

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil pembahasan pada Bab III, penulis memperoleh kesimpulan bahwa Yayasan Penyandang Cacat Mandiri bertujuan untuk dapat membantu meningkatkan taraf hidup dalam bidang sosial, ekonomi, dan keagamaan. Dengan adanya tujuan tersebut menjadikan Yayasan membentuk kerjasama dengan beberapa mitra untuk mengenalkan Yayasan dan sekaligus untuk menonjolkan produk yang mereka buat. Kerjasama antara Yayasan dengan para mitra diawali dari sebuah pertemanan. Dari hasil penelitian yang ditemukan Yayasan tidak menerapkan kriteria terhadap setiap mitra yang bekerjasama, hanya berdasarkan pesanan yang sesuai dari mitra dan disanggupi oleh yayasan serta membuat mitra puas dengan hasil kerjaan para pengrajin yang ada di yayasan. Yang terpenting dengan adanya kerjasama antara Yayasan dan mitra dapat saling menguntungkan kedua belah pihak, yaitu dengan tetap adanya orderan yang masuk sehingga Yayasan memperoleh penghasilan. Kepentingan tersebut juga masih berlaku hingga saat ini. Dengan adanya kepentingan yang sama itu membuat yayasan dengan para mitra terus menjalin kerjasama.

Sejak awal hingga saat ini jaringan sosial antara yayasan dengan para mitra terbentuk melalui hubungan pertemanan dan media *online*. Mitra-mitra yang bekerjasama dengan yayasan adalah Palang Merah Jepang yang bermula sejak tahun 2007 proses kerjasama melalui kenalan yayasan, yaitu Dokter Andu. Lalu Inori Furniture dimulai tahun 2007 menjalin kerjasama yang diawali dengan pertemanan antara Dokter Andu dengan Pak Dedy. Toko cat Propan dan toko kayu Bantul memulai kerjasama sejak tahun 2007, untuk dua toko tersebut proses bekerjasama dimulai dari dengan pencarian bahan baku oleh salah satu pekerja yayasan. Kemudian Taman Pintar memulai Kerjasama sejak tahun 2010 proses kerjasama melalui media *online*, dan BBRSD (Balai Besar Rehabilitasi Sosial Bina Daksa) yang dikelola oleh Kementrian Sosial Solo memulai Kerjasama sejak tahun 2014, bekerjasama berawal dari media *online*. Dari kerjasama dengan para mitra tersebut yayasan menghasilkan *furniture*, alat peraga pendidikan dan alat permainan anak.

Dalam hubungan kerjasama yang telah terjalin tersebut, dapat dilihat bahwa yayasan memiliki kendali penuh dalam memberikan keputusan di segala aspek, seperti antrian orderan, ketepatan produk dan harga produk. Dapat dikatakan bahwa yayasan sangat dominan dalam jaringan sosial ini.

Dalam hal pemanfaatan jaringan sosial, yayasan memanfaatkan jaringan sosial yang mereka miliki dalam bidang ekonomi. Menyoal pada bidang ekonomi yang artinya adalah mitra bekerjasama dengan yayasan dalam bentuk pemasaran produk yayasan. Yayasan memasarkan produk dengan strategi berupa kualitas produk yang bagus dengan harga bersaing dan selalu memberikan pelayanan yang terbaik agar para mitra tetap bekerjasama. Kemudian yayasan mempromosikan produknya melalui *online* dan *offline*. Untuk *online* yayasan menggunakan berbagai macam media seperti, *website* dan *facebook*. Pemasaran *online* dilakukan dengan cara pihak yayasan memberikan katalog yang berisi foto-foto produk yayasan, lalu selain memberikan katalog ke para mitra, yayasan juga mempromosikan produknya dengan mengunggah foto-foto produknya melalui media sosial. Untuk pemasaran *offline* pihak yayasan memberikan brosur-brosur secara langsung kepada para mitra dan calon konsumen lainnya. Proses promosi juga dimudahkan dengan adanya kerjasama dengan mitra.

Berdasarkan hasil dari penelitian, bahwa yayasan memiliki tiga jenis jaringan sosial, yaitu jaringan sosial *interest*, jaringan *sentiment*, dan jaringan *power*. Pada jaringan *interest*, yayasan dan mitra yang bekerjasama memiliki tujuan yang sama yaitu saling menguntungkan, di mana keuntungan ini untuk dapat membantu meningkatkan taraf hidup dalam bidang sosial, ekonomi, dan keagamaan sehingga memudahkan hubungan kerjasama yang telah mereka bentuk sejak awal. Jaringan *sentiment* terjadi karena yayasan memiliki hubungan pertemanan yang terbentuk sejak awal antara pengurus yayasan dan mitra yang bekerjasama. Kerjasama tersebut memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak dan semakin mudah untuk menjalin kerjasama. Terakhir untuk jaringan *power*, terlihat bahwa yayasan memiliki peran penting serta mendominasi dari kerjasama yang terbentuk dengan mitra. Bentuk dominasi dari pihak yayasan yakni dengan menentukan harga, serta yang mengatur ketepatan hasil produk.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku:

Agustyanto, Ruddy. 2007. *Jaringan Sosial Dalam Organisasi*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.

Arsyad, Idham. 2015. *Membangun Jaringan Sosial dan Kemitraan*. Jakarta: Kementerian Desa, Pembangunan Daerah Tertinggal, Dan Transmigrasi Republik Indonesia.

Bahri, Zainul. 1996. *Kamus Umum Khusus Bidang Hukum dan Politik*. Bandung: PT Angkasa, Cet. Ke1.

C.S.T. Kansil dan Christine S.T. Kansil. 2000. *Kamus Istilah Aneka Hukum*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan.

Damsar dan Indrayani. 2009. *Pengantar Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

Effendi dan Tukiran. 2012. *Metode Penelitian Survei*. Jakarta: LP3ES.

Kuper, Adam and Kuper Jessica. 1996. *Ensiklopedia Ilmu-Ilmu Sosial*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.

Kusmana, dan Siti Napsiyah, ed.. 2007. *Disabilitas Sebuah Pengantar*. Jakarta: PIC UIN Jakarta.

Miles, B. Mathew dan Michael Huberman. 1992. *Analisis Data Kualitatif Buku Sumber Tentang Metode-metode Baru*. Jakarta: UIP.

Mitchell, J.Clyde. 1969. "The Concept and Use of Social Networks", in: J.C. Mitchell (ed.) *Social Network in Urban Situations*. Manchester: Manchester University Press.

Morris, W. 1973. *The American Heritage Dictionary of English Language*. Boston: Houghton Mifflin.

Poerwadarminta, W.J.S. 2006. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka.

Ritzer, G. dan Goodman, D.J. 2003. *Teori Sosiologi Modern*. Jakarta: Prenadamedia Group.

Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Zanden, James W Vander. 1990. *The Social Experience: an Introduction to Sociology*, 2th edition. USA: McGraw-Hill, Inc.

**Non-Buku:**

Bnpb.cloud (2006,2015-2019). [Data Informasi Bencana Indonesia](https://bnpb.cloud/dibi/laporan5). Diakses dari <https://bnpb.cloud/dibi/laporan5>. *Data Informasi Bencana Indonesia 2015-2019* <https://bnpb.cloud/dibi/laporan5>. *Data Informasi Bencana Indonesia 2006* . Pada 11 Februari 2020.

Budiarti, Meilanny. (2016). The Social Network Of Small Industry Activity Sustainability at Sukamaju Village Majalaya, Manucipality Of Bandung. *Jurnal Pemikiran dan Penelitian Administrasi Bisnis dan Kewirausahaan, Vol. 1, No. 3*.

Cahyono, Sutanto, Juanda, Wahyudi. (2015). Pengembangan Jaringan Bisnis Sosial Berbasis Komunitas Pelaku Usaha Berbahan Baku Ubi Kayu. *Jurnal Simposium Nasional ,RAPI XV*.

Harini. (2012). Dari Miyang Ke Longlenan: Pengaruh Jaringan Sosial Pada Transformasi Masyarakat Nelayan. *Jurnal Komunitas Universitas Negri Semarang, Vol. 4, No. 2*.

Haryono, T. J. S. (2007). Jaringan Sosial Migran Sirkuler. Analisis tentang Bentuk dan Fungsi. *Jurnal Masyarakat, Kebudayaan dan Politik Jurusan Antropologi FISIP Universitas Airlangga Surabaya*.

[Kependudukan.jogjaprov.go.id](http://kependudukan.jogjaprov.go.id). Jumlah Penduduk Menurut Disabilitas 2014-2019. <https://kependudukan.jogjaprov.go.id/olah.php?module=statistik&periode=13&jenisdata=penduduk&berdasarkan=disabilitas&prop=34&kab=00&kec=00>. Diakses pada 07 April 2020.

Lestari, Lubis, dan Widayanti. (2015). Pengaruh Jaringan Usaha, Inovasi Produk Dan Persaingan Usaha Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah. *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis, Vol. 4, No. 2*.

Nuhlia, R. (2018). Jaringan Sosial Pengusaha Kopi Bubuk Di Kecamatan Enrekang Kabupaten Enrekang. *Jurnal Commercium: Kajian Masyarakat Kontemporer, 1* (2).

## LAMPIRAN

### Daftar Pertanyaan Wawancara:

Pertanyaan umum:

Nama bapak/ibu:

Apa jabatan bapak/ibu?

Sudah mulai bergabung dengan yayasan ini dari tahun berapa?

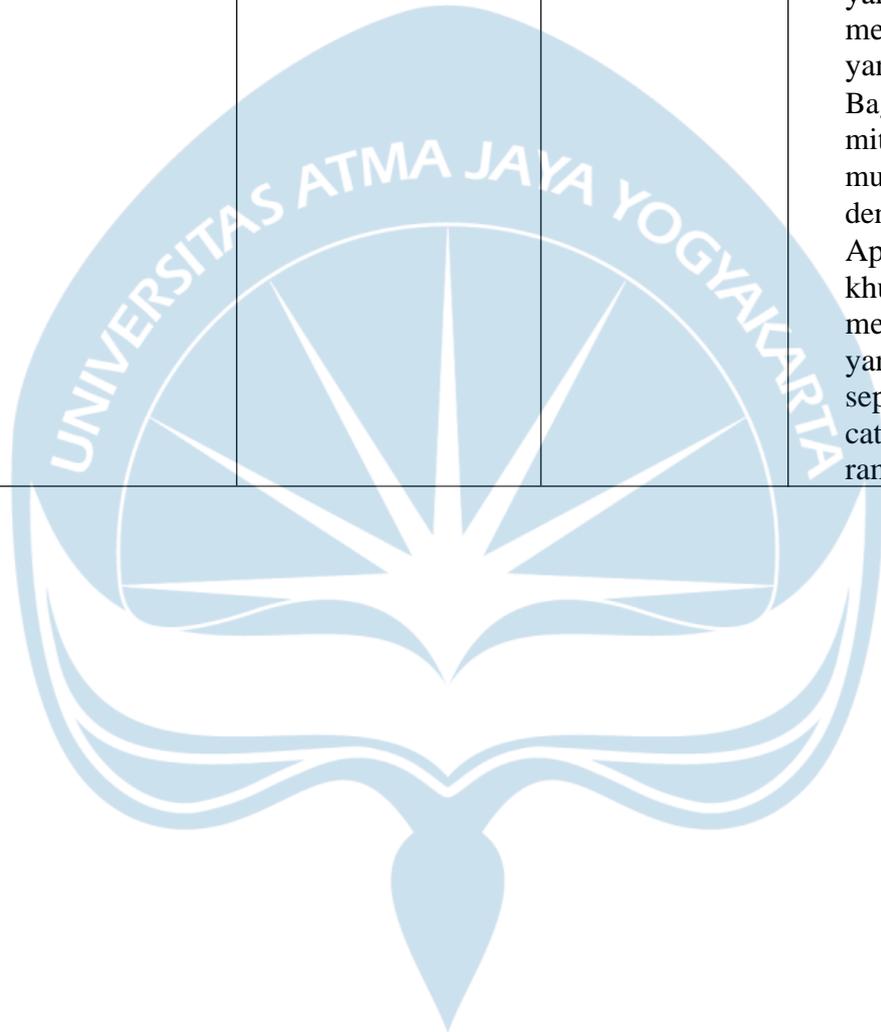
Tugas apa saja yang bapak/ibu lakukan di bagian ini?

Pertanyaan khusus:

<b>Rumusan Masalah</b>	<b>Konsep</b>	<b>Indikator</b>	<b>Daftar Pertanyaan</b>
1. Bagaimana proses pembentukan jejaring yang dimiliki oleh Yayasan Penyandang Cacat Mandiri?	Jaringan sosial memandang hubungan sosial dalam kaitannya dengan simpul dan ikatan. Simpul adalah aktor individu dalam jaringan, dan ikatan adalah hubungan antar aktor.	Simpul merupakan para pekerja dan ikatan adalah hubungan yang terjalin.	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Bagaimana Yayasan menjalin kerjasama dengan para mitra?</li><li>2. Apa yang membuat Yayasan bersedia untuk menjalin hubungan dengan para mitra?</li><li>3. Bagaimana Yayasan membangun hubungan dengan para mitra?</li><li>4. Bagaimana proses menentukan mitra yang berkompeten untuk Yayasan?</li><li>5. Kapan pertama kali Yayasan menjalin Kerjasama dengan mitra?</li><li>6. Yayasan bekerjasama dengan siapa saja?</li><li>7. Kapan Yayasan pertama kali mulai membentuk jaringan?</li><li>8. Untuk kepentingan apa saja jaringan tersebut? Dan dengan siapa saja?</li><li>9. Bagaimana proses terbentuknya jaringan sosial?</li><li>10. Siapa yang menjadi penggerak utamanya?</li></ol>

			<ol style="list-style-type: none"> <li>11. Apa alasan membentuk jaringan?</li> <li>12. Sejak awal anggota jaringan sampai dengan sekarang apakah masih sama? Jika berubah, apa alasannya?</li> </ol>
<p>2. Bagaimana Yayasan Penyandang Cacat Mandiri memanfaatkan jaringan sosialnya untuk memasarkan produk di dalam negeri maupun luar negeri?</p>	<p>Jaringan sosial sebagai rangkaian hubungan-hubungan yang dibuat oleh seorang individu di sekitar dan berpusat pada dirinya sendiri berdasarkan atas pribadinya. Jaringan sosial parsial jaringan yang dimiliki oleh individu-individu terbatas pada bidang-bidang kehidupan tertentu.</p>	<p>Rangkaian hubungan yang berpusat pada dirinya sendiri, jaringan terbatas</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bagaimana Yayasan memasarkan produk di dalam negeri maupun luar negeri?</li> <li>2. Bagaimana strategi Yayasan untuk memasarkan produk?</li> <li>3. Melalui media apa Yayasan memasarkan produk?</li> <li>4. Bagaimana Yayasan memanfaatkan jaringan sosial yang sudah ada?</li> <li>5. Apakah mitra dalam jaringan ikut membantu memasarkan produk? Kalau iya, seperti apa mitra membantu memasarkan produk? Bila tidak, mengapa?</li> <li>6. Siapa saja mitra yang membantu pemasaran produk Yayasan?</li> <li>7. Apakah semua produk Yayasan atau hanya sebagian yang dibantu pemasarannya oleh mitra jaringan?</li> <li>8. Bagaimana kesepakatan Yayasan dengan mitra dalam memasarkan produk yayasan?</li> <li>9. Apakah Yayasan melihat ada kendala yang dialami para mitra dalam memasarkan produk yayasan?</li> </ol>
<p>3. Jenis jaringan sosial apa saja yang dimiliki</p>	<p>Jaringan <i>Interest</i></p>	<p>Memiliki tujuan yang ingin dicapai</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apa tujuan yang melatarbelakangi yayasan untuk</li> </ol>

<p>oleh Yayasan Penyandang Cacat Mandiri?</p>	<p>Jaringan yang terbentuk atas dasar memiliki tujuan-tujuan tertentu atau khusus yang ingin dicapai oleh para pelaku</p>		<p>bekerjasama dengan para mitra?          Apakah yayasan memiliki tujuan yang sama dengan tujuan para mitra saat bergabung dalam jaringan ini?          Apakah dengan tujuan yang sama ini memperkuat jaringan yang sudah ada ini?          Bagaimana mengatasi mitra yang tujuannya mulai bertentangan dengan tujuan yayasan?          Apakah ada tujuan khusus dalam menghasilkan produk yang dijual ke pasar, seperti menggunakan cat ramah anak dan ramah lingkungan?</p>
---	---	--	--



	<p><i>Jaringan Sentiment</i></p> <p>Jaringan yang terbentuk karena atas dasar hubungan-hubungan sosial yang bermuatan emosi, misalnya dalam pertemanan, percintaan atau hubungan kerabat.</p>	<p>Hubungan pertemanan dan kerabat, hubungan sosial bermuatan emosi</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apakah kerjasama yang dilakukan dengan para mitra terbentuk karena adanya hubungan pertemanan lama atau kekerabatan?</li> <li>2. Apakah ada timbal balik dari kerjasama berdasarkan pertemanan atau kekerabatan tersebut? Jika ada, dalam bentuk apa?</li> <li>3. Apakah pernah ada kerjasama yang terhenti/putus karena hubungan pertemanan atau kekerabatan dengan mitra yang memburuk?</li> <li>4. Sudah berapa lama hubungan yang terjalin antara Yayasan dengan mitra?</li> <li>5. Apakah pernah terjadi permasalahan dalam pertemana atau kekerabatan yang kemudian mempengaruhi kerjasama?</li> </ol>
	<p><i>Jaringan Power</i></p> <p>Hubungan sosial yang bermuatan <i>power</i> untuk mempengaruhi perilaku dan pengambil keputusan unit sosial lainnya melalui pengendalian yang disengaja atau diatur serta membutuhkan suatu distribusi penghargaan dan sanksi.</p>	<p>Hubungan sosial berpengaruh pada perilaku dan pengambilan keputusan, sanksi, penghargaan</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apakah hubungan sosial antara Yayasan dengan mitra mempengaruhi perilaku mitra dalam jaringan kerjasama ini?</li> <li>2. Apakah hubungan sosial antara Yayasan dengan mitra mempengaruhi proses pengambilan keputusan dalam jaringan kerjasama ini?</li> <li>3. Apakah ada peraturan yang mengatur tentang kerjasama antara yayasan dengan para mitra?</li> <li>4. Bagaimana yayasan memperoleh keputusan</li> </ol>

			<p>atau kesepakatan dengan para mitra? Sanksi apa saja yang akan didapatkan mitra kerja jika melanggar aturan kesepakatan? Bagaimana keputusan Yayasan terhadap mitra yang melanggar sanksi? Penghargaan apa yang diperoleh dari Kerjasama jaringan sosial ini?</p>
--	--	--	---



## TRANSKRIP WAWANCARA

**Nama: Joko Purwadi**

**Posisi: Ketua**

**Tanggal: 12 April 2021**

**Tempat: Yayasan Penyandang Cacat Mandiri**

selamat pagi Pak, maaf mengganggu waktunya ya pak. Hari ini saya akan melakukan wawancara sebagaimana dengan jadwal yang telah kita sepakati

N: pagi mbak, iya silahkan.

sebelumnya saya sudah mengirim daftar pertanyaan melalui admin Yayasan ya Pak?

N: iya mbak, sudah saya baca mengenai pertanyaannya.

untuk pertama saya akan menanyakan mengenai proses jaringan sosial ya pak. Bagaimana awal mula yayasan menjalin Kerjasama dengan para mitra?

awalnya itu melalui *online* saja mbak, jadi kita memperkenalkannya melalui *online* saja. Nah dari *online* itu mereka pesan, ada yang berlanjut dan ada juga yang pesan hanya untuk sendiri. Dari *online* itu juga mereka yang berada di wilayah Jogja langsung datang ke sini (Yayasan Penyandang Cacat Mandiri). Ada juga kenalan dari pengawas yayasan yang dari awal sudah menjadi mitra kami, karena dengan kerjasama inilah yang secara tidak langsung memberika support kepada kami dan mau menerima produk yang dihasilkan oleh para difabel di yayasan kami.

lalu apa yang membuat Yayasan bersedia untuk menjalin hubungan dengan para mitra?

karena saling menguntungkan satu sama lain ya mbak. Mereka mendapatkan produk dari kami, dan kami mendapat keuntungan dari mereka.

P: untuk Yayasan sendiri, bagaimana membangun hubungan dengan para mitra?

kita melalui *online* tadi mbak, jadi kita memberikan pelayanan yang terbaik supaya mereka mau memesan produk di kami lagi dan tidak memberikan kesalahan pada saat membuat produk yang mereka pesan.

P: lalu bagaimana proses menentukan mitra yang sesuai dengan Yayasan?

sebenarnya gak ada kriteria gitu ya mbak untuk mitra yang sesuai. Mungkin lebih ke pesanan mereka jika cocok dan kami bisa mengerjakan serta memberikan yang terbaik, akan menjadi mitra kami.

P: berarti hanya berdasarkan pesanan saja ya Pak?

iya mbak, dan cara mememesannya, karena kadang adakan ya yang minta cepet padahal tenaga kita cuman sedikit.

P: untuk pertama kali Yayasan membentuk jaringan itu kapan ya Pak?

dari awal mbak, tapi karena saya baru bergabung di 2015 jadi saya baru tahu yang sekarang-sekarang saja. Tapi memang ada yang dari awal hingga saat ini tetap menjadi mitra kami.

P: mitra tersebut siapa ya Pak?

PT. Inori *Furniture* mbak. Kita saat ini sedang mengerjakan *furniture*. Tapi dari awal PT ini memang selalu memesan *furniture* di kami. Ada juga beberapa TK, tetapi karena sekarang pandemic seperti ini jadi tidak ada yang pesan.

P: untuk proses terbentuknya bagaimana ya Pak?

kalau PT. Inori ini dulu dari awal memang sudah kenal dengan salah satu pembina jadi sudah saling percaya dan produk kami bagus jadi selalu order di kami dengan *design* yang mereka berikan serta kami menyanggupi *design* dari mereka. Lalu untuk TK itu mereka biasanya melihat di *website* kami dulu, lalu baru menghubungi kami.

P: siapa yang menjadi penggerak utamanya?

Yayasan mbak, karena kan kita juga mempromosikan secara *online*.

untuk alasan membentuk jaringan ini apa Pak?

untuk mendapatkan orderan mbak, dan mendapat kepercayaan dari para mitra yang bekerjasama. Selain itu, awalnya karena kita juga ingin supaya anak-anak itu bisa menikmati permainan tanpa takut keracunan.

apakah kepentingan tersebut masih sama atau sudah berubah Pak?

masih sama mbak dari dulu hingga saat ini.

untuk anggota jaringan sendiri apakah masih sama atau sudah berubah?

ya ada yang berubah mbak, karena tidak pesan lagi ke kami.

sekarang saya akan bertanya mengenai pemasarannya ya Pak. Bagaimana Yayasan memasarkan produk?

melalui *online* saja mbak. Ada juga kenalan-kenalan dari anggota Yayasan dan teman-teman dari para pembeli.

P: untuk strategi Yayasan dalam memasarkan produk itu bagaimana ya Pak?

strategi kami mungkin lebih menasar kepada harga yang sesuai dengan para pembeli dan bahan yang kami gunakan ramah lingkungan yang menjadikan produk kami berbeda dari yang lain.

media apa saja yang Yayasan gunakan untuk memasarkan produk Pak?

biasanya melalui *facebook*, *website*, dan *email* saja mbak.

bagaimana Yayasan memanfaatkan jaringan sosial yang sudah ada?

kami memanfaatkannya untuk mencari orderan dan untuk lebih percaya satu sama lain.

dalam pemasaran, apakah para mitra yang bekerjasama itu ikut memasarkan produk?

iya mbak, mereka memberikan rekomendasi kepada teman mereka untuk pesan ke Yayasan.

P: siapa saja Pak mitra tersebut?

ada Inori Furniture, lalu sebelum covid itu ada juga PT. Yamakawa, BBRSD Solo dan beberapa TK yang sudah pernah memesan di kami.

apakah semua produk Yayasan atau hanya sebagian yang dibantu pemasarannya oleh mitra jaringan?

yang sesuai dengan kebutuhan mereka saja mbak. Ada yang memasarkan *furniture* kami, ada juga alat peraga pendidikan.

untuk kesepakatannya sendiri dalam memasarkan produk Yayasan bagaimana ya Pak?

N: ya ada harga tersendiri mbak. Biasanya nanti kami beri harga grosir.

Yayasan sendiri apakah melihat adanya kendala yang dialami para mitra dalam memasarkan produk?

kalau dari kami mungkin tidak melihat ya mbak. Karena mereka tidak pernah memberitahu kami juga.

apa tujuan yang melatarbelakangi Yayasan untuk bekerjasama dengan para mitra?

N: saling memanfaatkan untuk mendapatkan keuntungan satu sama lain saja mbak.

apakah Yayasan memiliki tujuan yang sama dengan para mitra yang bergabung dalam jaringan?

iya mbak, tujuannya supaya sama-sama mendapatkan keuntungan dan dapat mensejahterakan para difabel. Mereka bisa menjual produk lalu mendapatkan keuntungan dari penjualan tersebut, begitu juga kami menyanggupi keinginan mereka dan mendapatkan keuntungan.

dengan tujuan yang sama ini apakah membuat kuat jaringan yang sudah ada ini?

iya mbak, karena sama-sama untung.

bagaimana mengatasi mitra yang tujuannya mulai bertentangan dengan tujuan Yayasan?

N: selama ini belum pernah ada sih mbak.

untuk permainan anak itu kan Yayasan menggunakan cat khusus ya Pak? Ada tujuannya secara khusus tidak Pak?

iya mbak, untuk tujuannya itu supaya anak-anak saat bermain lebih aman mbak. Karena yang kita tahu juga bahwa anak-anak itu kalau main suka digigit dan dimasukkan ke mulut, jadi supaya mereka itu tidak terkena racun dari cat tersebut serta tidak mengganggu pernapasan mereka. Kita selalu memikirkan para mitra yang bekerjasama mbak, supaya mereka nyaman dengan hasil kerja kita dan pesan kesini lagi.

apakah kerjasama yang dilakukan dengan para mitra ini karena adanya hubungan pertemanan lama atau kekerabatan?

iya ada mbak. Seperti Inori Furniture itu terhubung karena dari hubungan pertemanan.

P: ada timbal balik gak Pak dari kerjasama ini?

N: timbal baliknya saling menguntungkan saja mbak.

kalau untuk Kerjasama yang terhenti atau putus karena hubungan pertemanan yang memburuk?

N: belum pernah mbak.

P: sudah berapa lama ya Pak hubungan terjalin dengan para mitra?

N: sudah dari awal Yayasan berdiri mbak.

dulu pernah ada gak ya Pak permasalahan dalam pertemanan yang mempengaruhi Kerjasama?

N: selama ini tidak pernah ada mbak.

apakah hubungan sosial antara Yayasan dengan mitra mempengaruhi perilaku mitra dalam jaringan kerjasama ini?

N: jadi semakin erat hubungannya mbak.

dengan adanya hubungan sosial ini mempengaruhi proses pengambilan keputusan?

tidak. Untuk pengambilan keputusan tetap ada di tangan Yayasan, kami juga tidak pernah memberikan dispensasi mbak. Maksudnya itu ya semua berdasarkan antrian. Kalau mitra ini baru masukin ya mereka harus antri, nanti kita kasih perhitungan jadinya tanggal berapa, gak bisa ngedesak hanya karena sudah berhubungan lama.

untuk peraturan yang mengatur kerjasama antara Yayasan dengan para mitra itu ada atau tidak Pak?

ada mbak, tapi tidak tertulis peraturannya apa-apa gitu. Lebih ke kontrak dan penyelesaian produk yang tepat waktu saja.

P: bagaimana Yayasan memperoleh keputusan atau kesepakatan dengan para mitra?

biasanya lebih ke produk yang akan dibuat dan keuntungan yang telah disepakati.

P: sanksi untuk mitra yang melanggar peraturan itu apa Pak?

untuk sanksinya nanti kami meminta pihak yang melanggar untuk membayar bahan dan jasa.

P: apa keputusan Yayasan terhadap mitra yang melanggar sanksi?

biasanya nanti dirundingkan lagi mbak, maunya mitra tersebut bagaimana dan ada kesepakatan di awal.

Yayasan pernah mendapat penghargaan dari Kerjasama jaringan sosial ini?

pernah mbak, dari BBRSD Solo, mereka memberikan penghargaan kepada.

**Transkrip wawancara**

**Nama: Sarinem**

**Posisi: Bendahara / kepala bagian toko**

**Tanggal: 12 April 2021**

**Tempat: Yayasan Penyandang Cacat Mandiri**

selamat pagi Bu. Maaf mengganggu waktunya ya Bu. Saya ijin untuk mewawancara Ibu.

iya mbak pagi. Silahkan mbak. Tapi maaf ya kalau ada pertanyaan yang tidak terjawab.

iya bu. Ini ada daftar pertanyaan dari saya. Kita mulai dari pertanyaan pertama ya Bu. Bagaimana awal Yayasan menjalin Kerjasama dengan para mitra?

melalui *online* mbak, seperti *facebook*. Tetapi ada juga yang datang langsung ke sini (Yayasan).

apa yang membuat Yayasan bersedia untuk menjalin hubungan dengan para mitra?

karena kami memproduksi mainan edukasi jadi pasar kami waktu itu adalah anak PAUD dan TK dan memulai menjalin hubungan dengan beberapa PAUD dan TK.

P: bagaimana Yayasan membangun hubungan dengan para mitra?

dari produksi mainan itu sendiri, banyak yang akhirnya bekerjasama. Tetapi untuk sekarang sedang bekerjasama dengan salah satu toko *furniture*.

P: untuk proses menentukan mitra sendiri bagaimana Bu?

biasanya lebih ke mitra yang sesuai pesannya dengan yang kami buat dan kami bisa.

pertama kali Yayasan membentuk jaringan itu kapan ya?

dari awal berdiri sudah ada mitra yang bekerjasama mbak.

mitra tersebut siapa saja ya Bu?

ada pak dedi itu dari Inori Furniture, lalu juga memberikan mitra Bambu Australi tetapi sekarang sudah tidak lagi selama pandemi ini.

P: untuk prosesnya bagaimana ya Bu?

mereka memberikan pesanan ke yayasan lalu kami menyanggupi dan mereka suka dengan kerja kami sehingga mitra tersebut nantinya membeli dan pesan lagi ke kami.

yang menjadi penggerak utamanya siapa ya Bu?

kami (Yayasan) mbak.

alasan membentuk jaringan ini apa ya Bu kalau boleh tahu?

mungkin untuk saling mendapatkan keuntungan ya mbak.

apakah kepentingan itu masih sama atau sudah berubah?

masih sama mbak, karena kita harus saling menguntungkan supaya tetap bertahan dan kerjasama berlanjut.

P: untuk anggota jaringan dari awal hingga saat ini apakah masih sama?

saya kurang tahu mbak, mungkin nanti bisa ditanyakan ke Pak Joko atau Mas Iskandar.

P: sekarang ke pemasaran ya Bu. Bagaimana Yayasan memasarkan produk?

melalui *online* dan *offline* mbak. Karena ada yang langsung datan ke sini untuk melihat produk kami. Biasanya juga yang datang untuk melihat kualitas barang kami, ada juga mereka datang untuk *request* pesanan yang mereka inginkan

P: strategi untuk memasarkan produk tersebut ada gak Bu?

untuk strateginya hanya melalui *online* dan kami menerima *request design* dari para pembeli.

P: media untuk pemasarannya apa Bu?

*online* saja mbak, sama dari mulut ke mulut mbak. Karena biasanya kami para anggota atau pembeli yang biasa beli disini akan bilang ke teman-teman mereka.

bagaimana Yayasan memanfaatkan jaringan sosial yang sudah ada?

lebih untuk memasarkan produk mbak.

apakah mitra dalam jaringan ikut membantu memasarkan produk?

iya mbak, mereka juga memasarkan produk-produk kami.

mitra tersebut siapa ya Bu? Yang ikut memasarkan.

ada Inori Furniture, lalu beberapa TK yang sering mengambil barang di kami sebelum pandemi.

P: apakah semua produk yang dibantu pemasarannya?

tergantung kebutuhan mereka mbak. Missal butuh *furniture*, ya mereka akan memasarkan *furniture*. Tapi kalau butuh mainan anak, ya mereka memasarkan mainan anak.

P: bagaimana kesepakatan Yayasan dengan mitra dalam memasarkan produk?

untuk kesepakatan nanti ada harga tersendiri bagi mitra yang memasarkan, dan ada pembagian harganya juga.

jika dari Yayasan apa melihat ada kendala yang dialami oleh para mitra yang membantu dalam memasarkan produk?

N: Yayasan tidak melihat kendala tersebut mbak.

tujuan yang melatarbelakangi Yayasan untuk bekerjasama dengan para mitra ini apa?

untuk mendapatkan keuntungan dari penjualan yang bisa untuk menyejahterakan anggota Yayasan mbak.

apakah Yayasan memiliki tujuan yang sama dengan tujuan para mitra saat bergabung dalam jaringan ini?

N: iya mbak, untuk mendapatkan keuntungan.

dengan tujuan yang sama ini membantu untuk memperkuat jaringan yang sudah ada?

N: iya mbak. Supaya kerjasama lebih erat serta saling percaya.

P: jika ada mitra yang tujuannya mulai bertentangan itu bagaimana Bu?

selama ini belum pernah ada yang bertentangan mbak. Mungkin jika ada, lebih baik memutus kerjasama atau akan dirundingkan kembali.

apakah ada tujuan khusus dalam menghasilkan produk yang dijual ke pasar, seperti menggunakan cat ramah anak dan lingkungan?

tujuannya supaya anak-anak yang bermain itu aman. Karena selain aman untuk digigit atau dimasukkan kedalam mulut, cat ini juga aman bagi pernapasan anak-anak. Tidak membuat sesak napas.

Kerjasama yang dilakukan dengan para mitra ini apa ada hubungannya dengan pertemanan atau kekerabatan?

iya mbak, yang Pak Dedi itu teman dari pengurus Yayasan. Dia juga yang mencarikan mitra-mitra yang mau bekerjasama.

ada timbal baliknya gak Bu dari kerjasama yang berdasarkan pertemanan atau kekerabatan?

ada mbak, timbal baliknya lebih ke penjualan yang terus meningkat ya mbak dan menjadi semakin erat pertemanannya.

pernah ada atau tidak kerjasama yang terhenti atau terputus karena hubungan pertemanan yang memburuk?

belum pernah ada mbak. Adanya malah semakin mempererat hubungan mereka.

berapa lama hubungan yang terjalin antara Yayasan dengan mitra?

dari awal mbak, tapi da juga yang baru dan ada juga yang terhenti karena pandemi ini.

pernah terjadi permasalahan dalam pertemanan yang kemudian mempengaruhi Kerjasama?

N: gak ada mbak. Hubungannya baik-baik saja.

apakah hubungan sosial antara Yayasan degan mitra mempengaruhi perilaku mitra dalam jaringan Kerjasama ini?

N: kurang tahu mbak kalau ini.

P: jika dalam pengambilan keputusan apakah terpengaruh?

sepertinya tidak terpengaruh mbak. Karena keputusan tetap ada ditangan Yayasan.

ada peraturan yang mengatur tentang Kerjasama antara Yayasan dengan para mitra?

gak ada mbak. Gak adaa peraturannya kok. Paling itu cuman untuk penyelesaian product harus tepat waktu aja mbak.

bagaimana Yayasan memperoleh keputusan atau kesepakatan dengan para mitra?

kurang tahu mbak. Nanti coba tanya ke Mas Iskandar dan Pak Joko ya.

ada sanksi tidak untuk mitra yang melanggar kerjasama?

mungkin tetap harus membayar dari awal kesepakatan ya mbak. Ntah memberikan DP dahulu atau bagaimana.

P: bagaimana keputusan Yayasan terhadap mitra yang melanggar sanksi?

    nanti akan dirundingkan lagi untuk keputusan tersebut oleh Yayasan dan pihak yang terkait.

P: penghargaan apa yang diperoleh dari kerjasama jaringan sosial ini?

N: waktu itu diberi penghargaan oleh BBRSD, selebihnya hanya keuntungan saja.



## **Transkrip wawancara**

**Nama: Iskandar**

**Posisi: Sekretaris / kepala bagian humas dan admin**

**Tanggal: 14 April 2021**

**Tempat: Yayasan Penyandang Cacat Mandiri**

P: pagi mas, kemarin saya yang WA ke Yayasan, untuk wawancara hari ini.

oh iya mbak, itu WA saya. Saya disini admin, jadi kalau ada apa-apa bisa langsung tanya ke saya saja.

baik mas, terima kasih. Saya mulai wawancaranya ya mas? Sebelumnya ini ada daftar pertanyaan dari saya.

yang ini to mbak daftarnya? Ini sudah saya *print* kemaren, sekalian saya juga diskusi dengan pak ketua hehe...

iya mas itu daftar pertanyaannya. Kita mulai ya mas, maaf saya rekam suaranya ya mas. Gimana awal Yayasan memulai Kerjasama dengan para mitra mas?

pertama itu dari *online* mbak, karena kita kan punya *website* yang dari awal kita rintis Yayasan ini. Selain itu juga dari teman ke teman sih mbak. Dari teman para pengrajin, atau dari teman para pembeli.

oo berarti dari pembeli itu mereka merekomendasikan Yayasan ini kepada teman-teman mereka ya mas?

iya mbak, nanti mereka bilang “kemaren teman saya pesan disini yang berbentuk ini, saya juga pengen pesan yang seperti itu”. Lalu nanti kami buat sesuai dengan yang mereka inginkan.

lalu apa yang menjadikan Yayasan bersedia untuk menjalin hubungan dengan para mitra?

mungkin dari sisi harga ya mbak, kalau kita memberikan harga yang pas lalu pembeli menyetujui biasanya nanti berjalan lama hubungannya. Jadi kalau mereka ada pesanan langsung pesan ke kita.

lalu bagaimana Yayasan membangun hubungan dengan para mitra?

melalui *online* tadi mbak.

untuk proses menentukan mitra itu sendiri bagaimana ya?

kita tidak memberikan kriteria sih mbak, yang penting pesanan cocok dan sesuai dengan yang kita buat dan mereka merasa puas saja.

P: kalau pertama kali membentuk jaringan kapan ya?

dari awal berdiri mbak. Karena di awal itu kan kita juga di bantu dengan beberapa pihak yang terlibat ya, lalu mereka mencoba untuk memasarkan juga produk-produk kami.

P: berarti di awal itu udah ada kesepakatan untuk pemasaran produknya ya?

bukan kesepakatan mbak, tapi lebih keinginan sendiri aja. Karena ada yang membantu pemasaran, ada juga yang hanya memberikan bantuan dan tidak berlanjut lagi.

P: mitra yang bekerjasama dari awal itu siapa saja mas?

ada beberapa mbak, mungkin salah satunya itu ada Inori Furniture, sebelum pandemi itu cukup banyak, tapi karena pandemi ini jadi banyak yang memutus, mungkin karena keadaan kayak gini ya mbak, jadi susah juga mencari pembeli.

iya mas, sekarang memang agak susah, ekonomi sedang hancur. Kalau untuk prosesnya sendiri gimana ya mas?

untuk prosesnya itu dari awal berdiri mbak, jadi dari kenalannya salah satu pendiri Yayasan, lalu juga dari pihak luar yang ikut membangun Yayasan.

P: untuk yang menjadi penggerak utamanya siapa ya mas?

Yayasan mbak, karena orang pada tertarik apalagikan yang ngerjakin difabel ya mbak, jadi pada pengen tahu kayak gimana sih produk jadinya, beda enggak dengan buatan orang normal lah ya mbak.

P: berarti mereka pada tertarik pada hasil produk para difabel ya mas?

iya mbak, gak jarang juga mereka pengen tahu proses pembuatannya juga.

alasan membentuk jaringan apa mas?

pertama yang pasti untuk memperkenalkan produk yang kami bikin ya mbak lalu supaya ada orderan terus mbak, kalau gak ada orderan ya para pekerja/pengrajin tidak bekerja dan terpaksa untuk dirumahkan, lalu nanti saat ada orderan baru dipanggil lagi. Kemarin juga sempat kita hanya menjual jasa pembuatan aja mbak, karena sama sekali gak ada yang order.

kepentingan tersebut masih sama atau tidak mas?

masih mbak, dari dulu tidak pernah berubah kok.

untuk anggota jaringan dari awal hingga saat ini masih sama atau tidak mas?  
udah berubah mbak.

kalau boleh tahu kenapa ya mas kok berubah?

salah satunya karena pandemi ini mbak, jadi yang dulunya selalu order jadi ilang.  
Tapi ada juga yang tetep order walaupun ordernya jadi sedikit karena pandemi.

oo begitu ya pak. Tapi tidak ada permasalahan dari Yayasan kan ya dalam menyelesaikan orderan?

N: selama ini gak pernah mbak, kita selalu menyelesaikan tepat waktu.

untuk pemasaran produknya tadi berarti melalui *online* dan *offline* yaitu dari teman keteman ya mas?

N: iya mbak betul.

P: strateginya ada gak mas dalam memasarkan produk?

N: strategi ini tidak ada yang khusus mbak, strategi ini mungkin sudah sering digunakan oleh orang-orang lain, kami memberikan harga yang sesuai dengan bahan yang ramah lingkungan serta memberikan yang terbaik untuk hasil produk maupun waktu penyelesaian yang cepat. Jadi nantinya kami akan *share* foto-foto produk kami berupa katalog, lalu mereka pilih sendiri dan kadang juga ada yang pengen pakek *design* mereka sendiri, jadi nanti kita tinggal membuat kesepakatan mengenai harga dan waktu pengerjaan. Jadi pembeli puas akan kerjaan kita dan kita juga senang mengerjakannya.

media untuk memasarkan produk itu apa aja mas?

kami ada *website*, *facebook*, dan *email*.

tidak mencoba melalui *instagram* mas? Karena sekarang baru rame jualan lewat *instagram*.

pengen mbak, tapi saya masih bingung foto-fotonya apa saja yang saya masukkan ke *instagram*. Mungkin nanti saat pesanan yang sekarang sedang dibuat ini selesai semua, baru nanti saya foto dan coba post ke *instagram*.

P: bagaimana Yayasan memanfaatkan jaringan sosial yang sudah ada?

untuk mencari orderan mbak. Karena semakin kita mengajak Kerjasama pihak lain, semakin banyak juga orderan yang masuk.

P: mitra-mitra tadi ada yang ikut memasarkan produk ya mas?

iya mbak, mereka ikut membantu memasarkan produk kita yang sesuai dengan kebutuhan mereka.

P: mitra tersebut siapa saja ya mas?

yang sekarang masih itu Inori Furniture, dulu sebelumnya ada juga PT. Yamakawa, ada TK juga mbak karena untuk mainan edukasi.

P: yang dibantu pemasarannya itu semua produk atau hanya sebagian?

tergantung pesanan mbak. Nanti kami memberikan katalog, dan mereka yang menentukan mau pesan yang mana. Kalau ingin pesan di luar katalog juga bisa, asalkan sudah ada kesepakatannya dulu.

P: kesepakatannya itu apa ya mas?

itu tuh lebih menasar ke harga yang cocok, pengrajin mampu untuk mengerjakan produk tersebut, waktu pengiriman yang sudah ditentukan.

P: untuk harga sendiri apakah ada perbedaan atau bagaimana?

nanti kami berikan harga reseller, lalu mereka nanti menentukan harga sendiri untuk memasarkan produk kami ke konsumen mereka.

ada kendala gak mas dari para mitra yang bekerjasama dalam memasarkan produk?

kami gak tahu ya mbak, karena mereka gak pernah bilang soalnya. Paling kalau biasanya pesan banyak trus tahu-tahu sedikit itu nanti mereka bilang karena peminatnya berkurang.

tujuan apa yang melatarbelakangi Yayasan untuk bekerjasama dengan para mitra?

tujuannya ya untuk saling mendapat keuntungan mbak. Mereka mendapat produk kami yang nantinya mereka jual lagi, dan kami mendapatkan keuntungan dari produk tersebut. Selain itu juga membuat yayasan bisa menjalin reasi supaya orderan terus berjalan.

saat para mitra bergabung itu memiliki tujuan yang sama dengan Yayasan?

semestinya sama mbak, kan supaya dapat untung.

dengan tujuan yang sama itu, apakah memperkuat jaringan ini?

iya mbak. Jadi saling menguntungkan satu sama lain. Mereka membutuhkan kita untuk membuat produk dan dijual, lalu kita membutuhkan mereka untuk mendapat keuntungan dan orderan.

bagaimana Yayasan mengatasi mitra yang tujuannya mulai bertentangan dengan tujuan?

N: belum pernah ada mbak.

P: yang saya tahu untuk permainan edukasi anak itu menggunakan cat khusus?

iya mbak kami menggunakan cat yang aman untuk anak, jadi saat mereka menggigit atau memasukkan ke dalam mulut itu aman dan tidak beracun.

Kerjasama yang dilakukan dengan para mitra itu terbentuk karena adanya hubungan pertemanan lama atau kekerabatan?

iya mbak, hubungan pertemanan dari pendiri Yayasan yang sekarang menjadi pengawas. Jadi awalnya itu pengawas berteman dengan pak dedy, lalu pak dedy ini yang memperkenalkan beberapa PT untuk bekerjasama dengan Yayasan. Bantuan-bantuan awal yang muncul itu juga awalnya hubungan dari pendiri Yayasan dengan negara-negara yang memberikan bantuan, waktu itu mereka sempat order juga beberapa kali lalu tidak muncul lagi.

jadi dulu sempat ada Kerjasama dengan pemberi bantuan ya mas? Tapi semenjak beberapa kali order lalu berhenti?

iya mbak, mungkin dari biaya pengiriman juga lumayan kan harganya.

ada timbal balik tidak mas saat kerjasama berdasarkan pertemanan itu?

timbal baliknya lebih saling menguntungkan saja mbak. Dan lebih mempererat pertemanan juga.

pernah ada kerjasama yang terhenti/putus karena hubungan pertemanan dengan mitra yang memburuk?

N: belum pernah ada mbak, malah semakin mempererat.

sudah berapa lama hubungan yang terjalin antara yayasan dengan mitra?

dari awal berdiri mbak.

pernah terjadi permasalahan dalam pertemanan yang kemudian mempengaruhi kerjasama?

N: gak ada mbak. Hubungannya adem ayem aja.

apakah hubungan sosial antara yayasan dengan mitra mempengaruhi perilaku mitra dalam jaringan kerjasama ini?

N: hubungannya tambah erat, dan semakin dekat.

dalam hubungan sosial antara yayasan dengan mitra mempengaruhi proses pengambilan keputusan dalam jaringan kerjasama ini?

enggak mbak, gak ada keuntungan lebih juga, semua diberikan berdasarkan hak pembeli dalam porsi yang sama. Misal mereka order dan kami juga sudah ada banyak antrian walaupun teman tetap harus sesuai urutan ordernya, gak bisa semena-mena.

P: ada peraturan yang mengatur tentang Kerjasama antara Yayasan dengan mitra?

gak ada peraturan mbak. paling Yayasan menyelesaikan waktu produksi tepat waktu berdasarkan kesepakatan awal yang sudah disepakati.

bagaimana Yayasan memperoleh keputusan atau kesepakatan dengan para mitra?

dari MOU yang telah dibuat, serta *design* dan waktu yang telah disepakati.

sanksi apa saja yang akan didapatkan mitra jika melanggar aturan kesepakatan?

nanti membayar denda yang telah disepakati. Kan di awal itu mereka membayar DP, nah nanti kalau tahu-tahu pembeli atau mitra tersebut hilang atau tidak ada kabar, kami biasanya sudah mensiasati dari uang DP tersebut mbak.

P: bagaimana keputusan yayasan terhadap mitra yang melanggar sanksi?

nanti kami rundingkan lagi, mau diputus kerjasamanya atau tetap dilanjutkan.

akan tetap melanjutkan hubungan ya mas? Walaupun sudah pernah melanggar?

ya bagaimana lagi mbak, karena kita membutuhkan orderan juga. Paling nanti kami beri peringatan dan DP yang diberikan lebih besar dari sebelumnya. Mungkin di awal 25%, kalau ingin bekerjasama lagi membayar DP nya bisa 30-50% supaya gak lari lagi.

P: dulu pernah ada mas yang tahu-tahu batal? Lalu gimana cara mengatasinya?

ada mbak. tapi biasanya yang perorangan. Ya kami ambil dari uang DP itu tadi. Kan DP itu sudah kami rinci supaya saat ada pembatalan tiba-tiba kita gak rugi, karena udah terbayar dengan uang DP tersebut untuk bahan dan jasa.

P: ada penghargaan yang diperoleh dari kerjasama jaringan sosial ini?

ada mbak. Diberi penghargaan oleh BBRSD Solo karena kita memberikan pelatihan kerja lapangan oleh peserta mereka.

P: baik mas, terima kasih atas waktu yang sudah diberikan kepada saya.

iya mbak sama-sama. Nanti kalau ada yang ditanyakan lagi bisa langsung WA saja.

P: baik mas.



## **Transkrip wawancara**

**Nama: Anton**

**Posisi: Anggota / kepala bagian produksi**

**Tanggal: 14 April 2021**

**Tempat: Yayasan Penyandang Cacat Mandiri**

pagi pak, hari ini saya akan mewawancara bapak ya. Disini bapak posisinya sebagai apa ya?

N: saya anggota sekaligus kepala produksi mbak.

P: oh iya pak, ini ada daftar pertanyaan untuk bapak.

terima kasih mbak, tapi saya meminta maaf jika ada pertanyaan yang tidak bisa saya jawab ya.

iya pak, tidak apa-apa. Menuju pertanyaan pertama ya pak, bapaktahu tidak awal mula yayasan menjalin kerjasama dengan para mitra?

setahu saya melalui *facebook* mbak. kalau yang datang langsung juga ada, tapi biasanya mereka tahu melalui internet.

oo berarti mereka melihat di internet ya pak, lalu datang langsung kesini?

iya mbak kayak gitu.

lalu apa yang membuat yayasan bersedia untuk menjalin hubungan dengan para mitra?

kami membutuhkan mitra mbak, apalagi pandemi gini bener-bener sepi mbak. Yang pesan juga cuman satu mitra dan perorangan. Kalau perorangan kan pesannya gak terlalu banyak ya mbak.

jika untuk membangun hubungan dengan para mitra sendiri itu bagaimana ya pak?

N: kita memberikan pelayanan yang terbaik mbak. Tidak mengecewakan pembeli.

kalau proses untuk menentukan mitra yang sesuai dengan yayasan bagaimana pak?

yang pas dan mau sama mau aja mbak. mau membeli produk kami dengan kuantiti yang banyak dan harga yang pas.

P: jadi gak ada kriteria khusus gitu ya pak?

kurang tahu mbak, tapi kalau yang saya tahu hanya tidak ada kriteria khusus. Hanya kami memberikan harga reseller untuk pembelian yang banyak.

P: kapan yayasan pertama kali mulai membentuk jaringan?

dari awal itu kami sudah membangun kerjasama dengan mitra-mitra lain mbak. ada yang berlanjut hingga sekarang, ada yang berhenti tengah jalan, ada juga yang berhenti karena pandemi ini mbak.

P: yang menjadi penggerak utama siapa ya pak?

yayasan mbak, kami memberikan yang terbaik mbak, dan menanyakan untuk kelanjutan kerjasama.

P: alasan membentuk jaringan ini apa pak?

alasanya itu karena awal kita membuat mainan anak, lalu membutuhkan mitra seperti TK, paud yang mau bekerjasama dengan kami. Lalu dari mainan anak ini, ada yang pesan *furniture*, yang menjadikan nama kita semakin di kenal masyarakat. Kemarin juga sempat waktu awal-awal covid itu kita hanya menjual jasa pembuatan aja mbak, karena sama sekali gak ada yang pesan produk kami.

P: kepentingan tersebut masih sama atau tidak pak?

masih sama mbak, tapi sekarang lebih fokus ke *furniture*, karena sekarang sekolah pada *online* dan mainan anak yang kayu sudah tersingkir dengan yang plastik-plastik serta harga yang lebih terjangkau.

lalu untuk anggota awal jaringan sampai dengan sekarang masih sama atau ada yang berubah?

N: udah berubah mbak, ada yang berhenti tadi.

P: untuk pemasaran produknya ini melalui *online* saja ya pak?

iya mbak, dan yang datang biasanya untuk melihat kualitasnya dulu lalu pesan melalui *online* juga. Ada juga anak-anak ISI ini kalau mau buat kerajinan atau mainan edukasi sebagai tugas sering kesini, nanti mereka memberikan *design* lalu kami yang membuatnya. Mbak ini yang bisa saya jawab saya centang saja ya? Karena saya gak begitu paham dengan permasalahan seperti ini.

oh iya pak, tidak papa. Untuk tujuan yang melatarbelakangi yayasan untuk bekerjasama itu apa ya?

saling menguntungkan saja mbak. mereka mendapat produk yang telah kami buat, dan kami mendapat uang dari hasil menjual produk.

apakah yayasan memiliki tujuan yang sama dengan tujuan para mitra saat bergabung dalam jaringan ini?

iya mbak, tujuannya sama-sama mendapat untung dan tidak merugikan satu sama lain mbak.

dengan tujuan itu memperkuat jaringan yang sudah ada tidak pak?

jelas iya mbak, kalau gak memperkuat ya gak bakal ada kerjasama.

pernah gak pak, selama bekerja disini itu ada mitra yang tujuannya mulai bertentangan dengan yayasan?

setau saya selama saya kerja disini dari awal didirikan itu belum pernah ada mbak. Semua tujuannya selalu sama mbak. Kecurangan pun kita gak pernah nemuin mbak. Karena semuanya butuh *feedback* ya mbak. Kita ngasih yang bagus, mereka juga jadi senang dengan kita dan menjadi menjalin kerjasama yang lama.

ada tujuan khusus gak pak saat menggunakan cat ramah anak dan ramah lingkungan?

tujuannya itu biar anak-anak kecil bisa main mainannya dengan aman mbak. biar gak keracunan dan tidak membuat sesak napas karena bau dari cat. Kami menggunakan cat dari Propan yang khusus mbak, walaupun warna-warni tetapi campuran dari cat sintetis ini air jadi aman untuk anak-anak. Cat ini cepat kering, ramah lingkungan, dan tidak beracun.

P:apakah Kerjasama yang dilakukan dengan para mitra terbentuk karena adanya hubungan pertemanan lama atau kekerabatan?

ada mbak, pendiri yayasan ini kan ada kenalan-kenalan lah dengan orang-orang yang bekerja menjual *furniture* dalam negeri maupun luar negeri mbak. barang kami ini di *ekspor* ke luar negeri. Jadi kami juga bangga mbak saat mengerjakan produk-produk ini.

P: biasanya dikirim kemana pak?

N: ada yang ke Australia, Jepang, Malaysia juga ada.

banyak juga ya pak, lalu pernah ada kerjasama yang putus karena hubungan pertemanan yang memburuk?

belum pernah ada mbak. mereka itu berhenti mungkin karena kemauan atau tidak ada permintaan ya mbak, jadi berhenti.

oo begitu ya pak, baiklah pak jika seperti itu. Terima kasih atas waktu yang sudah bapak luangkan.

sama-sama mbak, saya minta maaf ya tidak informatif dan menjawab apa adanya sekali.

P: tidak apa-apa pak.

