan dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I** : Cuma mengajukan proposal, mengisi form dari pak slamet. Jadi dulu saya mendaftar ada barengannya 6 orang, kemudian disurvei bareng

**M** :**Apa saja syarat untuk mendapatkan dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I** : Pasti harus punya usaha dan usahanya masi berjalan. Lengkapi berkas, ngisi formulir dan kemudian buat proprosal itu semua dibantu sama Pak lamet.

**M** : **Berapa besar dana bantuan kredit modal?**

**I** : Kan saya sudah 3 periode mbak, dulu saya pinjam pertama 20jt terus saya angsur 36 kali. Tahap kedua pinjam 50jt, kemudian yang ini 40jt karna saya menyesuaikan kondisi kerajinan, karena kerajinan sekarang sedang pasang surut.

**M** : **Berapa besar bunga dari bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I** : Cuma dikit mbak paling 6%

**M** :**Bagaimana pemanfaatan dana bantuan kredit modal bergulir?**

**I** : Saya pakai untuk beli bahan baku sisanya saya simpan

**M** :**Apakah Bapak Pernah mendapatkan pelatihan dari AP?**

**I** : Selama menjadi mitra binaan saya belum pernah sama sekali mendapatkan pelatihan, tapi saya gapapa yang penting itu dananya saya dapat. **(Footnote 43)**

**M** :**Apakah Bapak dibantu dalam hal pemasaran?**

**I** : Iya saya dibantu pemasaran dalam bentuk pameran di tahun 2014 angkasa pura mengkontak saya langsung diajak pameran ke batam. Mengontaknya itu sebulan sebelum berangkat karena perlu mempersiapkan barang. **(Footnote 59)**

**Nama Informan : Pak Agus (Sanggar Mulya)**

**Waktu Wawancara : Jumat, 15 Januari 2020**

**Lokasi : Rumah Pak Agus**

**M : Apa saja kerajinan yang dihasilkan?**

**I :** Topeng klasik, topeng lombok, miniatur hewan, *wooden block*, dan kerajinan fungsional.

**M : Sejak kapan Bapak mendirikan usaha ini?**

**I :** Sejak tahun 2014, dulu pernah vacum mbak selama 6 tahun dulu yang ngelola bapak saya.

**M : Di manakah pemasaran yang dilakukan Bapak?**

**I :** Saya hanya lokal jogja solo jakarta kalau ada buyer ke sini sama kenalan dulu. Saya juga suplay ke luar negeri negara afrika juga untuk ekspor tapi saya tangan kedua jd saya suplay ke PT. Saya juga melakukan pemasaran lewat WA dan IG. Sanggar Mulya sudah menjadi suplier untuk PT *Homebler Homeware*, Batik Keris, dan juga toko-toko yang ada di Solo.

**M : Selama menjadi mitra binaan AP apakah bapak menambah jumlah tenaga kerja?**

**I :** iya

**M : Berapa rata-rata penjualan yang dapat Bapak hasilkan?**

**I :** Omzet naik 5jt-8jt

**M : Bagaimana Bapak mendapatkan dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I :** Kami ikut mitra binaan AP lewat pak slamet langsung ke angkasa pura. Lalu pihak angkasa pura ke sini melihat kerajinan saya. Syaratnya hanya menggunakan agunan sertifikat tanah kalau menurut saya angkasa pura itu mudah dibandingkan perbankan lain sangat mudah. Serta bunga yang dibebankan itu kecil. Selain itu suruh buat proposal untuk pengajuan yang dibantu pak slamet.

**M : Apa saja syarat untuk mendapatkan dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I :** Sebelum meminjam intinya harus sudah punya usaha kerajinan

**M : Berapa lama jangka pengembalian dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I :** Setiap periode itu 3 tahun dan diangsur tiap bulan. Dulu kesana memilih untuk secara diangsur mau satu tahun atau berapa tahun. Enaknya angkasa pura kalau kerajinan pas menurun bisa diangsur setengahnya atau sepunyanya. Pas pembayaran itu kurang bagus biasanya 3 bulan ke sini monitoring ditanya apa kendalanya, melihat perkembangannya itu bagaimana.

**M : Berapa besar bunga dari bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I :** Cuma dikit mbak berapa % gitu

**M : Apa saja kendala yang dihadapi Bapak dalam mendapatkan dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I :** Pas penjualan turun belum bisa membayar full, dari pihak AP ada diskusi disarankan untuk reschedule untuk memperpanjang angsurannya. Maksudnya saya kan angsuran ambil 3th selama 2th diliat

perkembangannya apakah bagus kalau macet ke sini di nego terus diresheduling. Untuk pemasaran di sini hanya membantu beberapa pengusaha saja istilahnya dibantu pameran. Kalau khususnya saya belum pernah dibantu sama sekali. Kemarin AP pernah ke sini saya ditawarkan untuk memasarkan produk di bandara baru kalau emang barang dari sini memenuhi spesifikasi atau sesuai permintaan di sini yang sudah jalan pak sujiman.

**M :Apakah Bapak mendapatkan bantuan pemasaran?**

**I :** Kalau khususnya saya belum pernah dibantu sama sekali. yang sering dibantu Pak Slamet. **(Footnote 55)**

**Nama Informan : Pak Supriyadi (Indah Karya).**

**Waktu Wawancara : Jumat, 17 Januari 2020**

**Lokasi : Rumah Pak Supriyadi**

**M : Apa saja kerajinan yang dihasilkan?**

**I :** Topeng dan dari kerajinan kayu lainnya dari pengrajin sekitar. Jadi tempat saya ini kerajinan yang masih polos saya cat sesuai pesanan. Dengan seharusnya bisa produksi 7pcs sesuai pesanan

**M :Sejak kapan Bapak mendirikan usaha ini?**

**I :** Sejak tahun 1995

**M :Sebelum dan sesudah menajdi mitra binaan AP berapa jumlah tenaga kerja yang bekerja pada Bapak?**

**I :** Tidak punya karyawan saya kerjakan sendiri

**M :Berapa rata-rata penjualan yang dapat Bapak hasilkan?**

**I :** 8 juta

**M :Berapa omzet Bapak perbulan?**

**I :** Sangat naik sekali karna saya dulukan diajak pameran di batam di sana ada customer yang masih menjadi langganan saya sampai sekarang dan itu dia ambil gak main-main. Lumayanlah awalnya hanya 30 juta sampai 40juta sekarang bisa sampai 60 juta perbulan. **(Footnote 78)**

**M :Bagaimana Bapak mendapatkan dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I :** lewat Pak Slamet karena desa ini binaan ap, kita juga perlu permodalan dan bunga rendah terus kami masuk ke AP. Tujuannya juga pengen diikut sertakan pameran juga. Saya sebelum pinjam juga mengisi form dan lain-lain yang disiapkan oleh pak slamet. cairnya juga menunggu ap. Ap kan ada jadwal pencairan dana pinjaman triwulan sekali. Cara pencairannya sendiri waktu itu ke sana mengajukan terus tanda tangan juga habis itu masuk rekening. Maksudnya proses dulu melengkapi berkas-berkas, datang kesana lagi klo belum punya atm dibuatkan atm kalau sudah tinggal transfer. Waktu penerimaan itu kan ke sana beberapa ukm nanti di aula tanda tangan bareng kalau sudah beres besok masuk ke rekening dari beberapa ukm tidak Cuma topeng.

**M : Apa saja syarat untuk mendapatkan dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I :** Mengisi fomulir dari Pak Slamet kemudian mengumpulkan berkas-berkas dan membuat proposal

**M : Berapa lama jangka pengembalian dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I : Sebulan sekali kami mengangsur. Kalau di rekening ada uang sudah otomatis dipotong saldo tapi kalau saldo tidak ada kami transfer**

**M : Berapa besar bunga dari bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I : Cuma dikit mbak berapa % gitu**

**M : Apa saja kendala yang dihadapi Bapak dalam mendapatkan dana bantuan kredit modal bergulir PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I : Di sini orang kepercayaan angkasa pura pak slamet jadi yang berhak 70% - 80% adalah beliau. Yang menentukan bisa diajak pameran, yang menentukan lolos dan tidaknya pengajuan pinjaman itu kan pak slamet. Misalkan kami mengajukan pinjaman ke sana dengan pengajuan pameran dengan pengajuan pinjaman itu nanti angkasa pura mengajukan lagi ke pak slametnya. Misalnya pak supriyadi mengajukan ke apa itu bagaimana, layak diseleksi gak, setengah yang menentukan itu pak slamet, memang lewatnya pak slamet. Yang pasti di sini cuma sekali hampir 9 tahun menjadi mitra binaan baru sekali diajak pameran. Dari angkasa pura memang ada pameran tapi buat kami yang masih kecil-kecil gak tau dengan pak slamet itu menurut saya sering diajak pameran dari angkasa pura, bukannya sering daripada kami-kami bertahun-tahun menanti giliran untuk pameran itu belum banyak yang mendapatkan. Kami belum banyak mendapat dan saya sendiri waktu kemarin pertama kali diajak pameran ke Batam kurang ada hasilnya. Kalau diajak pameran ke Jakarta seperti Inacraft itu kami belum pernah. Cuma harapan kami sebenarnya UKM-UKM kecil itu mengevaluasi mengumpulkan UKM-UKM, tapi mau membantu UKM mitra binaan itu dibidang pemasaran, coba ditanya maunya apa disaring maunya kami seperti apa dan ditanya kendalanya apa? Kalau pameran dari satu UKM ke UKM kok tidak kenaikan omset masalahnya apa?. Jadi ya seperti ini diajak pameran memang di fasilitasi gratis, stand, makan, hotel untuk peningkatan setelah pameran itu kami belum ada, mungkin karena faktor dari saya yang kurang pinter menangkap pasar atau kurang mengakses. Karena selama di Batam itu saya tidak mendapatkan buyer yang nyentel, dan waktu pemasaran di sana kurang rame banget. Kita memang sudah dibantu dengan fasilitas yang luar biasa, terus dibantu dengan pinjaman modal yang sangat murah, tapi ketika kami sedang mengalami kesulitan untuk bayar membayar itu kita tidak mendapat istilah pertanyaan balik kenapa terjadi macet? Kira-kira apa yang dibutuhkan? Saya membayangkan angkasa pura perusahaan sebesar itu apa tidak bisa menyediakan stand yang strategis yang dimana pembeli itu bisa masuk kesitu atau dilewatkan ke situ dan lokasi itu ada satu stand yang khusus menaruh semua souvenir dari kami, seharusnya coba mitra binaan yang bermasalah ditaruh di tempat itu dilihat perkembangannya bagaimana. Bukan mitra binaan yang besar yang sudah bisa membayar lancar kenapa kok lebih diperhatikan lebih diunggulkan. Waktu itu tahun 2016 saya pernah mengajukan sendiri ke AP ketemu bu ike. Bu ike waktu itu senang sekali saya tanya kok saya belum diikuti pameran itu kenapa? Terus bu ike ngomong lho yang saya harapkan seperti ini tanya**

sendiri, mengeluh kesah ke sini, permasalahannya apa. Terus tanya apakah ada pameran atau tidak, ternyata saya langsung diajak pameran.

Sebenarnya yang kami harapkan pemasarannya yang rutin, dibuatkan standlah yang bisa menampung UKM-UKM itu dan giliran 1 bulan. Atau seperti batik keris itu beli stand di bandara untuk mengisi yang topeng misal bulan ini pak slamet, bln berikutnya pak supriyadi, bulan berikutnya pak sugiman kan seperti nanti lama-lama bakal rata. Kami hanya mengharapkan pemasaran yang kontinue. Mungkin juga kendalanya dari kami yaitu internet kalau kita mengerjakan terus kapan bisa pegang hp, pemasaran lewat online. Jujur saja yang pertama saya tidak tau pameran lewat online dan waktu ke situ di situ jadi kapan pr?produksinya.

**M: Apakah Bapak menambah aset produksi?**

**I :** Nambah usaha mbak saya dan istri buat kontrakan di bantu gunanya kalau kerajinan sudah sepi sekali saya masih ada pegangan terus saya bisa mengangsur ke AP karna kalau mengandalkan dari kerajinan jujur tidak bisa mbak. (Footnote 83)

**M : apakah bapak dibantu pemasaran?**

**I :** Ya Alhamdulillah berkat AP saya bisa memasarkan ke Batam dan itu imbasnya sampai sekarang masih berlanjut mereka ambil tempat saya, ada juga dari Bali ketemu saat pameran di Batam waktu itu. (Footnote 84)

## WAWANCARA KE 2

**Nama Informan : Pak Sujiman**

**Nama Usaha : Karya Manunggal**

**Waktu Wawancara : Jumat, 24 Januari 2020**

### 1. Tahap pertama, penyadaran.

**M : Apakah Bapak menyadari bahwa Bapak mempunyai kesulitan dalam mengelolah usaha kerajinan topeng kayu ini?**

**I :** Iya mbak

**M : Dari mana Bapak mengetahui Program Kemitraan PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I :** Dari Angkasa Puranya langsung kan mereka ke sini sendiri ke tempat saya.

**M : Bagaimana Bapak bisa bergabung menjadi mitra Binaan PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I :** Pada awalnya dulu AP sering mampir di tempat saya istilahnya sebagai tempat jujukan. Mungkin melihat usaha saya lancar bokya jadi mitra binaan di AP. waktu itu saya belum mau menjadi mitra binaan AP karena merasa belum butuh. Kemudian pada tahun 2014 itu saya ditawarkan kembali, akhirnya saya coba dan sampai sekarang saya masih menjadi mitra binaan AP.

**M : Apa saja syarat untuk mendapatkan pinjaman modal dari PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I :** Syarat meminjam di AP itu tidak sulit hanya mengisi fomulir yang sudah disediakan, mengumpulkan segala macam fotokopi akte, KK, KTP, surat izin usaha, fotokopi tanah kepemilikan dan segala macamnya. Tidak lupa disuruh membuat proposal juga.

**M : Mengapa Bapak bisa percaya ke pada PT Angkasa Pura I Yogyakarta untuk bergabung menjadi mitra binaannya?**

**I :** Kan Bobung sebelum saya masuk banyak sekali mitra yang telah menjadi mitra binaanya serta bunga yg diberatkan juga sedikit, syaratnya juga enak gampang cairnya.

## **II. Tahap Kedua, Pengkapasitasan.**

**M : Apakah PT Angkasa Pura I Yogyakarta memberikan Bapak pelatihan untuk menunjang kualitas Bapak dalam mengembangkan usaha kerajinan topeng kayu?**

**I :** Iya ada. Pelatihan itu kan cuma manajemen diundang ke kantor kalau pelatihan lain tidak ada.

**M : Apakah menurut Bapak ada perbedaan setelah dan sebelum mengikuti pelatihan dari PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I :** Sebenarnya setiap pelatihan ada manfaatnya tapi karena saya sudah sering mengikuti pelatihan seperti itu saya pikir hanya biasa-biasa saja. Mungkin dari instansi terkait materinya itu terus yang itu ya itu jadi biasa-biasa saja (**Footnote 51**)

**M : Apakah Bapak dibantu dalam hal pemasaran produk? (Kalau iya bagaimana prosesnya?)**

**I :** Saya pernah dapat pemasaran di JEC satu kali diseleksi melalui angkasa pura. Dari dulu saya pengen bertemu dengan pak heri ingin membicarakan nama baik semuanya jangan ada rasa kecemburuan dengan yang satu biar adil. Kalau pameran ya jangan sampai dimintakan persetujuan satu orang, sebaiknya di musyawarahkan, tidak cuma satu orang itu-itu aja atau diselingi sama orang-orang yang disenengi itu (**Footnote 54**)

**M : Berapa pendapatan Bapak sebelum dan sesudah menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura?**

**I :** Ya lumayanlah meningkat tapi sekarang sedang susut kerajinan saat ini.

**M : Apakah PT Angkasa Pura I Yogyakarta melakukan pendampingan terhadap Bapak?**

**I :** Pendampingan ada saat pameran, saat pelatihan juga ada angkasa pura (**Footnote 61**)

**M : Apakah ada monitoring selama Bapak menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura?**

**I :** Pengennya sering dimonitoring ke sini orang-orang yang punya hutang jadi tidak semata-mata bisa memberi kreditnya tetapi bagaimana caranya supaya orang menerima kredit itu bisa ringan, bisa mendapatkan pasar. Ditanya-tanya bagaimana usahanya dan sebagainya, orang itu kalau dikaruke. (**Footnote 74**)

## **III. Tahap Ketiga, Pendayaan atau Pemberian Daya**

**M : Apakah Bapak telah mampu memasarkan produk sendiri?**

**I :** saya memasarkan sendiri melalui online WA, saya masih sedikit memasarkan tempat pemasaran sebelumnya, misalnya di mirot batik itu masih. Semenjak di angkasa pura saya belum pernah mendapatkan pasar yang permanen sebelum saya ikut angkasa pura

**M : Saat sedang atau setelah menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura, Bagaimana cara Bapak mengembangkan usaha kerajinan ini?**

**I :** Meningkatkan ketrampilan itu memang susah sekali karena sumber daya itu memang terbatas sekali. Tapi ya saya karena sekarang memang sudah ada HP dan sebagainya saya bisa membuka IG dan melihat-lihat gambar di situ nah itu nanti untuk membuat sentuhan-sentuhan memadukan antara prodak yang sudah saya garap atau prodak-prodak ataupun desain-desain dari IG dan google tadi. Tidak hanya mengandalkan onlinenya tapi door to door ini lebih mengena. saya otodidak saya tiak punya latar belakang pendidikan jadi semua saya belajar sendiri. Seperti mahat sendiri, mahat sendiri ngecat sendiri awal-awalnya tidak ada yang mengajari ngecat sendiri hanya melihat gambar. Dulunya ada topeng yang ada saya lihat-lihat saya cat yang penting ada warnanya. Saya juga sering sharing kepada siapa saja apalagi kalau ada anak-anak mahasiswa yang datang kesini baik mahasiswa atau dosennya saya mintain tolong menyebar luaskan apa yang saya miliki. Jadi usaha saya ini mbak punya temen 5 orang mbaknya juga jangan segan-segan memberikan info kepada temen-temen supaya ke sini dan temen-temen mbak e itu mungkin punya temen lagi misalnya 1 orang punya 5 temen. Kalau mbaknya punya temen 5 terus dikalikan 5 5 sudah banyak sekali.

**M : Apakah Bapak berhasil mengembangkan usaha kerajinan ini?**

**I :** Ya, sudah. Dulu cuma bisa dikenal cuma batas patuk saja sekarang sudah bisa dikenal banyak orang maupun sampai ke luar negeri. Karena saya juga tidak punya pekerjaan lain pekerjaan saya pengrajin membuat topeng terus di bobung ini menjadi wilayah yang gersang, terisolir nah jadi saya terdorng sekali bagaimana saya bisa memajukan daerah ini supaya tidak tertinggalan dengan desa lain yang belum pernah diinjak sepeda motor mobil truck dan sebagainya bagaimana desa ini bisa terinjak sehingga saya kembangkan terus dan saya waktu itu bersusaha mendatangi instansi-instansi yang terkait baik kepala dusu, camat dan sebagainya sehingga terwujud apa yang bisa diharapkan seperti tadi.

**M : Apakah Bapak pernah mengajak orang lain untuk bergabung dalam membuat kerajinan topeng kayu?**

**I :** Ya pernah.

**M : Bagaimana Bapak mengajak orang lain tersebut untuk bergabung dalam membuat kerajinan topeng kayu?**

**I :** Kalau awalnya yang muda itu melihat, zaman dulu tahun 70an anak-anak SD pulang jam 10 pagi karena saya punya ketrampilan orang yang belum pernah melihat kan orang pulang sekolah mampir melihat. Kalau orang melihat setiap hari di sini di tempat saya, saya sudah berfikir bisa mengerti orang itu senang karena melihat terus sehingga saya tawarin bisa gak bantu saya. Kalau bisa bantu yang bisanya motong kayu ya motong kayu, bisanya cuma ngamplas ya ngamplas kalau yang sudah bisa pegang petel yang pegang petel saran saya seperti itu ditanya dulu. Karena kalau orang yang gak senang gak mungkin jadi, kalau sudah senang dulu pasti jadi. Selain itu saya itu inginnya kerja sama setelah ini berkembang terus banyak temen-temen yang mendirikan usahanya harapan saya kerjasama tapi karena orang itu tidak sama sudut pandangnya kadang-kadang ada

yang mau ada yang tidak mungkin karena gengsi sudah keluar dari karya manunggal kok masih menggantungkan jadi mereka membuat pasar sendiri dan sebagainya. Intinya pernah ada kerja sama dalam prodaknya cara memasarkan atau saya mengambil mentahan itu sampai sekarang juga masih. Tapi orang lain tidak mau mengambil polos tempat saya ngambil barang jadi tempat saya tidak mau. Kalau tempat saya habis saya tidak mau sampai anak-anak yang kerja tempat saya menganggur jadi saya ambilkan ke tempat lain terus saya menawarkan kalau butuh apa boleh ambil di tempat saya tapi kalau orang lain tidak mau, maunya paling pengusaha hanya satu dua itupun Cuma ngambil sampel untuk digarap sendiri.

**Nama Informan : Pak Basuki**  
**Nama Usaha : Hasta Karya**  
**Waktu Wawancara : Jumat, 24 Januari 2020**

**I. Tahap pertama, penyadaran.**

**M : Apakah Bapak menyadari bahwa Bapak mempunyai kesulitan dalam mengelolah usaha kerajinan topeng kayu ini?**

**I : Ya tentu**

**M : Dari mana Bapak mengetahui Program Kemitraan PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I : Dulu ada sosialisasi Angkasa Pura dan pihak-pihak yang terkait**

**M : Bagaimana Bapak bisa bergabung menjadi mitra Binaan PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I : Jadi Hasta Karya punya nama tahun 1997 diakui. Dari tahun 1991-1997 masih menggunakan modal sendiri belum seperti sekarang bisa mengakses BUMN dan perbankan lebih mudah susah sekali pada waktu itu, harus punya sertifikat belum ada. Pada tahun 1998 saya punya karyawan kurang lebih 20 orang. Setelah kami diajak ikut pameran ekspor Pameran Prodak Ekspor Jakarta (PPEJ) saya dapat kesempatan bertemu dengan buyer Eropa Amerika Ltin th 2005 sampai 2012 kami dapat berlatih untuk ekspor. Kami bergabung di Angkasa Pura sudah periode kedua dari tahun 2014 sampai sekarang masih sudah tahap akhir.**

**M : Apa saja syarat untuk mendapatkan pinjaman modal dari PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I : Harus sudah memiliki usaha, tidak sedang menjadi mitra lain. Membuat surat permohonan pinjaman dengan format yang telah ditentukan dari AP. Di sini kan ada orang yang menjembatani untuk bisa mengakses permodalan dari PT Angkasa Pura yaitu Pak Slamet. Saya langsung mengisi data yang sudah disediakan beliau lalu membuat proposal kemudian ada pihak angkasa pura ke sini untuk survei, layak tidak diberi pinjaman. Selang beberapa waktu saya dipanggil untuk menandatangani dan mencairkan dana kemitraan, waktu itu ada di gedung AP bersama dengan mitra lain. Gak menunggu lama dana modal tadi langsung di transfer ke rekening.**

**M : Mengapa Bapak bisa percaya ke pada PT Angkasa Pura I Yogyakarta untuk bergabung menjadi mitra binaannya?**

**I** : Iya dan juga tidak. Iyanya karena diberi fasilitas kreditnya yang mempunyai tujuan mengembangkan usahanya karena yang baginya modal sedikit menjadi tambah. Tidaknya, sebelum mendapatkan kredit itu tidak ada sama sekali monitoring ke pada saya sebagai pengusaha bagaimana setelah ada kredit ini apakah ada kemajuan atau tidak itu memang tidak ada. Jadi kadang-kadang hanya WA tanya kalau mungkin waktu ada tanya apakah usahanya masih ada atau tidak hanya itu. Katakanlah monitoring hanya lewat WA. Mestinya ke sini memberikan kritik binaan dan sebagainya. Saya juga memberikan saran selain memberikan kredit kami di sini juga perlu disambangi, selalu didatangi tidak hanya saya tapi semua mitra yang ada di sini. Lalu jika ada pasar yang kurang baik, ada prodak yang belum bisa terjual itu sebaiknya memberikan solusinya, supaya kredit itu bisa dikembalikan dengan baik, sehingga pengrajin itu bisa maju. Kalau ke sini memang ada tapi datangnya itu kalau mungkin sudah nasabah atau mitra itu telat membayarnya.

## **II. Tahap Kedua, Pengkapasitasan.**

**M** : Apakah PT Angkasa Pura I Yogyakarta memberikan Bapak pelatihan untuk menunjang kualitas Bapak dalam mengembangkan usaha kerajinan topeng kayu?

**I** : Ya. Biasanya ada di hotel (Footnote 44)

**M** : Apakah menurut Bapak ada perbedaan setelah dan sebelum mengikuti pelatihan dari PT Angkasa Pura I Yogyakarta?

**I** : Saya yang pernah terpuruk atau pernah jatuh dalam arti kewirausahaan dapat membangkitkan semangat kewirausahaan saya itu yang pertama. Yang kedua, ada trik-trik strategi bertanya jawab kepada narasumber yang diadakan oleh Angkasa Pura itu bisa kami gunakan tukar ilmu untuk sharing karena bagaimana menciptakan memotivasi kami setelah kami jatuh bisa bangkit lagi. Jadi ketika seseorang sedang di atas dan ketika seseorang jatuh itu untuk membangkitkan lagi menjadi bangkit lagi kiat-kiatnya seperti apa dan alhamdulillah bisa teratasi. Tahun 2015 hasta karya ditawarkan untuk mengisi toko di jogja, bagaimana untuk mengembangkan dana supaya tidak membeku dari angkasa pura itu kami belikan barang-barang yang ditaruh di toko-toko Jogja. Tahun 2017 Hasta Karya bangkit. (Footnote 48)

**M** : Apakah Bapak dibantu dalam hal pemasaran produk? (Kalau iya bagaimana prosesnya?)

**I** : Belum, dan itu menjadi kekecewaan kami karena entah kami kurang komunikatif sama angkasa pura atau bagaimana. Terakhir sekitar 6 bulan yang lalu kami pernah ditawarkan pameran di Jakarta, itu kami sudah persiapan dan benar-benar terjadi itu hanya 2 hari dari persiapan itu setelah hari ke dua keberangkatan hari esoknya siang itu dibatalkan. Katanya prodaknya bukan prodak saya, yang dipamerkan tidak mendukung dari prodak saya dari handy craft tidak mendukung. (Footnote 60)

**M** : Berapa pendapatan Bapak sebelum dan sesudah menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura?

**I** : dulu meningkat mbak tapi sekarang sedang sepi- paling ya kalau dikira-kira cuma Rp 7.000.000,- kotor.

**M : Apakah PT Angkasa Pura I Yogyakarta melakukan pendampingan terhadap Bapak?**

**I :** Tidak. Masukan untuk angkasa pura pertiga bulan itu bukan hanya catatan tapi seharusnya ada tindak lanjut pendampingan yang sifatnya menanyakan ada apa? Ada masalah apa? Kenapa tidak mengangsur? Kenapa tidak lancar? Seperti yang kami butuhkan. Sebenarnya kami di sini tidak hanya mengakses permodalan yang kami butuhkan tapi pendampingan. Peran dari angkasa pura yang kami harapkan ada pendampingan ke UKM nya ke mitra-mitranya harus didampingi. Kenapa? Haru ada pertanyaan, selama ini saya belum pernah ditanya kenapa pak? Apa keluhannya? Di sini cuma monitoring Cuma kasih angket yang tiga wulan suruh tanda tangan ngisi aja orang sana.

**M : Apakah ada monitoring selama Bapak menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura?**

**I :** Kebanyakan dititipkan Pak Slamet, diindahkan di situ. Selama saya jadi mitra binaan belum pernah AP masuk rumah saya. Cuma ketemu di depan sana minta tanda tangan aja dan sudah tidak ada gimana-gimana lagi. Saya nunggak pun tidak ditanyakan kenapa? Apa sebabnya? Hanya bilang segera diangsur ya pak ya saya jawab itu kewajiban mbak. “Kalau monitoring tulisan bisa dikarang ternyata juga dikarang ternyata yang ngisi bukan pengrajin. Tanda tangan stempel sudah buat laporan, yang ngisi sana yang dibuat bagusnya **(Footnote 76)**

### **III. Tahap Ketiga, Pendayaan atau Pemberian Daya**

**M : Apakah Bapak telah mampu memasarkan produk sendiri?**

**I :** Pada tahun 2003 hasta karya terlalu PD, jadi 2003 sampai 2013 saya telah menolak semua pemesanan dari luar. Jadi saya terfokus pada pesanan PT Danus Internasional. Karena saya melayani 1 pembeli sudah kwalahan, per 3 bulan sekali PO sudah turun jadi PO turun pengiriman barang kami itu per 4 bulan, belum selesai penggarapan PO sudah turun dan itu meningkat terus sampai ribuan. Jadi gk bisa ngopeni yang kecil, ketika PT itu ada masalah kami haru mulai dari nol lagi. Jadi sebagai orang pembisnis tidak terfokus satu pembeli jd harus ada cadangan. Bukan cadangan tp ada grade 1, 2, 3 seperti itu.

**M : Saat sedang atau setelah menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura, Bagaimana cara Bapak mengembangkan usaha kerajinan ini?**

**I :** Saya dengan adanya sekian lama untuk membangun itu ya otomatis selain upaya sendiri saya juga bersama temen-temen yang ada di sini baik itu dalam bentukm kerja sama pemasran dan pengadaan bahan baku. Kalau bareng-bareng lebih kuat dan terjalin keharmonisan hubungan sesama pengrajin di bobung ini. Apalagi saya sendri salah satu pengurus organisasi yang ada jadi kami harus membangun hubungan seperti itu antara pengrajin satu dengan pengrajin yang lain. Dengan adanya pameran bagaimana dengan adanya pameran saya ada tawaran. Memaksimalkannya dengan menambah tenaga kerja susah. Jadi harus bermitra dengan yang lain. Kalau pun ada pameran aya kurang bahan saya ambil ke yang lain. Ketika ada order tidak bisa memenuhi sendri saya juga berhubungan dengan temen-temen yang lain. Motivasi saya untuk membangun

kewirausaha saya untuk usaha seperti itu. Karena kalau saya harus maju sendiri tidak memungkinkan di bobung ini. Karena tetap bagaimanapun bersama itu lebih kuat. Saya juga memperluas ketrampilan bisa secara otodidak dan bisa belajar. Kalau saya sendiri orang yang non pendidikan bisanya hanya otodidak. Bagaimana cara melakukannya ya dengan berhubungan dengan teman-teman bagaimana pengalaman teman-teman kami sharing, oh untuk pengetahuan membuat seumpama warna seperti itu bagaimana caranya. Sekarang apa yang rame di pasaran trend warna kaya apa kami sering sharing bersa teman-teman dan sering ngobrol bersama teman-teman otomatis saya akan mendapatkan ilmu dari situ. Itu juga bukan sebatas itu ada juga yang sifatnya belajar pengetahuan dari pelatihan itu sendiri. Seperti ada pelatihan desain bikin kaya pemasarannya tentang internet tentang motivasi kerja tentang motivasi manajemen. Jadi saya belajar bisa lewat situ.

**M : Apakah Bapak berhasil mengembangkan usaha kerajinan ini?**

**I :** Ya, seperti yang sudah saya jelaskan tadi.

**M : Apakah Bapak pernah mengajak orang lain untuk bergabung dalam membuat kerajinan topeng kayu?**

**I :** Pernah

**M : Bagaimana Bapak mengajak orang lain tersebut untuk bergabung dalam membuat kerajinan topeng kayu?**

**I :** Pertama kali itu anak-anak SD yang pada waktu itu kelas 5 dan 6 dan ada yang sudah SMP yang sudah putus sekolah. Kalau yang ikut saya sejak awal itu pak suroso yang asta aulya. Dia belajar di sini ikut saya dari dia SD kelas 5, ortunya kurang mampu untuk biaya dia sekolah sekarang dia sekolah sendiri biaya sendiri bahkan sekarang dia sudah bisa kuliah sendiri dan menjadi PNS dan usahanya sampai sekarang masih berjalan. Sekitar tahun 2002 dia keluar dari hasta karya setelah dia menikah dan punya anak. Proses mengajaknya pada awalnya main ke sini melihat biasa anak kecil senang pegang-pegang alat dan suka kemudian saya ajak belajar membuat akhirnya dia tertarik. Dan teman-temennya banyak yang ikut selain yang sudah agak dewasa. Pak supadi juga dari sini banyak yang dari sini. Saya juga ada kerja sama dengan pengrajin di sini, harus diyakinkan karena kemarin ada persaingan wajar karena usaha apalagi sejenis dan kami terutama saya memberikan sesuatu pemahaman di sini yang namanya persaingan jangan dijadikan suatu pesaingan yang tidak sehat tapi memaknai sebagai motivasi untuk kami leboh maju. Bagaimana tempat situ bisa menjual ini kok tempat saya tidak bagaimana caranya kita harus bisa menjual apalagi rasa iri. Dan iri itu bisa dikemas sebagai motivasi bagaimana kita bisa berkembang. Kelemahan bisa kemas menjadi kelebihan ketika kita memaknai semuanya dengan positif tidak harus menjatuhkan. Itu sebenarnya di dunia bisnis yang sifatnya sama jenisnya itu hal yang lazim bisa pungkiri. Tapi kedewasaan untuk memaknai harus kita kemas jangan sampai usaha sejenis justru menimbulkan kekerdilan kita berfikir. pada waktu itu ada paguyuban tapi sebenarnya buka paguyuban sejenis kopingra juga tapi tidak jalan, pada masa saya sudah tidak berjalan. Itu yang memimpin pak wagimin pada waktu itu sudah ada dan jenis kerja samanya hampir sama hanya meneruskan saja.

Menegaskan dan memberikan pemahaman saja kalau kerja sama ya seperti itu kalau ada orderan tidak kuasa untuk memenuhi bagaimana kita menggandeng teman yang lain, kalau kurang bahan baku bagaimana informasi bahan baku yang mana bisa tidak menghubungkan, ada rupa dan ada informasi pada waktu itu seletting kami menciptakan dan menyadarkan seperti itu. Jangan sampai tertutup walaupun itu gampang-gampang susah. Harus ada keterbukaan apalagi soal bantuan seperti dari angkasa pura ada gergaji, ada bibit yang banyak itu harus benar-benar kita musyawarahkan.

**Nama Informan : Pak Kardiman**

**Nama Usaha : Siti Craftindo**

**Waktu Wawancara : Jumat, 24 Januari 2020**

### **I. Tahap pertama, penyadaran.**

**M : Apakah Bapak menyadari bahwa Bapak mempunyai kesulitan dalam mengelolah usaha kerajinan topeng kayu ini?**

**I : Iya mbak makanya saya njut pinjam ke AP**

**M : Dari mana Bapak mengetahui Program Kemitraan PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I : Dulu ada sosialisasi terus saya daftar lewat Pak Slamet karna dia orang kepercayaannya AP**

**M : Bagaimana Bapak bisa bergabung menjadi mitra Binaan PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I : Waktu itu saya merasa modalnya kurang terus saya pinjam ke AP melalui Pak Slamet**

**M : Apa saja syarat untuk mendapatkan pinjaman modal dari PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I : Angkasa pura itu mudah di samping itu di sini adalah mitra-mitra yang disamping untuk dipinjami perorang itukan dapat hibah untuk umum, seperti joglo itu dari angkasa pura,gerai itu dari sana itu hibah, gergaji juga hibah sehingga di sini banyak mitra-mitra dari angkasa pura diangkat dusun bobung dijadikan partner dari angkasa pura tiap ada bantuan hibah itu di sini tetap dapat.**

**M : Mengapa Bapak bisa percaya ke pada PT Angkasa Pura I Yogyakarta untuk bergabung menjadi mitra binaannya?**

**I : Angkasa pura itu mudah di samping itu di sini adalah mitra-mitra yang disamping untuk dipinjami perorang itukan dapat hibah untuk umum, seperti joglo itu dari angkasa pura,gerai itu dari sana itu hibah, gergaji juga hibah sehingga di sini banyak mitra-mitra dari angkasa pura diangkat dusun bobung dijadikan partner dari angkasa pura tiap ada bantuan hibah itu di sini tetap dapat.**

### **II. Tahap Kedua, Pengkapasitasan.**

**M : Apakah PT Angkasa Pura I Yogyakarta memberikan Bapak pelatihan untuk menunjang kualitas Bapak dalam mengembangkan usaha kerajinan topeng kayu?**

**I** : Iya mbk tahunya sekitar 5 tahun yang lalu, pernah di hotel itu saya pernah ikut pelatihan manajemen keuangan, pelatihan akuntansi pernah. **(Footnote 46)**

**M** : **Apakah menurut Bapak ada perbedaan setelah dan sebelum mengikuti pelatihan dari PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I** : Ya minimal untuk menambah wawasan, walaupun tidak diterapkan secara keseluruhannya minimal agak tau masalah manajemen pemasaran, manajemen keuangan. Waktu pasar sepi harus bagaimana dibahas disitu. Terutama pengalaman juga, oh yang namanya pasar itu luas tidak sebatas jogja ada bali jakarta sehingga kita pernah diajak langsung pameran ke senayan jakarta dari angkasa pura difasilitasi ada pesangon.

**M** : **Apakah Bapak dibantu dalam hal pemasaran produk? (Kalau iya bagaimana prosesnya?)**

**I** : Itu dapat jatah setiap UKM dapat jatah 1x setiap pinjam setelah itu saya dapat jatah ke senayan waktu itu pameran apa saya lupa. Dapat pesangon, dapat tempat tinggal pulang-pulang naik pesawat. Kalau angkasa pura sebenarnya tidak menunjang dalam artian membantu memasarkan secara maksimal tapi hanya pinjaman saja. Kalau pemasaran kita sendiri bagaimana caranya kita memasarkan barang bagaimana cara kita promosi lewat WA lewat FB tapi yang efektif itu pameran langsung seperti PRJ itu sering yang mengajak perindak jogja perindak gunung kidul. Angkasa pura hanya satu kali selama saya ikut menjadi mitra binaan hanya satu kali.

**M** : **Berapa pendapatan Bapak sebelum dan sesudah menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura?**

**I** : Dulu 4jt/bulan pas setelah jadi mitra 6juta/bulan

**M** : **Apakah PT Angkasa Pura I Yogyakarta melakukan pendampingan terhadap Bapak?**

**I** : Pernah mbak pas pameran itu angkasa pura mendatangkan orang untuk mendampingi saya jika ada kesulitan saat pameran di Jakarta lapor kepada orang itu. Sesekali juga pihak AP menengok ke stand jualan saya

**M** : **Apakah ada monitoring selama Bapak menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura?**

**I** : Seringnya telepon. **(Footnote 66)**

### **III. Tahap Ketiga, Pendayaan atau Pemberian Daya**

**M** : **Apakah Bapak telah mampu memasarkan produk sendiri?**

**I** : Iya, pasar saya masi di jakarta di salinah itu masih lumayan, di lokal jogja klaten solo dan ke luar negeri juga pernah

**M** : **Saat sedang atau setelah menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura, bagaimana cara Bapak mengembangkan usaha kerajinan ini?**

**I** : Saya mengikuti pameran diklat-diklat batik diklat kerajinan manajemen ya dari situ, yang ngadakan disperindag

**M** : **Apakah Bapak berhasil mengembangkan usaha kerajinan ini?**

**I** : Ya, tapi kalau sekarang kerajinan menurun sekarang saya beralih ke peternak dan masih menjadi mitra binaannya AP tapi pakai nama istri saya.

**M : Apakah Bapak pernah mengajak orang lain untuk bergabung dalam membuat kerajinan topeng kayu?**

**I : Dulu ada 4 orang belajar dari nol masih saudara sendiri. Saya latih bikin kerajinan yang penting orangnya itu tekun dan mau berusaha tapi kalau malas2an ya gak jalan.**

**M : Bagaimana Bapak mengajak orang lain tersebut untuk bergabung dalam membuat kerajinan topeng kayu?**

**I : Oh iya mbak pastinya. itu tahun 2000 belajar di sini tadinya datang ke sini dari pada ke sana kemari tidak punya kerjaan coba belajar kerajinan, awalnya nganggur di sini terus saya ajarin dia jual nyatanya juga laku.**

**Nama Informan : Pak Surono**

**Nama Usaha : Sanggar Aisyah**

**Waktu Wawancara : Sabtu, 25 Januari 2020**

**I. Tahap pertama, penyadaran.**

**M : Apakah Bapak menyadari bahwa Bapak mempunyai kesulitan dalam mengelolah usaha kerajinan topeng kayu ini?**

**I : Iya mbak awal bangun usaha ini saya belum ada modal**

**M : Dari mana Bapak mengetahui Program Kemitraan PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I : Dari AP kan Ap sering banget datang ke Bobung mbak karna Bobung dijadikan desa binaannya.**

**M : Bagaimana Bapak bisa bergabung menjadi mitra Binaan PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I : Dulu itu meminjamnya kita ke sana mengajukan proposal setelah diisi data-datanya 2 bulan baru cair, ada survei bagaimana layak atau tidak.**

**M : Apa saja syarat untuk mendapatkan pinjaman modal dari PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I : Harus punya usaha, buat proposal isi form dari pak slamet fotocopy sebagainya**

**M : Mengapa Bapak bisa percaya ke pada PT Angkasa Pura I Yogyakarta untuk bergabung menjadi mitra binaannya?**

**I : liat teman yang lain mbak karna mereka sudah bisa maju dan saya juga ingin diikutkan pameran tapi kok gak pernah diajak. Itulah yang menjadi kekecewaan saya selama ini karna yang diikutkan orangnya yang sudah punya usaha gedhe dan orangnya juga itu-itu aja.**

**II. Tahap Kedua, Pengkapasitasan.**

**M : Apakah PT Angkasa Pura I Yogyakarta memberikan Bapak pelatihan untuk menunjang kualitas Bapak dalam mengembangkan usaha kerajinan topeng kayu?**

**I : Ada di hotel apa saya lupa, pelatihan manajemen keuangan, manajemen produksi dan sebagainya. Cuma teori aja tidak ada praktek.**

**M : Apakah menurut Bapak ada perbedaan setelah dan sebelum mengikuti pelatihan dari PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I : Sama aja, yang dia kasih penjelasan (Footnote 50)**

**M : Apakah Bapak dibantu dalam hal pemasaran produk? (Kalau iya bagaimana prosesnya?)**

**I** : Wah saya belum pernah sama sekali diajak pameran sama AP, yang sering diajak Pak Slamet. **(Footnote 90).**

Saya belum pernah sama sekali diajak pameran, yang sering berangkat itu Pak Slamet kemarin habis keluar negeri. Saya juga tidak tau kok bisa-bisa berangkat karna tidak ada info dari AP **(Footnote 56).**

**M** : **Berapa pendapatan Bapak sebelum dan sesudah menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura?**

**I** : Tergantung pasaran dan pesanan kalau dikira-kira sekitar 5-6jt setelah menjadi mitra binaan juga meningkat sekitar 10jt

**M** : **Apakah PT Angkasa Pura I Yogyakarta melakukan pendampingan terhadap Bapak?**

**I** : -

**M** : **Apakah ada monitoring selama Bapak menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura?**

**I** : monitoring ya mereka cuma ke sini memfoto gitu aja sama tanda tangan buat laporan mereka kalau udah ke sini

### **III. Tahap Ketiga, pendayaan atau pemberian daya**

**M** : **Apakah Bapak telah mampu memasarkan produk sendiri?**

**I** : Sudah mbak, dulu saya pasarkan lewat disperinda dulu saya ikut di kota sama pariwisata. Kalau awalnya saya mandiri, saya ada organisasi UKM sejogja ada komunitas bareng temen saya jadi nyewa mall, nyewa ancol , ke gresik, ke surabaya, bandung. Setelah itu ke dinas-dinas. Ke luar negeri juga pernah ke timur tengah, bisa ke sana karena dulu ada pameran dari dinas itu di PRJ sudah lima tahun lebih. Tapi kalau masarkan sendiri ekspor ke sana gak mampu. Jadi kerja sama dengan eksportir, kalau sendiri saya masih bingung mengurusnya.

**M** : **Saat sedang atau setelah menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura, Bagaimana cara Bapak mengembangkan usaha kerajinan ini?**

**I** : Ikut pameran dari dinas-dinas gitu mbak, dari situ kan banyak orang kenal hasil produk dari saya ini, saya juga sering ikut pelatihan-pelatihan dari mana saja buat menambah wawasan.

**M** : **Apakah Bapak berhasil mengembangkan usaha kerajinan ini?**

**I** : Ya mbak buktinya usaha saya masih berjalan

**M** : **Apakah Bapak pernah mengajak orang lain untuk bergabung dalam membuat kerajinan topeng kayu?**

**I** : Sering, orang yang saya ajak pertama kali orang monjong sana.

**M** : **Bagaimana Bapak mengajak orang lain tersebut untuk bergabung dalam membuat kerajinan topeng kayu?**

**I** : Tahun 1998 saya mengajak mereka 1 sekolah itu belajar tapi saya waktu itu ikut pak wagimin. Pada waktu itu temen saya guru di sana guru seni pahat saya ditawarkan buat ngajarin 10 temen masih pada SMA datang ke sini untuk belajar dan akhirnya mereka juga bisa buat.

Nama Informan : Pak Rakhmantri  
Nama Usaha : Ide Baru Handycraft  
Waktu Wawancara : Sabtu, 25 Januari 2020

**I. Tahap pertama, penyadaran.**

**M : Apakah Bapak menyadari bahwa Bapak mempunyai kesulitan dalam mengelolah usaha kerajinan topeng kayu ini?**

**I : Tentu mbak pastinya**

**M : Dari mana Bapak mengetahui Program Kemitraan PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I : ya dari sosialisasi di sini tapi waktu itu saya belum tertarik**

**M : Bagaimana Bapak bisa bergabung menjadi mitra Binaan PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I : Di sini ada orang yang dipercayai oleh angkasa pura yaitu pak slamet. Dia yang menyediakan blanko atau form yang harus diisi, kemudian pak slamet menghubungi AP survei studi kelayakan orang ini dikasih permodalan atau tidak.**

**M : Apa saja syarat untuk mendapatkan pinjaman modal dari PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I : Harus punya usaha dan masih berjalan, buat proposal fotocopy KK, KTP, agunan, dan macam-macam sama ngisi blanko dari Pak Slamet.**

**M : Mengapa Bapak bisa percaya ke pada PT Angkasa Pura I Yogyakarta untuk bergabung menjadi mitra binaannya?**

**I : Itu saya dipaksa karna dalam aturan tidak sedang dalam pinjaman pihak luar, pada waktu itu saya masih dengan BRI. Awalnya saya dikontak pertama saya menolak karna masih dengan BRI. Yang kedua diiming-imingi temennya banyak yang ikut. Untuk masukan saja Angkasa Pura lebih detail lagi, tidak harus referensi dari pak slamet. Mas slamet hanya sebagai jembatan siapa yang minjam.**

**II. Tahap Kedua, pengkapasitasan.**

**M : Apakah PT Angkasa Pura I Yogyakarta memberikan Bapak pelatihan untuk menunjang kualitas Bapak dalam mengembangkan usaha kerajinan topeng kayu?**

**I : Kalau saya belum pernah dapat mbak**

**M : Apakah Bapak dibantu dalam hal pemasaran produk? (Kalau iya bagaimana prosesnya?)**

**I : Gak pernah diajak gak tau kenapa padahal saya tertib mengangsur (Footnote 91)**

**M : Berapa pendapatan Bapak sebelum dan sesudah menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura?**

**I : Kalau peningkatan ada lah sedikit-dikit**

**M : Apakah PT Angkasa Pura I Yogyakarta melakukan pendampingan terhadap Bapak?**

**I : Pendampingan cuma waktu seminar itu dari mereka ada beberapa yang datang dan ikut mengurus**

**M : Apakah ada monitoring selama Bapak menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura?**

**I** : Ada mbak ke sini tanda tangan sama foto-foto kalau nanya-nanya detail perkembangan usaha ya gak ada

### **III. Tahap Ketiga, pendayaan atau pemberian daya**

**M** : **Apakah Bapak telah mampu memasarkan produk sendiri?**

**I** : Ya, mereka datang sendiri. Biasanya dari jogja maupun lokal sini saja. Kalau luar kota paling bandung , solo. Kalau memasarkan sendiri saya sudah kwalahan menerima orderan. Karna beberapa tahun ini saya harus menyelesaikan 4-6 pesenan orang. Kendala saya seorang diri. Saya juga pernah dapat pesenan dari luar negeri sampai ke utopia tentang menangani AIDS tahun 1995 saya buat kontrasepsi yang panjang tapi patung saya kasih tangan, terus gambar-gambar saya buat dimensi, terus papa info 3 triplek dari situlah saya mulai percaya diri bisa mengembangkan ke luar negeri. Yang kedua ke kanada itu berupa jari untuk manekin untuk tempat cincin. Kemalaysia biasanya fungsional kitchen set, nampan, kalau malaysia tidak suka aksesoris berupa binatang. Jadi saya tau jepang seperti ini malaysia seperti ini sedikit taulah tipe tiap negara. Jerman ada pesenan tempat flashdisk, flasdik dari toko saya bongkar ambil cheatnya itu saya masukan ke kayu orangnya ke sini.

**M** : **Saat sedang atau setelah menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura, Bagaimana cara Bapak mengembangkan usaha kerajinan ini?**

**I** : Kalau itu pertama lewat medsos, dan yang kedua imajinasi. Imajinasi itu lebih penting daripada pendidikan. Karena saya berfikir orang bodohpun bisa menciptakan suatu benda yang sangat di minati oleh orang banyak padahal dia tidak berpendidikan. Di situlah saya menempatkan posisi bahwa pengalaman itu lebih penting daripada pendidikan.

**M** : **Apakah Bapak berhasil mengembangkan usaha kerajinan ini?**

**I** : ya mbak dulunya saya cuma punya alat sedikit tapi sekarang sudah nambah alatnya berartikan banyak pesenan yang ada dan makin ke sini berkembang segala bentuk pesenan dari luar.

**M** : **Apakah Bapak pernah mengajak orang lain untuk bergabung dalam membuat kerajinan topeng kayu?**

**I** : pernah mbak tapi mereka tidak mau gak tau kenapa

**M** : **Bagaimana Bapak mengajak orang lain tersebut untuk bergabung dalam membuat kerajinan topeng kayu?**

**I** : kendala di situ, saya pengen orang lain itu tak ajari bagaimana membuat desain-desain seperti ini seperti gelas, karena di sini bahan baku mudah di dapat mesin juga lengkap tinggal SDMnya. Saya sampai mikir saya ngapainnya semua saya buat sendiri. Orang-orang di sini sudah terbiasa tradional dan manual. Kalau boleh mendingan dibantu tenaga kerja daripada duit kalau duit cepat habis kalau tenaga kerja saya didik pasti akan nambah. Pernah saya kerja sama dengan temen-temen yang memiliki mesin juga saya ajak kerja sama tapi tidak ada yang minat. Tujuan saya ajak kerja sama itu pengennya jadi keberlanjutan jadi kalau ada orderan banyak sudah memiliki pengetahuan yang kita sharing sama-sama di sini, saya suruh buka usaha di rumah misal ada orderan ini kamu kerjakan bisa gak. Jadi saya bisa kerjakan yang lainnya, kalau dia tidak mampu bisa dibagi dua, tujuan saya hanya seperti itu. Saya sudah lama mengajak

mereka untuk kerja sama seperti pak kardiman, pak suyono, pak slamet, pak kemiran. Sampai sekarang saya tidak mampu memenuhi permintaan.

**Nama Informan : Pak Kemiran**  
**Nama Usaha : Panji Sejati**  
**Waktu Wawancara : Sabtu, 25 Januari 2020**

**I. Tahap pertama, penyadaran.**

**M : Apakah Bapak menyadari bahwa Bapak mempunyai kesulitan dalam mengelolah usaha kerajinan topeng kayu ini?**

**I : Iya mbak kurang modalnya terus saya masuk AP tahun 2013 sampai sekarang**

**M : Dari mana Bapak mengetahui Program Kemitraan PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I : Dari sosialisasi mbak kan bobung jadi mitra binaan di sini tidak hanya pengrajin aja**

**M : Bagaimana Bapak bisa bergabung menjadi mitra Binaan PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I : Dari dulu ada koordinatornya sampai sekarang masi yaitu pak slamet ditunjuk dari pihak angkasa pura sebagai koordinator wilayah sini. Jadi kalau mau mengajukan tidak perlu langsung ke angkasa pura gak. Langsung ke pak slamet untuk proposal, blanko sudah disiapkan termasuk menghitung neraca istrinya pak slamet yang menghitung intinya di sini kami tidak mau ribet jd ya sudah dibikinkan saja nanti tinggal ngantar di kantor. Jadi kalau ada apa-apa orang yang ditanya itu pak slamet, misal ada yang macet itu orang pertama ditanya pak slamet. Angkasa pura ke sini juga jarang bisa setahun 1 kali untuk monitoring gimana dan minta tanda tangan saja untuk bukti kalau angkasa pura sudah ke sini.**

**M : Apa saja syarat untuk mendapatkan pinjaman modal dari PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I : Buat proposal nanti dibantu Pak Slamet, foto copy KK, KTP, Agunan, ngisi blanko juga mbak**

**M : Mengapa Bapak bisa percaya ke pada PT Angkasa Pura I Yogyakarta untuk bergabung menjadi mitra binaannya?**

**I : Pertama angkasa pura itu menurut kacamata saya bagus dalam artian kita bisa meraih yang sifatnya dana hibah. Makanya dana hibah yang masuk di bobung ini luar biasa. Untuk kemitraannya sifatnya permodalan, sifat usaha. Di lain itu desa ini dijadikan desa mitra binaan angkasa pura memberikan bantuan yang masuk di bobung yang sifatnya hibah sekitar 3M. Dan itu yang menikmati tidak semata-mata mitranya itu tidak, contohnya joglo pada akhirnya masyarakat umum bisa menggunakan seperti, rapat, pentas seni dan hajatan masyarakat, ada balai pengobatan juga, ada gamelan perunggu, talud, gergaji. Kedua terkait dengan permodalan, angkasa itu sifatnya kemitraan bukan perbankan sebetulnya lunak sekali dari angkasa pura mengenai permodalan atau pinjaman ke mitra itu gak seperti di bank. Kalau di bank telat itu dikejar-kejar tapi kalau angkasa pura misalnya pinjaman 30jt, seharusnya angsuran tiap**

bulan 1jt tapi adanya cuma 200rb yaudah dicicl aja gpp sepunyanya saja angkasa pura mau menerimanya karena sifatnya kemitraan.

## **II. Tahap Kedua, Pengkapasitasan.**

**M : Apakah PT Angkasa Pura I Yogyakarta memberikan Bapak pelatihan untuk menunjang kualitas Bapak dalam mengembangkan usaha kerajinan topeng kayu?**

**I : Saya belum pernah**

**M : Apakah menurut Bapak ada perbedaan setelah dan sebelum mengikuti pelatihan dari PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I : -**

**M : Apakah Bapak dibantu dalam hal pemasaran produk? (Kalau iya bagaimana prosesnya?)**

**I : Terkait dengan pemasaran memang kalau pemasaran gak terus angkasa pura yang istilahnya memasarkan prodak itu gak. cuma biasanya mitra itu diberi kesempatan display di bandara selama 3 bulan untuk mengenalkan prodaknya mitra kepada calon konsumen. Maksudnya untuk mengenalkan prodaknya mitra di diplay bandara itu makudnya pas kedatangan itu tamunya banyak, toh itu juga bukan pihak kami yang jaga dari pihak sana sudah ada yang mau jaga. Saya pernah di sana cuma 1x karena jatahnya cuma 1x lamanya 3 bulan setelah 3 bulan nanti gantian. Jadi terkait pemasaran tidak semata-mata angkasa pura memasarkan. Cuma biasanya mitra itu diberi kesempatan display di bandara selama 3 bulan untuk mengenalkan prodaknya mitra kepada calon konsumen. Cuman saya pilih memasarkan sendiri karena hasilnya kurang memuaskan untuk saya karna sewa dan pemasukan tidak sebanding (Footnote 89)**

**M : Berapa pendapatan Bapak sebelum dan sesudah menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura?**

**I : Omset dalam 1 bulan sebetulnya dulu pas kerajinan rame bisa 10-15jt tapi sekarang periode ke dua ini menurun karena customer saya yang dibali hampir 2-3th ini tidak ada transaksi. Dulu kalau order 5 dus perbulannya. Periode pertama tahun 2013 ya berkisar 15jt sekarang 10jt tidak ada.**

**M : Apakah PT Angkasa Pura I Yogyakarta melakukan pendampingan terhadap Bapak?**

**I : Kalau pembinaan angkasa pura mengumpulkan mitra di sini pernah biasanya mereka membawa narasumber. Cuma sekilas saja tidak full dalam beberapa hari. Intinya cara pendampingana itu tidak full seperti pemula itu tidak. Kalau waktu pameran di display itu juga sering ditengok mbak (Footnote 62)**

**M : Apakah ada monitoring selama Bapak menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura?**

**I : Ada mbak kira-kira 3 bulan sekali ke sini, bagaimana usahanya msaih berjalan atau tidak, tanda tangan dan foto-foto produk dan tempat usaha ini mbak. Ya kalau ngendong ya ditanyain kenapa**

## **III. Tahap Ketiga, pendayaan atau pemberian daya**

**M : Apakah Bapak telah mampu memasarkan produk sendiri?**

**I** : Saya yang sekarang masih berjalan itu di jakarta dan jogja. Tadinya di bali tapi sudah berhenti kemarin-kemarin saya hubungi sudah tidak bisa. Saya tidak memasarkan lewat online seperti pembeli di jkt tinggal order saja. Kalau memasarkan ke luar negeri pernah tapi tidak langsung, saya lewat eksportirnya. Saya memasarkan ke seriname, yang aya kirim kerajinan topeng, kerajinan hewan dan macem-macem.

**M** : **Apakah Bapak berhasil mengembangkan usaha kerajinan ini?**

**I** : Ya, tapi sekarang kerajinan sedang surut sudah tidak berjaya lagi, yang jelas saya menggeluti bidang kerajinan ya berusaha supaya pengrajin itu tidak monoton bagaimana caranya saya melayani konsumen. Artinya saya harus bisa membuat apa yang diminta oleh konsumen. Jadi meningkatkan kemampuan itu secara otomatis karena kita harus bisa melayani konsumen.

**M** : **Apakah Bapak pernah mengajak orang lain untuk bergabung dalam membuat kerajinan topeng kayu?**

**I** : Pernah mbak

**M** : **Bagaimana Bapak mengajak orang lain tersebut untuk bergabung dalam membuat kerajinan topeng kayu?**

**I** : Ya tidak serta merta ngajak ayo tapi dari mereka istilahnya ikut saya tidak pakai lamaran itu tidak, cuma hanya melihat coba ikut belajar. Jadi ke sini tanya-tanya akhirnya jadi tenaga kerja saya. Itu sekitar tahun 2000an pada waktu itu sudah punya karyawan. Ngajaknya di sini, saya mengajak karena masing-masing kelompok di sini sudah punya pasar tentunya ada yang bikin ada pengrajinnya. Bahkan permintaan dulu itu luar biasa pada waktu jaya-jaya kerajinan luar biasa, biasanya cuma punya tenaga kerja satu dua gak kelar pada akhirnya gimana caranya saya punya karyawan. Kerja sama dengan pengrajin juga ada mbak misalnya orderan saya tidak terpenuhi jadi nanti minta bantuan sama pengrajin yang lain. Di mitra lain di luar AP juga ada saya kerja sama dengan yang dikerebet ada juga yang di bayat klaten yang berupa proses pembatikan. Kerja sama itu dimulai sekitar tahun 2010 sampai sekarang sama yang dikerebet. Saya kerja sama dengan mitra lain karena saya tidak mampu memenuhi permintaan yang diminta konsumen jadi saya meminta bantuan ke mitra lain daerah. Kerja samanya berupa sebatas untuk membatikan, jadi awalnya saya sudah tahu kalau sana tukang batik di sini kekurangan tukang batik otomatis saya masukan ke sana agar dibatik.

**Nama Informan** : Pak Hartono

**Nama Usaha** : Redito Batik

**Waktu Wawancara** : Sabtu, 25 Januari 2020

**I. Tahap Penyadaran**

**M** : **Apakah Bapak menyadari bahwa Bapak mempunyai kesulitan dalam mengelolah usaha kerajinan topeng kayu ini?**

**I** : Iya mbak modalnya

**M** : **Dari mana Bapak mengetahui Program Kemitraan PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I** : Waktu itu angkasa pura ke sini sering ngasi bantuan lingkungan talud, joglo, gamelan, yang terakhir gergaji dan sebagainya itu, dikasi sosialisasi tentang pinjaman modal atau kredit lunak itu mbak

**M** : **Bagaimana Bapak bisa bergabung menjadi mitra Binaan PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I** : Dulu karna ada yang nawarin yaitu Pak Slamet beliau juga orang yang menjembatani saya bisa ke sana bilang coba aja ke angkasa pura, dulu saya pinjam pertama 20jt terus saya angsur 36 kali. Tahap kedua pinjam 50jt, kemudian yang ini 40jt karna saya menyesuaikan kondisi kerajinan, karena kerajinan sekarang sedang pasang surut. Sampai sekarang saya belum pernah ditegur sama angkasa pura karena telat mengangsur

**M** : **Apa saja syarat untuk mendapatkan pinjaman modal dari PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I** : Tidak sedang menjadi mitra yang lain, usahanya masih berjalan, ngisi blanko, fotocopy surat-surat

**M** : **Mengapa Bapak bisa percaya ke pada PT Angkasa Pura I Yogyakarta untuk bergabung menjadi mitra binaannya?**

**I** : Angkasa Pura kan sudah banyak ngasih Bobung itu bantuan lingkungan mbak, memang bagus sekali angkasa pura itu, terus saya coba aja bagian pinjaman kredit bergulirnya siapa tau juga bagus juga.

## **II. Tahap Pengkapasitasan**

**M** : **Apakah PT Angkasa Pura I Yogyakarta memberikan Bapak pelatihan untuk menunjang kualitas Bapak dalam mengembangkan usaha kerajinan topeng kayu?**

**I** : Pelatihan ada mbak pasnya kapan saya udah lupa banget mbak udah lama e

**M** : **Apakah menurut Bapak ada perbedaan setelah dan sebelum mengikuti pelatihan dari PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I** : Sama saja mbak ya gini-gini ajalah

**M** : **Apakah Bapak dibantu dalam hal pemasaran produk? (Kalau iya bagaimana prosesnya?)**

**I** : Apalagi itu mbak belum

**M** : **Berapa pendapatan Bapak sebelum dan sesudah menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura?**

**I** : Wah enggak banyak mbak ada lah peningkatan sedikit-sedikit tiap bulannya

**M** : **Apakah PT Angkasa Pura I Yogyakarta melakukan pendampingan terhadap Bapak?**

**I** : iya mbak waktu penerimaan bantuan ini pihak-pihak angkasa pura ada di tempat dan waktu pelatihan juga mereka ikut nungguin tapi materinya dari orang lain.

**M** : **Apakah ada monitoring selama Bapak menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura?**

**I** : Monitoring nanya perkembangan usaha tp via telepon. **(Footnote 67)**

## **III. Tahap ketiga, pendayaan atau pemberian daya**

**M** : **Apakah Bapak telah mampu memasarkan produk sendiri?**

- I** : Iya mbak tapi saya lebih menjual jasa batiknya kalau pesanan membuat topeng itu jarang
- M** : Saat sedang atau setelah menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura, Bagaimana cara Bapak mengembangkan usaha kerajinan ini?
- I** : ikuti banyak pelatihan yang disediakan dari pemerintah, ikut menjadi mitra binaan lain, mau mencoba hal baru seperti dalam membuat ukiran batik kayu yang sulit dan tidak lupa kalau ada kesulitan mau bertanya sama teman.
- M** : Apakah Bapak berhasil mengembangkan usaha kerajinan ini?
- I** : Berhasil mbak, awalnya saya hanya membuka jasa membatik kayu sekarang sudah bisa buat topeng kayu. Yang dulu hanya dikenal di wilayah sini saja sekarang sudah merambah ke luar bobung seperti bantul, klaten krebet dan lain-lain. Usaha saya ini dikenalnya getuk tular mbak saya gak pakai internet. Karna kalau pasang iklan di internet itu kan barangny harus ready. Nah saya tidak bisa, kalau mau ya harus PO.
- M** : Apakah Bapak pernah mengajak orang lain untuk bergabung dalam membuat kerajinan topeng kayu?
- I** : Ya pastinya mbak
- M** : Bagaimana Bapak mengajak orang lain tersebut untuk bergabung dalam membuat kerajinan topeng kayu?
- I** : Saya mengajak itu hanya lingkungan di sini saja seperti teman dan saudara. Saya pas lagi banyak pesenan saya butuh bantuan tenaga buat bantu ya saya mengajak mereka untuk bergabung dalam membuat topeng kayu, tetapi kalau saya mampu saya kerjakan sendiri bersama istrinya, dan sekiranya pesenannya tidak menutup waktu atau diburu saya ambil tempat orang lain seperti pak sujiman atau pak ke pak slamet. itninya nanti sama-sama menguntungkan baik pihak saya maupun pihak yang saya ajak. Lagi pula tidak hanya saya yang mempunyai sistem seperti itu hampir semua juga pengrajin di sini menerapkan bahu membahu.

**Nama Informan** : Pak Agus  
**Nama Usaha** : Sanggar Mulya  
**Waktu Wawancara** : Rabu, 29 Januari 2020

#### **I. Tahap Penyadaran**

- M** : Apakah Bapak menyadari bahwa Bapak mempunyai kesulitan dalam mengelola usaha kerajinan topeng kayu ini?
- I** : Iya mbak
- M** : **Dari mana Bapak mengetahui Program Kemitraan PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**
- I** : Dari Angkasa Puranya sendiri ke sini kasih sosialisasi pada waktu itu mau jadiin boubung desa binaannya
- M** : **Bagaimana Bapak bisa bergabung menjadi mitra Binaan PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**
- I** : Saya kan liat kawan-kawan di sini yang sudah dibantu permodalannya berhasil dan denger dari mereka angkasa pura itu enak, kemudian saya tertarik akhirnya saya punya niat coba aja dulu di AP melalui Pak Slamet itu

**M : Apa saja syarat untuk mendapatkan pinjaman modal dari PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I :** Sebelum meminjam intinya harus punya usaha kerajinan, kami ikut mitra binaan AP lewat pak slamet langsung ke angkassa pura. Lalu pihak angkasa pura ke sini melihat kerajinan saya. Syaratnya hanya menggunakan agunan sertifikat tanah kalau menurut saya angkasa pura itu mudah dibandingkan perbankan lain sangat mudah. Serta bunga yang dibebankan itu kecil. Selain itu suruh buat proposal untuk pengajuan yang dibantu pak slamet.

**M : Mengapa Bapak bisa percaya ke pada PT Angkasa Pura I Yogyakarta untuk bergabung menjadi mitra binaannya?**

**I :** Liat teman yang lain yang sudah pernah pinjam mudah, bunga kecil klo telat bayar tidak didenda tapi di reschedule.

## **II. Tahap Pengkapasitasan**

**M : Apakah PT Angkasa Pura I Yogyakarta memberikan Bapak pelatihan untuk menunjang kualitas Bapak dalam mengembangkan usaha kerajinan topeng kayu?**

**I :** Belum pernah, Pak Slamet kemarin yang habis berangkat dan sering (**Footnote 92**) Kalau khususnya saya belum pernah dibantu sama sekali. yang sering dibantu Pak Slamet (**Footnote 55**).

**M : Apakah menurut Bapak ada perbedaan setelah dan sebelum mengikuti pelatihan dari PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I :** Gak banyak perbedaan hanya menambah wawasan saja. kalau saya mau menerapkan itu terlalu tinggi maksudnya caranya itu untuk terjun ke lapangan dan teorinya itu berbeda jadi belum bisa menggunakan.

**M : Apakah Bapak dibantu dalam hal pemasaran produk? (Kalau iya bagaimana prosesnya?)**

**I :** Untuk pemasaran di sini hanya membantu beberapa pengusaha saja istilahnya dibantu pameran. Kalau khususnya saya belum pernah dibantu sama sekali. Kemarin AP pernah ke sini saya ditawarkan untuk memasarkan produk di bandara baru kalau emang barang dari sini memenuhi spesifikasi atau sesuai permintaan di sini yang sudah jalan pak sujiman.

**M : Berapa pendapatan Bapak sebelum dan sesudah menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura?**

**I :** Gak bisa ngira-ngira mbak kalau ada peningkatan pendapatan pasti ada. Awal itu 2-3jt masalahnya dulu cuma 2 orang saya dan temen saya.

**M : Apakah PT Angkasa Pura I Yogyakarta melakukan pendampingan terhadap Bapak?**

**I :** Ada Pas penjualan turun belum bisa membayar full, dari pihak AP ada diskusi disarankan untuk reschedule untuk memperpanjang angsurannya. Maksudnya saya kan angsuran ambil 3th selama 2th diliat perkembangannya apakah bagus kalau macet ke sini di nego terus direscheduling.

**M : Apakah ada monitoring selama Bapak menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura?**

**I** : Kadang ke sini mbak tapi jarang, pernah telepon juga. (Footnote 65)

### **III. Tahap Pemberian Daya**

**M** : Apakah Bapak telah mampu memasarkan produk sendiri?

**I** : Saya hanya lokal jogja solo jakarta, kalau ada buyer ke sini sama kenalan dulu. Saya juga suplay ke luar negeri negara afrika juga untuk ekspor tapi saya tangan kedua jd saya suplay ke PT.

**M** : Saat sedang atau setelah menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura, Bagaimana cara Bapak mengembangkan usaha kerajinan ini?

**I** : Selain dari AP saya dari koperasi untuk meminjam modal, kalau sumber daya manusianya ini saya walaupun belum ada pesanan itu tetap saya kasih barang jadi ada ikatan sambungan untuk pengrajinnya

**M** : Apakah Bapak berhasil mengembangkan usaha kerajinan ini?

**I** : Ya, dari karena ini turun temurun dari orang tua. Bisa dikatakan saya generasi terakhir atau generasi paling muda. Dulu pas dikelola bapak saya sempet berhenti kemudian saya berinisiatif untuk melanjutkan kembali sayang kalau berhenti dan mandek karena saya dari kecil hidup dari kerajinan ini dan alhamdulillah sanggra mulya berdiri kembali sampai sekarang.

**M** : Apakah Bapak pernah mengajak orang lain untuk bergabung dalam membuat kerajinan topeng kayu?

**I** : Saya pernah mengajak adik dan temen

**M** : Bagaimana Bapak mengajak orang lain tersebut untuk bergabung dalam membuat kerajinan topeng kayu?

**I** : Jadi dia tidak ada kerjaan daripada gak ada kerjaan mendingan latihan untuk mencari kerjaan sampingan. Dari situ dia mulai tertarik coba. Nanti kalau sudah jadi saya bayar dia walaupun barangnya belum laku. Jadi kalau barang belum laku sudah saya beri upah biar dia semangat. Saya mengajak sekitar tahun 2018 di sini juga latihannya. Saya juga ada kerja sama dengan pengrajin di sini mbak ama pak surono, pak slamet, pak surosi, walaupun kami maju sendiri-sendiri di sini tetap ada saling membantu ketika saya ada order banyak saya gak mampu membuat produk sendiri saya ngajak temen yang lain. Karena mereka ada kesusahan juga dalam membuat topeng terutama produksinya saya bisa ya saya bantu. Itu dari tahun 2016 sampai sekarang masih

**Nama Informan** : Pak Sugiman

**Nama Usaha** : Kriya Mandiri

**Waktu Wawancara** : Rabu, 29 Januari 2020

#### **I. Tahap Penayadaran**

**M** : Apakah Bapak menyadari bahwa Bapak mempunyai kesulitan dalam mengelolah usaha kerajinan topeng kayu ini?

**I** : Ya

**M** : Dari mana Bapak mengetahui Program Kemitraan PT Angkasa Pura I Yogyakarta?

**I** : Angkasa Pura sering ke sini kasih banyuang bina lingkungan dan ingin menjadikan Bobung ini maju. Dari situ saya tau kalau ada pinjaman bergulir.

**M** : **Bagaimana Bapak bisa bergabung menjadi mitra Binaan PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I** : Dulu karna ada yang nawarin Pak Slamet bilang coba aja ke angkasa pura, dulu saya pinjam pertama 20jt terus saya angsur 36 kali. Tahap kedua pinjam 50jt, kemudian yang ini 40jt karna saya menyesuaikan kondisi kerajinan, karena kerajinan sekarang sedang pasang surut. Sampai sekarang saya belum pernah ditegur sama angkasa pura karena telat mengangsur.

**M** : **Apa saja syarat untuk mendapatkan pinjaman modal dari PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I** : Cuma mengajukan proposal, mengisi form dari pak slamet. Jadi dulu saya mendaftar ada barengannya 6 orang, kemudian disurvei bareng

**M** : **Mengapa Bapak bisa percaya ke pada PT Angkasa Pura I Yogyakarta untuk bergabung menjadi mitra binaannya?**

**I** : AP kan perusahaan besar sering kasi bantuan bina lingkungan yang Cuma nyohnyahnyoh maka dari situ saya percaya kalau AP bisa membantu saya dalam permodalan.

## **II. Tahap Pengkapasitasan**

**M** : **Apakah PT Angkasa Pura I Yogyakarta memberikan Bapak pelatihan untuk menunjang kualitas Bapak dalam mengembangkan usaha kerajinan topeng kayu?**

**I** : Selama menjadi mitra binaan saya belum pernah sama sekali mendapatkan pelatihan, tapi saya gapapa yang penting itu dananya saya dapat **(Footnote 43)**

**M** : **Apakah menurut Bapak ada perbedaan setelah dan sebelum mengikuti pelatihan dari PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I** : -

**M** : **Apakah Bapak dibantu dalam hal pemasaran produk? (Kalau iya bagaimana prosesnya?)**

**I** : Iya saya dibantu pemasaran dalam bentuk pameran di tahun 2014 angkasa pura mengkontak saya langsung diajak pameran ke batam. Mengontaknya itu sebulan sebelum berangkat karena perlu mempersiapkan barang. **(Footnote 59)**

**M** : **Berapa pendapatan Bapak sebelum dan sesudah menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura?**

**I** : Kalau sekarang rata-rata 12-15jt perbulan, kalau sebelum menjadi mitra binaan sekitar 8-10jt

**M** : **Apakah PT Angkasa Pura I Yogyakarta melakukan pendampingan terhadap Bapak?**

**I** : Ada mbak waktu pameran di batam itu saya dianter langsung sama bu ike terus sampai sana juga ada pendampingannya juga

**M** : **Apakah ada monitoring selama Bapak menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura?**

**I** : Ada mbak, ke sini jarang seklai cuma beberapa kali aja saya juga tidak hafal orang-orang AP

### **III. Tahap Ketiga, pendayaan atau pemberian daya**

**M** : **Apakah Bapak telah mampu memasarkan produk sendiri?**

**I** : Kalau saya lokal, di jogja, solo, magelang, manding, klaten, semarang. awalnya saya dari mulut ke mulut, dulunya saya ada temen di jogja tp gak sama produknya dengan saya, waktu itu saya ditawarkan coba aja saya anter barang ini ke bali. Jadi yang pertama saya nyempul dulu temen saya tadi finishing pakai cat terus yang di stor belum ada yang batik kemudian saya stor dianter sama temen itu. Dia cat saya batik sampai sekarang masih jalan dari tahun 2007. Kaya gitu rutin di klaten ada 2, magelang 3, batam 1 dan solo ada 1. 6 itu kalau satu bulan minta semua misal 100 pcs saya sudah repot karena pengrajin berkurang. Kalau untuk memasarkan ke luar negeri melalui tangan ketiga sudah pernah. Saya cuma membuat barang setengah jadi untuk mereka anak-anak sekolah, sudah 4 tahun permintaan dari india. Tangan pertama itu CV, ada kerja sama lagi yaitu pengepul, baru kemudian saya. Kalau saya langsung belum mampu karena 1 kontener full, kalau saya cuma tambahkan isi kontennya jadi saya cuma mengisi kekosongan kontener sekitar 1000pcs.

**M** : **Saat sedang atau setelah menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura, Bagaimana cara Bapak mengembangkan usaha kerajinan ini?**

**I** : Mencoba hal yang baru kalau gagal diulangi lagi sampai puas dan bisa berhasil, saya belajar otodidak dengan melihat gambar. Kemudian saya juga ikut pameran-pameran tapi bukan dari AP karena AP saya baru dapat 1x di batam itu.

**M** : **Apakah Bapak berhasil mengembangkan usaha kerajinan ini?**

**I** : iya mbak karyawan saya bertambah karna orderan juga bertambah dengan cara tekun dan optimis saja

**M** : **Apakah Bapak pernah mengajak orang lain untuk bergabung dalam membuat kerajinan topeng kayu?**

**I** : saya sudah pernah mengajak mbak terutama ibu-ibu di sini bantu ngamplas, mbatik dan lain-lain. Istilahnya saya buka lapangan pekerjaan untuk orang lain

**M** : **Bagaimana Bapak mengajak orang lain tersebut untuk bergabung dalam membuat kerajinan topeng kayu?**

**I** : Waktu itu orderan saya banyak saya tidak mampu membuat dan mengerjakan sendiri sehingga saya dibantu oleh ibu-ibu yang ada di sini. Saya juga minta bantuan ke pengrajin lain seperti ke pak hartono untuk membatikkan dan ke tempat pak supriyadi untuk mengecatkan atau ambil ke teman yang lain sesama pengrajin jika barangnya tempat saya habis saya beli ke mereka setengah jadi. Intinya kerja sama di sini saling menguntungkan satu sama pengrajin yang lain.

**Nama Informan** : Pak Supriyadi  
**Nama Usaha** : Indah Karya  
**Waktu Wawancara** : Rabu, 29 Januari 2020

## **I. Tahap Penyadaran**

**M : Apakah Bapak menyadari bahwa Bapak mempunyai kesulitan dalam mengelolah usaha kerajinan topeng kayu ini?**

**I : Ya di modalnya mbak**

**M : Dari mana Bapak mengetahui Program Kemitraan PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I : Tau dari Angkasa Puranya mbak mereka sering ke sini menjadikan Bobung ini sebagai desa wisata atau desa binaannya mereka. Selain memberikan bantuan lingkungan gergaji talud dan macam-macam itu AP juga memberikan pinjaman modal bergulir.**

**M : Bagaimana Bapak bisa bergabung menjadi mitra Binaan PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I : Lewat Pak Slamet karena desa ini binaan ap, kita juga perlu permodalan dan bunga rendah terus kami masuk ke AP. Tujuannya juga pengen diikuti sertakan pameran juga. Saya sebelum pinjam juga mengisi form dan lain-lain yang disiapkan oleh pak slamet. cairnya juga menunggu ap. Ap kan ada jadwal pencairan dana pinjaman triwulan sekali. Cara pencairannya sendiri waktu itu ke sana mengajukan terus tanda tangan juga habis itu masuk rekening. Maksudnya proses dulu melengkapi berkas-berkas, datang kesana lagi klo belum punya atm dibuatkan atm kalau sudah tinggal transfer. Waktu penerimaan itu kan ke sana beberapa ukm nanti di aula tanda tangan bareng kalau sudah beres besok masuk ke rekening dari beberapa ukm tidak cuma topeng.**

**M : Apa saja syarat untuk mendapatkan pinjaman modal dari PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I : Mengisi fomulir dari Pak Slamet kemudian mengumpulkan berkas-berkas dan membuat proposal**

**M : Mengapa Bapak bisa percaya ke pada PT Angkasa Pura I Yogyakarta untuk bergabung menjadi mitra binaannya?**

**I : Liat temen-temen lain mereka kan sudah duluan pinjam ke sana mbak kok berhasil, kok enak gak ribet mudah sekali terus saya berinisiatif pinjam coba ke sana aja, bunganya juga tidak terlalu besar mbak. Dana lingkungan yang sudah diberikan di sini sangat bagus sekali saya harapkan bantuan kredit ini juga bagus untuk saya.**

## **II. Tahap Pengkapasitasan**

**M : Apakah PT Angkasa Pura I Yogyakarta memberikan Bapak pelatihan untuk menunjang kualitas Bapak dalam mengembangkan usaha kerajinan topeng kayu?**

**I : Iya mbak tentang managemen keuangan tempatnya di PT AP gedung serba gunanya AP**

**M : Apakah menurut Bapak ada perbedaan setelah dan sebelum mengikuti pelatihan dari PT Angkasa Pura I Yogyakarta?**

**I : Ya menambah wawasan aja tapi gak jalan karena kurang pas sama SDMnya, jujur kami sendiri tidak teratur dalam memanagemen (**Footnote 49**).**

**M : Apakah PT Angkasa Pura I Yogyakarta memberikan Bapak seminar untuk menunjang kualitas Bapak dalam mengembangkan usaha kerajinan topeng kayu?**

**I:** Seminar kayanya sudah pernah dapat mbak

**M : Apakah Bapak dibantu dalam hal pemasaran produk? (Kalau iya bagaimana prosesnya?)**

**I :** Angkasa Pura terlalu mengambil keputusan berdasarkan pantauan dari Pak Slamet. kalau Pak Slamet gak suka brarti orang yang tadinya dirasa oleh AP mampu jadi tidak berangkat, yang berangkat jadi Pak Slamet (**Footnote 57**). Tahun 2016 saya pernah mengajukan sendiri ke AP ketemu bu ike. Bu ike waktu itu senang sekali saya tanya kok saya belum diikutkan pameran itu kenapa? Terus bu ike ngomong lho yang saya harapkan seperti ini tanya sendiri, mengeluh kesah ke sini, permasalahannya apa. Terus saya tanya apakah ada pameran atau tidak, ternyata saya langsung diajak pameran (**Footnote 58**)

**M : Berapa pendapatan Bapak sebelum dan sesudah menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura?**

**I :** Tidak banyak mbak tapi kalau ditanya ada peningkatan atau tidak pasti ada

**M : Apakah PT Angkasa Pura I Yogyakarta melakukan pendampingan terhadap Bapak?**

**I :** Ada mbak waktu pameran di batam itu saya dianter langsung sama Bu Ike, terus sampai sana juga ada pendampingannya juga. (**Footnote 63**)

**M : Apakah ada monitoring selama Bapak menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura?**

**I :** Tentu ada mbak minggu kemarin mereka habis ke sini mbak mas endi, mbak tika dan mbak wida. Liat-liat usaha saya ini masih berjalan atau enggak ada kendala apa

### **III. Tahap ketiga, pendayaan atau pemberian daya**

**M : Apakah Bapak telah mampu memasarkan produk sendiri?**

**I :** Usaha kami menerima orang ngecatke istilah saya menjual jasa dan menerima pesanan. Tapi yang tiap hari ada orang yang ngecatke. Saya juga menitipkan ke pada pedagang malioboro ga rutin tapi ada juga. Dan punya temen pasaran di jakarta saya juga nitip di situ yang penting jalan. Tapi memang sekarang tidak seperti dulu, jujur sekarang sepi banget. Untuk memasarkan di luar jawa belum di luar negeri apalagi karena persyaratan untuk ekspor itu banyak sekali apalagi saya mengelola kayu kurang kering dikit takutnya seperti itu.

**M : Saat sedang atau setelah menjadi mitra binaan PT Angkasa Pura, Bagaimana cara Bapak mengembangkan usaha kerajinan ini?**

**I :** Saya juga ikut pelatihan-pelatihan dari pemerintah mbak terus sering sharing ke sesama pengrajin yang ada di sini bagaimana ta cara buat model topeng seperti ini, kalau pas ada pesanan yang sulit biasanya saya minta tolong sama pengrajin yang ada di sini.

**M : Apakah Bapak berhasil mengembangkan usaha kerajinan ini?**

**I :** Usaha saya ini berdiri sejak tahun 2000 dengan bermodalkan modal awal itu cuma 70rb untuk membeli kayu, saya kembangkan terus ada BRI

setelah itu tahun 2011 ada temen yang sudah menjadi mitra angkasa pura yaitu pak slamet orang yang pertama kali meminjam itu pak wagimin bapaknya pak slamet terus saya ikutan bergabung berharap saya mendapatkan bantuan dana bergulir yang prosesnya mudah serta berharap sekali sama bantuan pamerannya. Sama dulu karna ada yang nawarin coba aja ke angkasa pura, saya pinjam pertama 20jt terus saya angsur 36 kali. Tahap kedua pinjam 50jt, kemudian yang ini 40jt karna saya menyesuaikan kondisi kerajinan, karena kerajinan sekarang sedang pasang surut. Sampai sekarang saya belum pernah ditegur sama angkasa pura karena telat mengangsur. Sebelum saya pinjam ke Angkasa pura tempat usaha saya ini sangat kecil mbak cuma bisa buat nerima jasa cat saja tapi makinke sini saya juga nerima membuat kerajinan topeng.

**M : Apakah Bapak pernah mengajak orang lain untuk bergabung dalam membuat kerajinan topeng kayu?**

**I :** pernah mbak sering sekali.

**M : Bagaimana Bapak mengajak orang lain tersebut untuk bergabung dalam membuat kerajinan topeng kayu?**

**I :** Dulu kan selain mata pencaharian sebagai pengrajin ada juga yang petani biasanya ibu-ibu selagi tidak mengurus sawah atau kebun mereka daripada tengak tenguk di rumah bok ya membantu saya gitu. Alhamdulillah dari situ saya bisa memperkerjakan orang tapi untuk sekarang ini saya calling kalau pas saya butuh saja mbak, soalnya kerajinan saat ini benar-benar sangat turun sekali peminatnya tidak seperti dulu tu sangat rame sekali.

**Nama Informan : Mas Endi**

**Waktu Wawancara : 12 April 2020**

**Lokasi : Ruang CSR PT Angkasa Pura I Yogyakarta**

#### **I. Tahap Penayadaran**

**M : Apa saja bentuk CSR yang ada di Dusun Bobung?**

**I :** Bentuk CSR AP yang ada di Bobung itu ada dua macam yaitu Program Kemitraan dan Bina Lingkungan atau bisa disebut PKBL. Kemitraan itu terdiri dari penjaminan modal atau penyaluran pinjaman yang berfungsi untuk membantu pengrajin untuk meminjam modal dengan bunga yang rendah yaitu 6% flat selama batas waktu peminjaman berakhir. Kalau Bina Lingkungan yang kami terapkan di Bobung itu terdiri dari bantuan menanam 1000 pohon, balai pengobatan, gedung pertemuan joglo itu sama WC umum, talud, gamelan sama terakhir itu gergaji mesin mol.

**M : Bagaimana PT AP memilih Pengrajin Topeng Kayu di Dusun Bobung sebagai desa mitra binaan?**

**I :** Dulu awal mula PT AP sampai di Bobung itu karena pihak AP datang langsung ke sana. Salah satu karyawan sering membeli kerajinan yang ada di tempatnya Pak Sujiman. Berhubung sering ke sana dan lama-kelamaan menjadi akrab mol, kemudian pihak AP menawarkan pinjaman modal yang rendah ke pada pengrajin Pak Sujiman dan Bapaknya Pak Slamet. Yang cuma nyantol itu cuma almahrum bapaknya pak slamet yang sekarang diteruskan oleh Pak Slamet. **(Footnote 33)**

**M : Apa saja syarat untuk mendapatkan pinjaman modal?**

**I** : Pastinya usaha harus berdiri sendiri bukan termasuk cabang perusahaan yang dimiliki, WNI, kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau tidak memiliki hasil penjualan tahunan sebanyak Rp 1.000.000.000. usahanya juga harus sudah berjalan minimal 1 tahun, tidak sedang dalam pembinaan BUMN lain.

**M** : **Mengapa PT Angkasa Pura I Yogyakarta bisa percaya ke pada Pengrajin Topeng Kayu di Dusun Bobung sehingga menjadikan sebagai desa mitra binaan?**

**I** : Karena Dusun Bobung memiliki potensi kerajinan yang dapat dikembangkan dan Dusun Bobung terletak di Kabupaten Gunung Kidul di mana tingkat kemiskinannya paling tinggi dibanding kabupaten lain di DIY. Selain itu dulu di Dusun Bobung kemampuan manajemen pengelolaan usaha kerajinan masih kurang memadai sayang banget kalau tidak kami bantu karna kami yakin Bobung bisa lebih maju lagi.

## **II. Tahap Pengkapasitasan**

**M** : **Apakah PT Angkasa Pura I Yogyakarta memberikan pelatihan ke pada pengrajin topeng kayu di Dusun Bobung?**

**I** : Ada mol, biasanya mitra binaan yang sudah menjadi mitra di sini diikutkan pelatihan, kami ambil misalnya tahun ini ada pelatihan kita ikutkan berapa mitra binaan gitu, ganti-gantian. Satu tahun itu biasanya dua kali pelatihan, dalam satu kali itu dilaksanakan 2-3hari untuk mengetahui bagaimana pelatihan manajemen keuangan itu. **(Footnote 41)**

**M** : **PT Angkasa Pura I Yogyakarta memberikan pemasaran ke pada pengrajin topeng kayu di Dusun Bobung?**

**I** : Pastinya mol tapi belum semua rata mol karena kan mitra binaannya kami tidak hanya di Bobung saja tetapi ada dari Klaten juga sama tersebar di DIY seperti Turi, Bantul, Sleman, gak semua dalam bidang industri kerajinan tapi jasa, perdagangan juga ada. Merekrutnya pun sesuai kebutuhan pameran atau sesuai yang dibutuhkan **(Footnote 53)**. Fungsinya kami memberikan bantuan pameran ini guna untuk memamerkan barang dagangan pengrajin Bobung secara gratis dalam ajang promosi yang diadakan oleh penyelenggara dan biasanya akan diberikan uang saku untuk para mitra binaan pada saat mereka melakukan promosi tersebut **(Footnote 41)**. Untuk pemasaran kami buat katalog produk mereka dan itu sudah semua, selain itu kami juga menyediakan outlet di bandara **(Footnote 88)**

**M** : **PT Angkasa Pura I Yogyakarta memberikan pendampingan ke pada pengrajin topeng kayu di Dusun Bobung?**

**I** : Iya kami dampingi, kami lihat apakah pelatihan tersebut mitra binaan mengaplikasikan di dalam lapangan. Kemudian pendampingan yang lain mengenai pemasaran dengan mengikut sertakan mitra binaan untuk mengikuti pameran baik itu di jakarta, luar negeri.

**M** : **PT Angkasa Pura I Yogyakarta memberikan *monitoring* ke pada pengrajin topeng kayu di Dusun Bobung?**

**I** : Ada, lewat telepon secara berkala **(Footnote 64)**. Dan melakukan **monitoring lapangan** menggunakan contoh Formulir IV B akan dijadikan bahan berita acara dan sebagai bentuk transparansi dari pengrajin Mitra

Binaan untuk menghindari adanya kesalahan pemakaian dana pembinaan.  
(Footnote 71)

### III. Tahap Pendayaan

**M** : Apakah PT Angkasa Pura I Yogyakarta berhasil memberdayakan pengrajin topeng kayu di Dusun Bobung?

**I** : Sudah mol dan yakin ada dari mereka beberapa yang sudah berdaya tetapi berdaya dan tidaknya tergantung juga sama mereka. Kami pihak AP sudah membantu dan memberikan sesuai kebutuhan mereka tapi kalau merekanya tidak ada usaha dan tidak semangat ya bantuan dari kami hanya lewat saja gitu. Ada juga beberapa dari mereka yang mula usahanya kecil pas setelah kami bina menjadi luas tempat usahanya dan karyawannya mereka bertambah otomatis pemasukannya mereka bertambah dari situ mereka juga nyambi membuka usaha selain di kerajinan misalkan ternak atau buka usaha kost-kost

Tambahan info: PT AP menunjuk salah satu Mitra Binaan yaitu Pak Slamet sebagai tangan kanan menjembatani para pengrajin yang ingin bergabung sebagai mitra binaan PT Angkasa Pura I Yogyakarta (Nomor 37 Mas Endi)

**Nama Informan** : Mbak Tika

**Waktu Wawancara** : 12 April 2020

**Lokasi** : Ruang CSR PT Angkasa Pura I Yogyakarta

#### I. Tahap Penyadaran

**M** : Apa saja bentuk CSR yang ada di Dusun Bobung?

**I** : CSRnya AP yang ada di Bobung itu kemitraan dan bina lingkungan atau disebut PKBL. Yang kemitraan pinjaman dana bergulir dan bina lingkungan itu seperti kemarin kami memberikan bantuan bibit pohon, talud, memberikan gedung pertemuan atau joglo, gamelan juga ada sama terakhir kemarin bantuan gergaji mesin.

**M** : Bagaimana PT AP memilih Dusun Bobung sebagai desa mitra binaan?

**I** : Waktu itu AP bingung mau menyalurkan dana CSR ke mana terus ada orang AP ke bobung lihat kok di Bobung ini mempunyai potensi untuk maju kemudian menawarkan kepada beberapa orang untuk mengambil dana pinjaman modal bergulir atau program kemitraan, tapi sebelum program PK masuk kami sudah memberikan dana bina lingkungan di sini mol seperti joglo untuk tempat pertemuan, talud, gamelan dan lain-lain itu. Nah kalau diberi hanya bina lingkungan saja kan gak imbang nanti di Bobung makanya kami juga memberikan bantuan PK di sini. Tapi orang yang brani mengambil dan memenuhi syarat itu hanya bapaknya pak slamet almahrum kemudian sekarang dilanjutkan oleh anaknya pak slamet itu. Pas sosialisasi besar-besaran itu waktu peresmian gedung serba guna, ya kami bilang di sini potensi dan SDAny bagus sayang kalau gini-gini aja keadaan di Bobung, intinya kami beri motivasi dan pengrajin di sana juga kami lihat banyak yang hampir tinggal nama saja entah faktor apa

atau mungkin ada faktor modalnya kurang dan sebagainya, kan sayang banget kalau mereka sampai menganggur.

**M : Apa saja syarat untuk mendapatkan pinjaman modal?**

**I :** Surat keterangan usaha asli dari pihak berwenang. Fotokopi buku tabungan atas nama calon mitra binaan bagi yang sudah memiliki. Pas foto berwarna saat ini bagi calon mitra binaan dan penerus kewajiban sebanyak 2 lembar (hubungan keluarga sedarah/pernikahan) ukuran 4x6. Foto produk, kegiatan dan tempat usaha. Denah lokasi usaha dan tempat tinggal Fotokopi kartu keluarga dan KTP suami/istri/calon mitra binaan dan penerus kewajiban (hubungan keluarga sedarah/pernikahan) yang masih berlaku. Surat pernyataan bermaterai dari pihak penerus kewajiban dengan menggunakan contoh formulir II. Fotokopi bukti kepemilikan tanah atau bangunan seperti hak milik, hak guna bangunan, hak milik strata title, atau bukti pemilikan kendaraan bermotor (BPKB) sebagai jaminan pinjaman atas nama pemohonan atau keluarganya dengan dilampiri surat kuasa pengalihan jaminan untuk sertifikat bukan atas nama sendiri. Penerus kewajiban diutamakan suami/istri bagi yang masih terikat status pernikahan.

**M : Mengapa PT Angkasa Pura I Yogyakarta bisa percaya ke pada Dusun Bobung sehingga menjadikan sebagai desa mitra binaan?**

**I :** Karna Bobung mempunyai potensi untuk maju dan berkembang apalagi SDA di sana sangat bagus dan banyak pengrajin juga. Eman kalau Bobung stuck hanya di situ-situ saya makanya kami AP memberikan dana bantuan PKBL di Bobung dan menjadikan Bobung sebagai desa binaan.

## **II. Tahap Pengkapasitasan**

**M : Apakah PT Angkasa Pura I Yogyakarta memberikan pelatihan ke pada pengrajin topeng kayu di Dusun Bobung?**

**I :** Kami melakukan pelatihan terhadap mitra binaan yang isi materinya seperti pembukuan dan managerial. Kegiatan pelatihan tersebut kami adakan dalam 1 tahun ada 1-2 kali dan dilaksanakan selama 3 hari. **(Footnote 42)**

**M : PT Angkasa Pura I Yogyakarta memberikan pemasaran ke pada pengrajin topeng kayu di Dusun Bobung?**

**I :** Ada mol, pertama itu bantuan pemasarannya kami buat katalog tapi isi katalog gak semua pengrajin Bobung tapi ada mitra binaan lain dan berbagai sektor usaha seperti perdagangan, industri, jasa dan sebagainya. Kami juga membantu para pengrajin utk memasarkan di bandara serta mengikut sertakan mitra binaan melakukan pemasaran yaitu lewat pameran baik ditingkat Jakarta maupun di tingkat daerah bahkan ke luar negeri. Pamerannya sesuai kebutuhan tidak semua diikuti sertakan hanya pameran dari produk unggulan dari mitra binaan saja.

**M : Apa syaratnya agar bisa mendapatkan bantuan pemasaran?**

**I :** Seleksi kelayakan produksi, seleksi administrasi yaitu tiap periode tidak pernah *mengendog*, dan pameran sesuai kebutuhan saat itu. **(Footnote 53)**

**M : PT Angkasa Pura I Yogyakarta memberikan pendampingan ke pada pengrajin topeng kayu di Dusun Bobung?**

**I** : Ya kami memberikan pendampingan ke pada mereka kami menanyakan apakah dalam hal pelatihan yang sudah diberikan itu dipraktikan atau tidak, selanjutnya kami menanyakan ada kekurangan atau apa dalam mengelola usaha topeng kayu.

**M** : **PT Angkasa Pura I Yogyakarta memberikan *monitoring* ke pada pengrajin topeng kayu di Dusun Bobung?**

**I** : Ya kami selalu melakukan monitoring yang terdiri dari aspek keuangan, aspek pemasaran. Pokoknya itu mengenai perkembangan usaha mitra binaan, tidak semua di bobung mitra binaan kami monitoring rata karna kami juga mempunyai mitra binaan yang berada di luar bobung. **(Footnote 69 dan 70)**

### **III. Tahap Pendayaan**

**M** : **Apakah PT Angkasa Pura I Yogyakarta berhasil memberdayakan pengrajin topeng kayu di Dusun Bobung?**

**I** : Berhasil enggaknya itu tergantung sama pengrajinnya, ada yang sudah kami bantu dalam peminjaman dana bantuan modal, pemasaran, pelatihan juga diberikan ada yang masih kurang. Ada juga yang sudah berhasil menurut kami, dia sudah bisa mampu mengajak orang lain untuk bergabung membuat topeng kayu terus usahanya dia dalam mengelolah usahanya juga berhasil, karyawannya makin banyak, pendapatannya naik dan pastinya tempat usaha dia jg makin luas.

### 3. DOKUMEN

## Contoh Formulir I A Surat Permohonan Pinjaman

### CONTOH FORMULIR I A

#### SURAT PERMOHONAN PINJAMAN (BADAN USAHA/ KOPERASI DAN PERORANGAN)

Nomor :  
Lampiran :  
Perihal : Permohonan Bantuan Pembinaan

KEPADA  
YTH. DIREKTUR UTAMA  
c.q. HEAD OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY/  
GENERAL MANAGER KANTOR CABANG  
PT ANGKASA PURA I (PERSERO)  
BANDAR UDARA .....

Di -

.....

Dalam rangka meningkatkan kegiatan usaha, perkenankanlah kami mengajukan permohonan pinjaman kemitraan kepada PT Angkasa Pura I (Persero), sebesar Rp.....

Sebagai bahan pertimbangan, dengan ini disampaikan data usaha periode tahun ..... sebagai berikut :

#### A. ASPEK UMUM

##### 1. Data Pemohon.

1.	Nama Lengkap	:	
		:	a. Menurut KTP
2.	Alamat Rumah	:	b. Sekarang
3.	Status Rumah	:	a. Milik Pribadi    b. Numpang    c. Sewa Jika Sewa (Tahun, Bulan) 1. Jangka Waktu 2. Sisa Jangka Waktu
4.	Status Marital	:	a. Belum Menikah    b. Menikah    c. Cerai
5.	Telepon Rumah/ HHP	:	
6.	Status Pemohon	:	a. Pemilik dan Pimpinan    b. Pimpinan

Sumber: Arsip Dokumen PT Angkasa Pura I Yogyakarta (2018)

## Lanjutan Contoh Formulir IA

2. Data Usaha.

1.	Nama Usaha	:	
2.	Alamat Usaha	:	
3.	Telepon dan Faksimile Usaha	:	a. Telepon b. Faksimile
4.	Status Lokasi Usaha	:	a. Milik Pribadi b. Numpang c. Sewa Jika Sewa (Tahun, Bulan) 1. Jangka Waktu 2. Sisa Jangka Waktu
5.	Bidang Usaha	:	
6.	Sektor Usaha	:	

3. Karyawan/ Pegawai/ Buruh.

Jumlah = ..... orang.

**B. ASPEK PRODUKSI**

1. Kapasitas produksi = ..... unit per bulan.

2. Biaya produksi per bulan sebesar Rp ..... terdiri dari :

a. Pembelian bahan produksi = Rp .....

b. Biaya pegawai = Rp .....

c. Alat kerja dan alat bantu = Rp .....

**C. ASPEK EKONOMIS/ KOMERSIAL**

1. Jumlah unit penjualan = ..... unit per bulan.

2. Jumlah rata-rata penjualan = Rp ..... per bulan.

3. Jenis produk unggulan yang dijual, terdiri dari : .....

4. Daerah pemasaran :

a. Dalam negeri : .....

b. Luar negeri : .....

**D. ASPEK KEUANGAN**

Data keuangan untuk periode 1 (satu) tahun terakhir (untuk Badan Usaha/ Koperasi) atau 1 (satu) bulan terakhir (untuk perorangan).

1. Kekayaan bersih = Rp .....

2. Laba bersih = Rp .....

**E. JENIS BANTUAN PEMBINAAN YANG DIBUTUHKAN**

Bantuan pinjaman kemitraan sebesar Rp. .... akan digunakan untuk :

## Lanjutan Contoh Formulir I A

1. Modal kerja yang terdiri dari :

- a. Pembelian bahan baku = Rp .....
- b. Penambahan biaya tenaga kerja = Rp .....

2. Modal investasi yang terdiri dari :

- a. Pembelian peralatan = Rp .....
- b. Perluasan tempat usaha = Rp .....

### F. KESANGGUPAN MENGANGSUR

- 1. Lama mengangsur : ..... tahun.
- 2. Jumlah setiap angsuran : ..... per bulan.
- 3. Tingkat bunga : 6 % (enam persen) per tahun.

### G. KEKAYAAN YANG DIMILIKI

- 1. Sertifikat tanah : Ya/ Tidak
- 2. BPKB kendaraan : Ya/ Tidak
- 3. Bangunan tempat tinggal : Ya/ Tidak

Demikian permohonan ini kami sampaikan untuk menjadi bahan pertimbangan dan atas persetujuannya diucapkan terima kasih.

.....  
**PEMOHON**

Materai Rp6.000,00  
.....

## Contoh Formulir II

CONTOH FORMULIR II

### SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : .....

Jabatan : Penanggung jawab

Nama Perusahaan : .....

Alamat Usaha : .....

Dengan ini menunjuk :

Nama : .....

Alamat : .....

Nomor Telepon / HP : .....

Sebagai penerus kewajiban untuk melanjutkan pembayaran angsuran pinjaman kemitraan kepada PT Angkasa Pura I (Persero) apabila dimasa yang akan datang terjadi sesuatu hal terhadap penanggung jawab sehingga tidak dapat melanjutkan kewajiban pembayaran angsuran pinjamannya.

Demikian surat pernyataan ini kami buat dengan sebenar-benarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

PIHAK PENERUS KEWAJIBAN

PENANGGUNG JAWAB

Meterai  
Rp6.000,00

Sumber: Arsip Dokumen PT Angkasa Pura I Yogyakarta (2018)

## Contoh Formulir IV B

### CONTOH FORMULIR IV B

#### LAPORAN PERKEMBANGAN USAHA MITRA BINAAN

Perihal : Data Perkembangan Usaha Mitra Binaan  
Bulan ..... Tahun.....

Kepada Yth :  
 Head of Corporate Social Responsibility / General Manager  
 PT Angkasa Pura I (Persero)  
 Kantor .....  
 Di  
 .....

1. Kami yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama Usaha : .....  
 Penanggung Jawab : .....  
 Alamat Usaha : .....  
 Telepon : .....

2. Bersama ini dengan hormat, kami sampaikan laporan perkembangan usaha sebagai berikut :

No.	Data Perkembangan Usaha Mitra Binaan	Sebelum Mendapat Pinjaman	Setelah Mendapat Pinjaman	Perkembangan Usaha	
				Jumlah	%
[1]	[2]	[3]	[4]	[5]=[4-3]	[6]=[5:3]
1.	Kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan)	Rp.	Rp.	Rp.	%
2.	Penjualan per bulan	Rp.	Rp.	Rp.	%
3.	Tenaga kerja	Orang	Orang	Orang	%

3. Dalam menjalankan usaha, permasalahan yang kami hadapi adalah .....
4. Demikian, disampaikan dan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

.....  
 Mitra Binaan

**Sumber: Arsip Dokumen PT Angkasa Pura I Yogyakarta (2018)**

#### 4. FOTO WAWANCARA

##### 1. Wawancara Dengan Pak Basuki (Hasta Karya)



Sumber: Dipotret oleh Vella di Rumah Pak Basuki (10 Januari 2020)

##### 2. Wawancara Dengan Pak Sujiman (Karya Manunggal)



Sumber: Dipotret oleh Vella di Rumah Pak Sujiman (10 Januari 2020)

### 3. Wawancara Dengan Pak Kardiman



Sumber: Dipotret oleh Istri Pak Kardiman di Rumah Pak Kardiman (10 Januari 2020)

### 4. Wawancara Dengan Pak Surono (Sanggar Aisyah)



Sumber: Dipotret oleh Istri Pak Surono di rumah Pak Surono (11 Januari 2020)

### **5. Wawancara Dengan Pak Hartono (Redito Batik)**



Sumber: Dipotret oleh Anak dari Pak Hartono di Rumah Pak Hartono (11 Januari 2020)

### **6. Wawancara Dengan Pak Rakhmantri (Ide Baru)**



Sumber: Dipotret oleh Keponakan Pak Rakhmantri di Rumah Pak Rakhmantri (11 Januari 2020)

### **7. Wawancara Dengan Pak Kemiran (Panji Sejati)**



Sumber: Dipotret oleh istri Pak Kemiran di Rumah Pak Kemiran (11 Januari 2020)

#### **8. Wawancara dengan Pak Sugiman (Kriya Mandiri)**



Sumber: Dipotret oleh Aji di Rumah Pak Sujiman (15 Januari 2020)

#### **9. Wawancara dengan Pak Agus (Sanggar Mulya)**



Sumber: Dipotret oleh Keponakan Pak Agus di Rumah Pak Agus (8 Maret 2020)

### **10. Wawancara dengan Pak Supriyadi (Indah Karya)**



Sumber: Dipotret oleh Istri Pak Supriyadi di Rumah Pak Supriyadi (17 Januari 2020)