

BAB IV

KESIMPULAN

Penelitian ini mengulas mengenai identifikasi profil pebisnis perempuan, dalam hal ini anggota Dewan Pengurus Daerah (DPD) IWAPI Daerah Istimewa Yogyakarta. Pebisnis perempuan anggota IWAPI Yogyakarta berusia 41-50 tahun dan berstatus sudah menikah, mereka menyelesaikan pendidikan sampai jenjang SMU. Dari latar belakang pekerjaan sebelum berwirausaha, mereka pernah bekerja sebagai pegawai swasta/negeri dan sebagai ibu rumah tangga, mereka memasuki dunia bisnis karena keinginan untuk mandiri dan terdorong untuk mengembangkan keterampilan yang telah mereka miliki.

Pebisnis perempuan memulai usahanya pada periode 1996-2000, mereka bergerak di sektor jasa dengan menggunakan sumber modal yang berasal dari keluarga sendiri karena mereka mengalami kendala dalam akses permodalan ketika memulai bisnis. Mereka lebih banyak mempekerjakan karyawan perempuan daripada karyawan laki-laki. Perusahaan pebisnis perempuan yang diteliti termasuk skala usaha mikro, sebagian besar memiliki aset usaha dengan rentang antara <Rp 20.000.000 – Rp 50.000.000,- dan omzet usaha dengan rentang antara <Rp 50.000.000 – Rp 300.000.000,-.

Berdasarkan tabulasi silang antara jenis usaha dan pendidikan diperoleh bahwa pebisnis perempuan yang bergerak di sektor usaha jasa dan industri cenderung memiliki latar belakang pendidikan menengah yaitu SMU. Sedangkan pebisnis

perempuan yang bergerak di sektor perdagangan cenderung memiliki latar belakang tingkat pendidikan tinggi, yaitu jenjang akademika dan strata sarjana. Dan dari tabulasi silang antara jenis usaha dan ketrampilan dapat dilihat bahwa pebisnis perempuan yang bergerak di sektor jasa, perdagangan dan juga industri adalah mereka yang cenderung menguasai jenis ketrampilan khas perempuan (ketrampilan jahit-menjahit, olah makanan, olah kecantikan, merangkai bunga dan merangkai assesories. Posisi perempuan dalam dunia bisnis, dengan demikian, tidak hanya tingkah laku spirit kewirausahaan, namun juga bermakna aktivitas *gender* dalam suatu daerah *masculin*, kewirausahaan dan pebisnis adalah *male-gendered* konsep.



DAFTAR PUSTAKA

BUKU

Mangkunegara, Anwar Prabu.2003."Perencanaan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia".Refika Aditama.Bandung.

Mochamad, Nazir.1988."Metodologi Penelitian".Cetakan 3. Ghalia Indonesia. Jakarta. Pangestu, Subagyo Drs. 1979."Distribusi Frekuensi dan Ukuran-ukuran Statistik".Universitas Gajah Mada.Yogyakarta.

Singarimbun, Masri dan Sofian Effendi.1995."Metode Penelitian Survei". LP3S.Jakarta.

Soekanto

Subagyo, Pangestu Drs.1979."Distribusi Frekuensi dan Ukuran-ukuran Statistik".Universitas Gajah Mada.Yogyakarta.

Supardi.2005."Metode Penelitian Ekonomi dan Bisnis".UII Press.Yogyakarta.

Swedberg, Richard. 2003. "Principles of Economic Sociology". Princeton University Press-New Jersey.

NON BUKU/REFERENSI

Ahl,Helene.2006."Why Research on Women Entrepreneurs Needs New Directions". Baylor University.

Ayudarai, Selvalamar (selvalamar@ezucway.com) &M. Sadiq Sohail.2006."Profile of Women Entrepreneurs in a War-Torn Area:Case Studi of North East Sri Lanka".Journal of Developmental Entrepreneurship (JDE).

Bowen,D.D.&Hisrich R.D.1986."The female entrepreneur: A career development perspective, Academic Management Review". Journal of Developmental Entrepreneurship (JDE).

Buttner,E. H& Rosen, B.1988."Bank Loan Officers' Perceptions of Characteristics of Men,Women and Successful Entrepreneurs". Journal of Business Venturing.

Carter, N Williams&Reynolds, P.1997."Discontinuance among new firms in retail: The influence of initial resources, strategy and gender".
www.sbaer.uca.edu/research/icsb/2003/papers/269.doc

"Dan, Derap Perempuan pun Kian Bergemuruh". Kamis, 20 April 2006.
<http://www.swa.co.id/swamajalah/sajian/details.php?cid=1&id=4245>.

Daan, Stephen, Rebekah Bennett, Judy Drennan & Susan Dann. "Female Entrepreneurship in Australia: Revisited". conferences.anzmac.org/ANZMAC2006/.../Dann_Stephen3a.pdf.

Dale, Krueger. 2000. "Characteristic of The Female Entrepreneur". Journal of Business and Entrepreneurship, Maret 2000.
<http://findarticles.com/p/articles>

"Developing Women Entrepreneurs in South Asia". 2002.
www.unescap.org/tid/publication/indpub2401_chap2.pdf.

Frear, Dean. 2007. "Rural Female Entrepreneurs: A Demographic Survey in Rural Pennsylvania". The Jay S. Sidhu School of Business & Leadership, Wilkes University.

Greene, Patricia. 2002. "Women Entrepreneurs: Moving Front and Center". 2002. University of Missouri-Kansas City.

Haan Christian, Hans. 2004. "Small Enterprises: Women Entrepreneurs in the UAE". CLMRI, Dubai, United Arab Emirates. Email: clmri.res@tanmia.org.ae. Website: www.tanmia.ae.

Haynes, Paula J. Mei 1999. "A Profile of the Growing Female Entrepreneurs Segment". <http://www.allbusiness.com/finance/610335-1.html>.

Hisrich, R. D. & O'Brien, M. 1982. "The Woman Entrepreneur as a Reflection of the Type of Business. In K.H. Vesper (Ed.), *Frontiers of entrepreneurial research*". Babson College. Boston.

Hisrich, R. D. & Brush, C. G. 1984. "The woman entrepreneur: Management skills and business problems". Journal of Small Business Management. Wellesley, MA: Babson College. United States.

Johansson, Anders W. 2004. "Narrating the Entrepreneur". Mälardalen University, Sweden.

Jurnal Pebisnis Sejati: 27 Maret 2008. "Membangun Karakter". <http://www.pebisnis-sejati.blogspot.com/2008/03/membangun-karakter.html>.

Jurnal Pengkajian Koperasi Dan UKM Nomor 1 Tahun I – 2006,
http://www.smecca.com/kajian/files/jurnal/Hal_136.pdf.

- Kepler, Erin&Scott Shane.September 2007. “*Are Male and Female Entrepreneurs Really That Different?*”.www.sba.gov/advo/rsslibrary.html.
- Kroon, J.A., Van Aardt& J.C Visagie. 2001. “*Profile of Women Entrepreneurs in Home-Based Clothing*”. School of Business Management Potchefstroom University for CHE.
- Krueger, Dale.2000.“*Characteristic of The Female Entrepreneur*”. Journal of Business and Entrepreneurship, Maret 2000. <http://findarticles.com/p/articles>.
- Kumar M, Dileep Prof.2001.”*Problem of Women Entrepreneurs in India*”. http://www.indianmba.com/Faculty_Column/FC293/fc293.html.
- Kutani, Rana Ozen Dr&Dr. Serkan Bayraktaroglu. 1999. “*Female Entrepreneurs: Social Feminist Insights for Overcoming the Barriers*”. Sakarya University, The Faculty of Business Studies, Turkey.rkutanis@sakarya.edu.tr.
- Malaya, Milagros F. 2006. “*A Gender-based Analysis of Performance of Small and Medium Printing Firms in Metro Manila*”. Journal of International Women’s Studies Vol. 8.
- Malik, shiva&Taranjit Kaur Rao. January-Juni, 2008. “*Profile of women entrepreneurs-a case study of Chandigarh*”. Political Economy Journal of India. <http://findarticles.com/p/articles/>.
- Mankelow, Gary Bill Merrilees&Hayley Gardoll. 2000. “*A Profile of Rural Women Small Bussiness Owners:A Case Sudy*”.The Marketing and Enterprise Group The School of Management University of Newcastle Australia.
- Mayo, Donna T , Becherer, Richard C , Helms, Marilyn M.1998.”*Woman of Career and Career Target: A Comparison Intra-Grup From Manager, Entrepreneur, and Woman With the Hero Aspiration*”. Journal of Business and Entrepreneurship:October 1998. Association for Small Business and Entrepreneurship. ProQuest Information and Learning Company.
- Nguyen, Mai.2007.”*Women Entrepreneurs: Turning Disadvantages into Advantages*”. main@preflightventures.com. Di akses 24-09-2008.
- Pellegrino,E.T&Reece,B.L.1982.”*Perceived Formative and Operational Problems Encountered by Female Entrepreneurs in Retail and Service Firms*”. Journal of Small Business Management.

Sanyang, Saikou E&Wen-Chi Huang.2008."*Small and Medium Enterprise for Women Entrepreneurs in Taiwan*". National Pingtung University of Science and Technology, Taiwan. World Journal of Agricultural Sciences 4 (S): 884-890.

Scott, C. E. (1986)."*Why More Women are Becoming Entrepreneurs*". Journal of Small Business Management.

Sonia, Tiong Aguino.1998."*Women Entrepreneurs in SMEs in the Philippines*". Institute for Small Scale IndustriesUniversity of the Philippines.

Suhaimin, Taidin.2008."*Definisi, Pengertian & Takrifan Motivasi*". <http://www.ugmc.bizland.com/ak-ertimotivasi.htm>.

The Danish Agency for Trade and Industry. November 2000."*The Circumstances of WomenEntrepreneurs*". A/Shttp://www.ebst.dk/publikationer/rapporter/women_entrepreneurs/kap04.html.

Wiebe, Frank A.1990."*Entrepreneur Career Selection and Gender: A Socialization Approach*". Journal of Small Business Management. United States.

Yuan-Lai,Shin.1997."*Women Entrepreneurs in SMEs in Chinese Taipei*".Taiwan Institute of Economic Research.

Yuzzar, Ichsan. Maret 2008. "*Kependudukan dan Kehidupan Berkeluarga*". <http://yuzzsar.wordpress.com/materi-viii/>. Diakses 16 Juli 2009.

DATA ANGGOTA IWAPI DPD YOGYAKARTA

Data Anggota DPC Kulon Progo

No	DPC Kulon Progo	Alamat Rumah / Lokasi Usaha	Jenis Usaha
1.	Amin Shintawati	Kulonprogo / Bendungan Wates	Toko Bangunan
2.	Ny Anwar	Wates / Jl Sutijab Wates Kulonprogo	Toko Maya Elektronik
3.	Chalimi	Panjatan Wates / Jl Brigjend Katamso Wates	Jasa Angkutan
4.	Datik	Wates / Kedunggong Wates Kulonprogo	Retail/Perdagangan sembako
5.	Ny Dendi Waskita	Wates / Jl Sutijab 53 Wates	Toko Meubel
6.	Juminten	Gawok-Wates / Kompleks Ruko Gawok Wates	Rumah Makan
7.	Kretatik	Jl M Dawan Wates / Jl M Dawan Wates	Kue Kering
8.	Martini Anjarwati	Wates / Bantar Kulon Banguncipto Sentolo Kulonprogo	Salon&Spa
9.	Metia Herawati	Jl Sutijab Wates / Jl Sutijab Wates	Retail/Perdagangan sembako
10.	Nanik Suharsono	Jl Pangeran Diponegoro / Jl Pangeran Diponegoro Wates	Produksi garment
11.	Ndari Supriyono	Jl Tudori 3A Wates / Jl Tudori 3A Wates	Catering
12.	Ning Bambang Sucipto	Sentolo Kulonprogo / Jogoyudan Wates	Optik
13.	Nur Wahibah	Lendah Kulonprogo / Bendungan Wates	Fotocopy&Toko Alat Tulis
14.	Rahayu Agustin	Garongan Panjatan Wates / Pasar Wates Blok IIA Kulonprogo	Toko Pakaian
15.	Retno Budiarti	Sentolo Kulonprogo / Bendungan Wates	Toko Kain&Pakaian
16.	Retno Irianti	Mutihan Wates / Mutihan Wates Kulonprogo	Kontraktor
17.	Ny Ridwan	Mutihan Wates / Jl Brigjend Katamso Wates	Retail/Perdagangan sembako
18.	Rini Abdullah	Bendungan Wates / Jl Brigjend Katamso Wates	Produksi Konveksi
19.	Rubini Sukardi	Jogoyudan Wates / Jl Brigjend Katamso Wates	Salon Kecantikan

No	DPC Kulon Progo	Alamat Rumah / Lokasi Usaha	Jenis Usaha
20.	Sri Mulatsih	Pleret Kulonprogo / Pleret Kulonprogo	Toko Meubel
21.	Sri Panuju	Jogoyudan Wates / Durungan Gadingan No 13 Wates	Toko Perhiasan Emas
22.	Suharti	Wates Kulonprogo / Wates Kulonprogo	Retail/Perdagangan sembako
23.	Sulistyaningsih	Dipan RT 75 RW 34 Wates / Dipan RT 75 RW 34 Wates	Retail/Perdagangan sembako
24.	Sunarti Sunarto	Bendo-Lendah Kulonprogo / Srandakan Bantul	Produksi Konveksi
25.	Suprapti Wahyuni	Gadingan RT 42 RW 19 Wates / Gadingan RT 42 RW 19 Wates	Retail/Perdagangan sembako
26.	Ny Tugiyono	Jogoyudan Wates / Jogoyudan Wates	Catering
27.	Widiati Saridi, SPd	Gadingan Wates / Jl Sutijab 121 Wates	Toko Ukir Sari Meubel

Data Anggota DPC IWAPI Gunung Kidul

No	DPC Gunung Kidul	Alamat Rumah / Lokasi Usaha	Jenis Usaha
1.	Desiyanti	Ringinsari 88 Wonosari / Ringinsari 88 Wonosari	Retail/Perdagangan sembako
2.	Elzy Zuleny	Kepek I, Kepek Wonosari / Jl Ki Ageng Giring 189, Trimulyo Kepek	Retail/Perdagangan sembako
3.	Endang Retno Niyati	Ngagel, Karangmojo / Ngawis II Karangmojo, Wonosari	Mebel
4.	Haryati S	Kampung Ngawen / Jln Sumarwi 27 A Wonosari	Penginapan Losmen
5.	Henny Irawati	Perum Griya Mulia Asri II/H1 (Perum Cepoko Asri) Jln Wonosari km 8,5 / Perum Griya Mulia Asri II/H1 (Perum Cepoko Asri) Jln Wonosari km 8,5	Kue Brownies
6.	Ida Firmany	Jl Brigjend Katamso No. 36 Wonosari / Jl Brigjend Katamso No. 36 Wonosari	Retail/Perdagangan sembako

No	DPC Gunung Kidul	Alamat Rumah / Lokasi Usaha	Jenis Usaha
7.	Istimah	Jeru, Kepek Wonosari / Jeru, Kepek Wonosari	Retail/Perdagangan sembako
8.	Karnilasari	Jl Pramuka 10 Wonosari / Jl Pramuka Wonosari	Catering dan Roti
9.	Lanny Santoso	Purbosari Wonosari / Jl Sumarwi 27 Wonosari	Salon
10.	Linda Aryani	Jl Taman Bakti No 20 Blok II Wonosari / Jl Brigjend Katamso Wonosari	Retail/Perdagangan sembako
11.	Martiantanah	Karangmojo, Gunung Kidul / Ngagel Karangmojo Gunung Kidul	Toko Bangunan
12.	Nuning Sujiyatmi	Kepek I, Wonosari / Ki Ageng Giring 24, Kepek	Griya busana&Aneka snack
13.	Nur Rahayu	Kepek, Wonosari / Jln Brigjend Katamso 57 Wonosari	Konveksi (Kebaya dan Kebaya Pengantin Muslim)
14.	Rulani Suratno	Jl Ki Ageng Giring, Kepek Wonosari / Kepek I Kepek-Wonosari	Jual beli emas
15.	Shintawatie	Pandansari-Wonosari / Jl Kol Sugiono 24 Wonosari	Retail/Perdagangan sembako
16.	Siti Farikhah	Jl Agus Salim 15b Wonosari / Jl Agus Salim 15b Wonosari	Bakery/Toko Roti
17.	Sri Basuki	Purbosari No 51 AII Wonosari / Kampung Lor, Kampung Ngawen Wonosari	Rumah Makan
18.	Sri Dalyati	Karangmojo, Wonosari / Jl Pangarsan 24 Wonosari	Bengkel&Toko Alat Motor
19.	Sri Endang Sumaryatun	Brigjend Katamso No 47 Wonosari / Pandansari Wonosari	Toko Meubel
20.	Sri Sukamdinah	Purbosari 79 Wonosari / Purbosari 79 Wonosari	Retail/Perdagangan sembako
21.	Sujarti Suhartadi	Jl Brigjend Katamso 26-48 Wonosari / Jl Brigjend Katamso 26-48 Wonosari	Retail/Perdagangan sembako
22.	Sukinem Panudin	Jl Kol Sugiono No 33 Purbosari-Wonosari / Jl Kol Sugiono No 33 Purbosari-Wonosari	Bandeng Presto
23.	Sumirah	Jl Taman Bakti 14 Wonosari / Jl Taman Bakti 14 Wonosari	Retail/Perdagangan sembako
24.	Sumiyati Sutrisno	Karangmojo Wonosari / Jl Sumarwi 25 Wonosari	Retail/Perdagangan sembako

No	DPC Gunung Kidul	Alamat Rumah / Lokasi Usaha	Jenis Usaha
25.	Susilowati, SH	Playen / Jl Sumarwi 17 Wonosari	Retail/Perdagangan sembako
26.	Sutimah	Jeruk, Kepek Wonosari / Jeruk, Kepek Wonosari	Retail/Perdagangan sembako
27.	Titik Yulianti	Bandung Playen Wonosari / Jl Pramuka I Playen Wonosari	Retail/Perdagangan sembako
28.	Tri Endang Sulastinah	Jl Brigjend Katamso No 40 Wonosari / Jl Brigjend Katamso No 40 Wonosari	Persewaan Alat-alat Pesta
29.	Trusti Zumarwanti	Jl Taman Bakti 21 Wonosari / Ringinsari 428 Wonosari	Retail/Perdagangan sembako
30.	Tukini	Madusari Wonosari / Madusari Wonosari	Catering
31.	Yani Andarwati	Bandung Playen Wonosari / Bandung Playen Wonosari	Lestari Tata Boga Catering
32.	Dra Yayul Ningsih	Pangarsan No 30 Wonosari / Jln Pangarsan 8 Wonosari	Retail/Perdagangan sembako

Data Anggota DPC IWAPI Kota Madya Yogyakarta

No	DPC Kota Madya	Alamat Rumah / Lokasi Usaha	Jenis Usaha
1.	Alda Muhliza	Jl Gedong Kuning / Jl Gedong Kuning	Toko Kacamata&Jam
2.	Arini Soenjoyo	Perum Petinggen Permai Karangwaru / Jl Bugisan No 7/155	Produksi Handicraft
3.	Dewi Salsa	Jl Kenari 17 / Jl Kenari No 17	Catering
4.	Dini Suwarjono	Purwodiningratan / Jl KS Tubun No 101	Bakpia
5.	Dwi Widayati	Sekip / Jl C Simanjuntak No 51	Butik
6.	Edi Dewi Setyowati	Jl Suryoputran No 22 / Jl Suryoputran No 25	Produksi Konveksi
7.	Elvi Liziana	Jl Pramuka Umbulharjo / Jl Veteran 93 Umbulharjo	Snack
8.	Evy Irawati	Gang Permadi 105 Demangan Kidul / Jl Munggur 42	Hotel
9.	Fatma Arief Fianti	Jl Nogosari Kidul 14 / Jl Nogosari Kidul 14	Snack
10.	Fida Munawati	Surokarsan / Jl Tukangan No 29	Swalayan
11.	Hamidah	Jl Kusumanegara 143-145 / Jl Kusumanegara 143-145	Produksi Konveksi

No	DPC Kota Madya	Alamat Rumah / Lokasi Usaha	Jenis Usaha
12.	Harsanti Kusumaningtyas	Jl Sekip Blok U3 / Jl Sultan Agung no 103	Butik
13.	Hermin Diah Noor Kusuma	Komp PIKP 4 Jl Solo Km 6 / Komp PIKP 4 Jl Solo Km 6	Produksi Konveksi
14.	Ida Mufida Arman	Jl C Simanjuntak / Sekip M3 Yogyakarta	Produksi Konveksi
15.	Iriani Widjojokusuma	Puro Pakualaman / Puro Pakualaman	Percetakan
16.	Istiqomah Nuraini	Kompleks BPK No 8 Bener / Kompleks BPK No 8 Bener Yogyakarta	Produksi Konveksi
17.	Zuhriyah	Perum Petinggen Karangwaru / Macana 3/368 Yogyakarta	Retail/Perdagangan sembako
18.	Elis Septi Anggraeni	Jl Polowijan No 2 / Jl Polowijan No 2	Aneka Makanan
19.	Sri Witartini	Jl Langastran Lor 10 Kraton / Jl Langastran Lor 10 Kraton	Catering
20.	Ny Tujiharjo	Jl Mas Suharto No 10 / Jl Mas Suharto No 10	Catering
21.	Dyah Shinta Kusumaputri	Jl Panembahan 10 / Jl Panembahan 10	Retail/Perdagangan sembako
22.	Endang Sutantiningasih, S.Apt	Mergangsan / Jl Ireda 78 Mergangsan	Apotek
23.	Pratiwi Werdaningsih	Celeban UH III/662 A / Celeban UH III/662 A	Catering
24.	Bambang Aster	Monjali / Monjali	Bengkel&Toko Spare part Motor
25.	Budhi Hastuti Fachruddin	Purwodiningratan NG I/912 / Jl Mataram 33	Percetakan&Toko Alat Tulis PELANGI
26.	Mira Archiyati	Jl Tukangan No 29 / Jl Tukangan No 29	Produksi Konveksi
27.	Mufiedatun Sudarminto	Puro Pakualaman / Jl Patehan Kidul No 30	Produksi Konveksi
28.	Dra Murati Farida	Patehan Kidul No 31 / Patehan Kidul No 31	Produksi Konveksi
29.	Ninik Darmawan	Jl Wolter Monginsidi No 16 / Jl Bayangkara No 106	Toko Busana
30.	Nurhani Nazaruddin	Timoho II Gang Alamanda No 238A / Timoho II Gang Alamanda No 238A	Toko Snack
31.	Nurlaila	Jl Suryotomo No 28 / Jl Suryotomo No 29	Grosir Kacamata

No	DPC Kota Madya	Alamat Rumah / Lokasi Usaha	Jenis Usaha
32.	Pujiwati	Sosrowijayan / Jl Dr Wahidin No 40	Retail/Perdagangan sembako
33.	Ny Rachmat Nayadilaga	Polowijan / Jl Letjend Suprpto GT II/1330	Produksi Konveksi
34.	Retno Widianintyas	Demangan GK I/102 / Demangan GK I/102	Produksi Konveksi
35.	Rifzika Livia	Jl Nyi Achmad Dahlan No 17 / Jl Nyi Achmad Dahlan No 17	Catering
36.	Salmiah Molek	Jl Nyi Achmad Dahlan 65 / Jl Nyi Achmad Dahlan 65	Produksi Konveksi
37.	Siti Alfiah	Polowijan / Jl KH Achmad Dahlan 91	Optik
38.	Sofia Sutardja	Jl Wahid Hasyim No 75 / Jl Wahid Hasyim No 75	Toko Batik
39.	Sri Inisiah Rachmawati	Jl KH Achmad Dahlan 143 / Jl KH Achmad Dahlan 145	Optik
40.	Sri Listyowati	Jl Pramuka 5d Yogyakarta / Jl Pramuka 4d Yogyakarta	Kerajinan Perak
41.	Sri Pujiati	Jl Nitikan 77 Yogyakarta / Jl Nitikan 77 Yogyakarta	Catering
42.	Sri Subekti Kusmantoro	Jl Timoho II No 41 / Jl Timoho II No 41	Pengusaha Tanah
43.	Suhartini	Jl Laksda Adisucipto km 5,6 / Jogja Town House Nologaten	Toko Alat Listrik
44.	Sukinah Sumardjo	Jl HOS Cokroaminoto 95 / Jl Godean Km 5,6	Makanan Ternak
45.	Titik Priyono	Jl Margoyasan PA II/477 Yogyakarta / Jl Margoyasan PA II/477	Persewaan Mobil
46.	Yani Ambar	Rejowinangun / Jl Perintis Kemerdekaan No 87	Hotel&Griya Furniture
47.	Lusi LT	Jl Retno Inten 384 A Rejowinangun / Jl Retno Inten 384 A Rejowinangun	Catering
48.	Yune Prana El Zuhriaya	Sosrowijayan / Sosrowijayan	Toko Fashion

Data Anggota DPC Sleman

No	DPC Sleman	Alamat Rumah / Lokasi Usaha	Jenis Usaha
1.	Febri Nova Lentiq, S.Com	Jl Noyokerten Rt 03 Rw 37 Sendangtirto Berbah / Jl Tegaltirto No 57 Sendangtirto Berbah	Toko Pakaian
2.	Hj Yani Sapta Retno Dewi, BSC	Perum Candi Gebang Blok III/8 / Perum Candi Gebang Blok III/8	Retail Pakaian
3.	Reza Erlinda	Jl Kapas kledoan 74 Seturan /Jl Kapas Kledoan 74 Seturan	Produksi Konveksi
4.	Hj Deny Anjaswati, SH,M.Kn	Jl Raya Manukan Condong Catur / Jl Raya Manukan Condong Catur	Salon & Spa
5.	Retno Anggraeni	Minomartani / Jl Kaliurang	Foto Studio
6.	Anna Christiana	Jl Kaliurang Gang Timor Timur A.K No 37 / Jl Kaliurang Gang Timor Timur A.K No 37	Konveksi
7.	Anny Suryani	Jl Magelang Km 5,8 / Jl Ring Road Utara Sleman	Penginapan
8.	A. Soemadi	Jl Cendrawasih Demangan Baru Sleman / Jl Cendrawasih Demangan Baru Sleman	Salon
9.	Baiq Husnul Aini	Santan Gang II/23 Maguwoharjo Depok Sleman / Santan Gang II/23 Maguwoharjo Depok Sleman	Produksi Konveksi
10.	Djumarti Ismanto	Jl Magelang Km 5 / Jl Magelang Km 5	Retail/Perdagangan Sembako
11.	Dra SF Aswiana	Jl Tantular 414 B Pringwulung / Jl Tantular 414 B Pringwulung	Griya Busana
12.	Halida R Kusumaharta	Nandan Gang Jragem No 36A Rt 02 Rw 38 Sariharjo Ngaglik Sleman / Sariharjo Ngaglik	Toko Elektronik dan Komputer
13.	Harning YS	Jl Kaliurang Km 5 Srinindito 14 Sleman / Jl Kaliurang Km 5 Srinindito 14 Sleman	Produksi Konveksi
14.	Hedy Permana Martosubroto	Ngemplak Sleman / Jl Kaliurang KM 16,2 Kledokan Umbulmartani Ngemplak Sleman	Rumah Makan dan Optik
15.	Heru Martani	Jl Demangan Baru 5 Sleman / Jl Kebon Raya Rejowinangun	Salon
16.	Ida Indriyati	Jl Mangga 91 Gejayan Condong Catur Depok Sleman / Jl Mangga 91 Gejayan Condong Catur Depok Sleman	Produksi Konveksi
17.	Iin Iswandi	Mlati Sleman / Jl Kututegal Sinduadi Mlati, Sleman	Pemondokan

No	DPC Sleman	Alamat Rumah / Lokasi Usaha	Jenis Usaha
18.	Katarina Supomo	Maguwoharjo / Jl Laksda Adisucipto Km 8	Toko Meubel
19.	Kus Basuki	Jl Solo Km 12 Kalasan / Jl Solo Km 14 Kalasan	Rumah Makan
20.	Kusumawarnie	Jl Kaliurang Km 8,4 Sleman / Jl Damai 106, Jl Kaliurang Km 8,4 Sleman	Butik
21.	Lestari Heru Pratignyo	Jl Pringgodani 15 / Jl Pringgodani 15	Homestay
22.	Lies Slamet	Jl Banteng Raya, Kaliurang / Jl Banteng Raya Kaliurang	Toko Bangunan
23.	Mukidah Rachmad	Jl Kaliurang Km 5,7 Sleman / Jl Kaliurang Km 5,7 Sleman	Pemondokan
24.	Murti Endang Sungkono	Jl Cucok Rowo 3 Demangan / Jl Cucok Rowo 3 Demangan	Wartel
25.	Noor DJ Achmadi	Perum Tiara Citra B3 Maguwoharjo, Sleman / Perum Tiara Citra B3 Maguwoharjo, Sleman	Catering
26.	Rachmawan	Jl Kavling Madukismo No.8 Seturan / Jl Kavling Madukismo No.8 Seturan	Rumah Makan
27.	Retnaningsih Eni N	Jl Lemponsari No.136C Sariharjo, Ngaglik / Jl Lemponsari No.136C Sariharjo, Ngaglik	Toko Meubel
28.	Dra. Ribka Andriyanto	Jl Magelang Km 5,6 / Jl Magelang Km 5,6	Produksi Konveksi
29.	Rita Nurmurwani	Jl Godean Km 7,8 Desa Gesikan / Jl Godean Km 7,8 Desa Gesikan	Budidaya Jamur&Property
30.	Rum Handayani Suwito	Jl Palagan Rejodani Sleman / Jl Palagan Rejodani Sleman	Retail/Perdagangan Sembako
31.	Sri Purwodiharjo	Jl Karangkalasan Rt 3 Rw 1 Tirtomartani, Kalasan / Jl Karangkalasan Rt 3 Rw 1 Tirtomartani, Kalasan	Produksi Konveksi
32.	Siti Nurlaili	Jl Wahid Hasyim Nologaten / Jl Kemasan No 67 Al Kotagede	Produksi Handicraft (Perak)
33.	Sri Lestari	Perum Sleman Permai II blok J No 103 / Jl KH Acmad Dahlan 147	Ahli Kacamata
34.	Sri Muryani	Jl Magelang Km 6, Kututegal Sleman / Jl Magelang Km 6 No 41	Penggilingan&Unit Dagang hasil bumi

No	DPC Sleman	Alamat Rumah / Lokasi Usaha	Jenis Usaha
35.	Sri Pardiati Suprpto	Jl Demangan Baru No 10 / Jl Demangan Baru No10	Salon
36.	Sri Rahayu Soeliadi	Jl Kaliurang Km 10 Gentan / Jl Kaliurang Km 10 Gentan	Catering
37.	Sri Suhardini	Sinduadi Mlati / Pogung Dalangan Rt 10 Rw 27 Sinduadi Mlati	Pemondokan
38.	Sri Turasmini Supardi	Jl Palagan Tentara Pelajar No.30 Sleman / Jl Palagan Tentara Pelajar No.30 Sleman	Retail/Perdagangan Sembako
39.	Sri Wahyuni	Jl Magelang Km10 Ngancar Sridadi Sleman / Jl Magelang Km10 Ngancar Sridadi Sleman	Catering
40.	Subaniyah Sukarno	Jl Bayen Rt 6 Rw 2 Purwomartani Kalasan / Jl Bayen Rt 6 Rw 2 Purwomartani Kalasan	Retail/Perdagangan Sembako
41.	Suis Harinah Sutikno	Jl Jombor Baru Rt 06 Rw 20 Sinduadi Mlati, Sleman / Jl Jombor Baru Rt 06 Rw 20 Sinduadi Mlati, Sleman	Rumah Makan
42.	Ny Sukarno Diprojo	Jl Rogoyudan Sleman / Jl Magelang Km 4	Retail/Perdagangan Sembako
43.	Sully Megantari	Jl Batanghari B33 Nogotirto Elok III Godean / Jl Batanghari B33 Nogotirto Elok III Godean	Produksi Handicraft (Assesories)
44.	Ir Suryati Suharyo	Jl Kaliurang Km 5 Srinindito 14 Sleman / Jl Kaliurang Km 5 Srinindito 14 Sleman	Hotel/Penginapan
45.	Ny Suwardi	Jl Magelang Km 6 / Jl Magelang Km 6	Hotel/Penginapan
46.	Suyatmi	Jl Kututegal Sinduadi Mlati Sleman / Jl Kututegal Sinduadi Mlati Sleman	Retail/Perdagangan Sembako
47.	Tan Sophia	Jl Kantil V/353 Perum Condong Catur / Condong Catur&Semarang	Griya Batik
48.	Tatik Suryanto	Papringan / Jl Ampel 2 Papringan	Rumah Kost
49.	Vera Andriani	Gejayan / Gejayan	Furniture&Desain Interior
50.	Willy Santoso	Demangan Baru /Jl Kenari Demangan Baru	Produksi Konveksi
51.	Ida Rahayu	Perum Sendangtirto 10 Gandu / Perum Sendangtirto 10 Gandu	Snack

Data Anggota DPC Bantul

No	DPC Bantul	Alamat Rumah / Lokasi Usaha	Jenis Usaha
1.	Tri Wahyuni	Jl Wates Km 11 Bantul / Jl Bantul Km 11 Bantul	Salon
2.	Anita Kushartati	Perum Kertindah I Bantul / Bangunjiwo No 77 Kasihan Bantul	Handicraft
3.	Eni Kartika Dewi	Melikan Lor Bantul / Melikan Lor Bantul	Toko Elektronik
4.	Fauzan Noor	Jl Sudirman Bantul / Jl Sudirman Bantul	Snack
5.	Astuti, SE	Sanden Bantul / Sorobayan Sanden Bantul	Retail / Perdagangan Sembako
6.	Wijiyanti	Trimurti, Srandakan Bantul / Trimurti, Srandakan Bantul	Snack
7.	Dra. Ika Anis Dewantoro	Melikan Lor / Melikan Lor Bantul	Persewaan Mobil
8.	Istiatun Ismartoyo	Jl Noyokerten Rt 04 Rw 28 Sendangtirto / Jl Bakalan Bantul	Salon dan Catering
9.	Lanjariyatun Sujiono	Imogiri / Pucung Wukirsari Imogiri	Kerajinan Kulit
10.	Nurjayanti	Bogoran Tirenggo Bantul / Kurahan, Bantul	Gas Elpigi
11.	Nurni Maryani, SH	Jl Bantul Km 9 / Jl Bantul Km 9	Angkutan
12.	Retno Anggraeni	Melikan Kidul Bantul / Krajan Bantul	Bengkel&Spare part Motor
13.	Rinda Agustiani, Spd	Kamijoro Pajangan Bantul / Kamijoro Pajangan Bantul	Retail&Perdagangan Sembako
14.	Rusti	Sorobayan, Sanden / Gadingsari Sanden Bantul	Retail&Perdagangan Sembako
15.	Siti Chalimah	Melikan Lor Bantul / Kasongan No 19	Kerajinan Keramik (handicraft)
16.	Siti Hazimah	Depok Bantul / Depok Bantul	Retail&Perdagangan Sembako
17.	Siti Masiroh	Pundong / Nambangan Seloharjo, Pundong	Konveksi (Kebaya&Longtorso)
18.	Sri Astuti	Jl Wates Km 11 / Jl Wates Km 11 Bantul	Angkutan
19.	Sri Mulyono	Srandakan Bantul / Srandakan Bantul	Produksi Tahu
20.	Ismaryati Suryadi	Jl Bantul Km 6 / Jl Kemasan No 24-28 Kotagede	Produksi Konveksi

No	DPC Bantul	Alamat Rumah / Lokasi Usaha	Jenis Usaha
21.	Khaelesa Afiati	Warung Pedak Bantul / Kotagede	Rumah Makan
22.	Siti Nurlaili	Kotagede&Gang Lumbung Kretek Bantul / Jl Kemasan No 67 A1 Kotagede	Kerajinan Perak (handicraft)
23.	Sri Rusmini Ambar	Kretek Bantul / Kretek Bantul	Retail&Perdagangan Sembako
24.	Ny Sudibyoy	Ngabean Triharjo Pandak Bantul / Ngabean Triharjo Pandak Bantul	Kerajinan Bunga Kering (handicraft)
25.	Dra Suhartati	Giwangan / Kasongan	Kerajinan Keramik (handicraft)
26.	Sulistiyani	Mangiran Bantul / Mangiran Bantul	Retail&Perdagangan Sembako
27.	Sumiati Makmun	Melikan Lor Bantul / Melikan Lor Bantul	Perdagangan Sembako dan Salon
28.	Sunarsih Basuki	Melikan Kidul&Jl Wates KM 11 / Jl Wates KM 11	Toko Kayu
29.	Sunaryani	Kurahan Baru Bantul / Kurahan Baru Bantul	Fiberglass Handicraft
30.	Ir Susiliana	Jl Kasongan 19A Bantul / Jl Kasongan 19A Bantul	Toko Mutiara Jati
31.	Ny Sutodinarjo	Ngabean Triharjo Pandak / Ngabean Triharjo Pandak	Bunga Kering (Handicraft)
32.	Ny Syamsuddin	Banguntapan Batul / Tegal Tanaman 192 Giwangan	Toko Busana Muslim
33.	Tanti Sunarto	Kurahan Bantul / Kurahan Bantul	Salon
34.	Dra Tatik Setiyono	Jl HOS Cokroaminoto 50 Bantul / Jl HOS Cokroaminoto 50 Bantul	Toko Busana dan Sepatu
35.	Tatik Suwarni	Gading sari Sanden / Gading sari Sanden Bantul	Retail&Perdagangan Sembako
36.	Tutik Suburju	Kasongan / Kasongan	Keramik Handicraft
37.	Wiwini Mustaqim	Jl Bantul Km 9 / Jl Bantul Km 9	Toko Batik
38.	Yati Prabowo	Gadingsari Sanden Bantul / Gadingsari Sanden Bantul	Salon
39.	Yekti Kurniatie	Banguntapan / Jl Bangau 580 Banguntapan Bantul	Toko Buku
40.	Yuni Sulistiyanto	Krajan Bantul / Krajan Bantul	Toko Alat Olahraga
41.	Zubaidah	Krajan Bantul / Krajan Bantul	Retail&Perdagangan Sembako
42.	Wahyudianti	Bogoran, Trirenggo Bantul / Sorobayan Sanden Bantul	Retail&Perdagangan Sembako

Kuesioner Penelitian

Dengan hormat,

Kuesioner ini merupakan sebuah studi penelitian skripsi tentang “Profil Pebisnis Perempuan (Studi Kasus Anggota IWAPI DI Yogyakarta)”, dan tujuan dari penelitian ini adalah untuk tujuan ilmiah. Oleh karena itu, saya mahasiswi Sosiologi-Universitas Atmajaya mengharapkan sumbangan pemikiran Saudari dalam mengisi kuesioner ini untuk menjamin ketepatan data yang akan saya olah. Jawaban Saudari merupakan masukan yang sangat berharga bagi saya, terutama dalam menerapkan ilmu saya secara nyata dan membantu dalam penulisan skripsi ini. Untuk itu sudilah kiranya Saudari menjawab sesuai keadaan Saudari sesungguhnya.

Atas kesediaan Saudari, saya mengucapkan terima kasih atas waktu dan pendapat yang telah diberikan dalam mengisi kuesioner ini.

Petunjuk:

- ❖ Isilah pertanyaan dibawah ini sesuai kondisi Saudari sesungguhnya.
- ❖ Mohon bubuhkan **tanda lingkaran/tanda silang** pada jawaban yang Saudari pilih.

TERIMA KASIH

QUESTIONER

A. Identitas

Nama :

Alamat :

Tahun Berdirinya usaha :

Lokasi usaha :

1. Berapa usia anda saat ini?

- a. 21-30
- b. 31-40
- c. 41-50
- d. 51-60
- e. 60+

2. Apakah agama yang anda anut?

- a. Islam
- b. Kristen Protestan
- c. Katholik
- d. Budha
- e. Hindu

3. Tingkat pendidikan apa yang berhasil anda tamatkan?

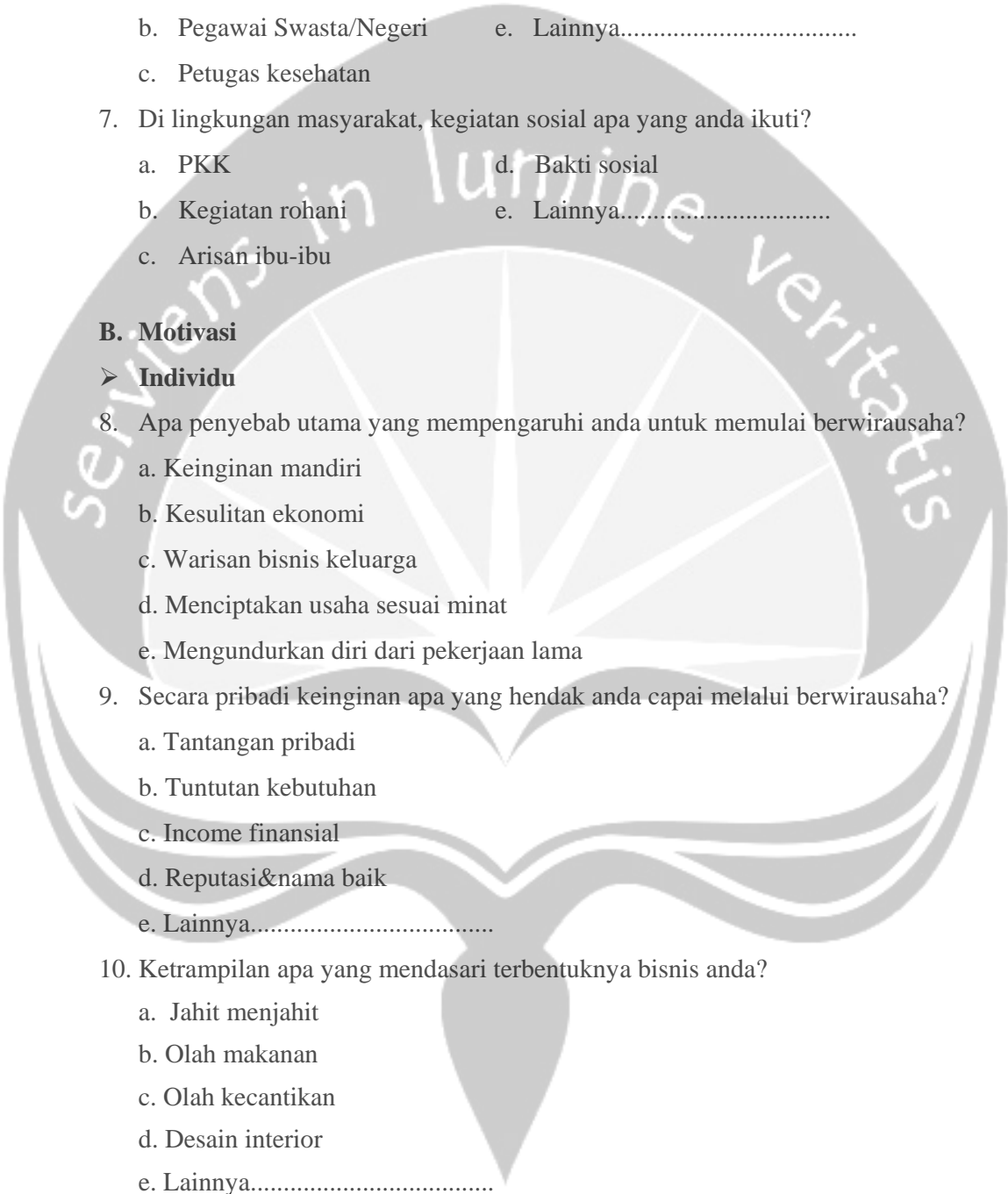
- a. SD
- b. SLTP
- c. SLTA
- d. Akademika D1-3
- e. Strata sarjana (S1, S2, S3)

4. Apa status perkawinan anda?

- a. sudah menikah
- b. belum menikah
- c. bercerai/ Divorced
- d. Janda (suami meninggal)
- e. lainnya.....

5. Berapakah jumlah anak anda?

- a. 1-2
- b. 3-4
- c. 5-6
- d. >6
- e. belum punya anak

- 
6. Apa pekerjaan sebelum anda berwirausaha?
- a. Ibu rumah tangga
 - b. Pegawai Swasta/Negeri
 - c. Petugas kesehatan
 - d. Pekerja seni
 - e. Lainnya.....
7. Di lingkungan masyarakat, kegiatan sosial apa yang anda ikuti?
- a. PKK
 - b. Kegiatan rohani
 - c. Arisan ibu-ibu
 - d. Bakti sosial
 - e. Lainnya.....

B. Motivasi

➤ **Individu**

8. Apa penyebab utama yang mempengaruhi anda untuk memulai berwirausaha?
- a. Keinginan mandiri
 - b. Kesulitan ekonomi
 - c. Warisan bisnis keluarga
 - d. Menciptakan usaha sesuai minat
 - e. Mengundurkan diri dari pekerjaan lama
9. Secara pribadi keinginan apa yang hendak anda capai melalui berwirausaha?
- a. Tantangan pribadi
 - b. Tuntutan kebutuhan
 - c. Income finansial
 - d. Reputasi&nama baik
 - e. Lainnya.....
10. Ketrampilan apa yang mendasari terbentuknya bisnis anda?
- a. Jahit menjahit
 - b. Olah makanan
 - c. Olah kecantikan
 - d. Desain interior
 - e. Lainnya.....
11. Pada awalnya, darimana anda mempelajari dasar dan cara-cara produksi hasil usaha anda?
- a. Otodidak

b. Buku panduan

c. Orang tua

d. Kerabat/teman

e. Lingkungan

12. Terkait pelatihan kewirausahaan, kursus apa yang pernah anda ikuti?

a. Ketrampilan/keahlian

b. Akutansi

c. Managemen usaha

d. Leadership bisnis

e. Lainnya.....

13. Kira-kira dalam satu hari berapa jam anda menghabiskan waktu untuk mengurus bisnis?

a. <3 jam

b. 3-6 jam

c. 6-9 jam

d. 9-12 jam

e. >12jam

➤ **Sosial**

14. Dari manakah sumber inspirator yang memotivasi anda untuk menjadi pengusaha?

a. Ide diri sendiri

b. Bisnis keluarga

c. Bisnis lingkungan

d. Pengusaha sukses

e. Lainnya.....

15. Bagaimana bentuk tanggapan dari keluarga atas keputusan anda berwirausaha?

- a. Memberikan sumbangsih perencanaan usaha
- b. Memberikan bantuan financial
- c. Menjadi mitra usaha
- d. Menjadi karyawan
- e. Tidak mendukung

16. Kegiatan apa yang anda lakukan untuk memperbanyak akumulasi pengetahuan bisnis?

- a. Perbanyak informasi pasar
- b. Masuk himpunan profesi
- c. Terlibat workshop bisnis
- d. Studi pustaka bisnis
- e. Lainnya.....

17. Modal Usaha

Sumber Modal	Kisaran modal bisnis
a. Modal pribadi	a. <Rp500.000,-
b. Rumah tangga/suami istri	b. Rp500.000 - Rp1.500.000,-
c. Bantuan kerabat/teman	c. Rp1.500.000-Rp 2.500.000,-
d. Pinjaman Bank	d. Rp2.500.000-Rp 3.500.000,-
e. Bantuan/pinjaman NGOs/LSM	e. >Rp3.500.000,-

18. Menurut perkiraan anda, berapakah kisaran aset dari bisnis anda?

- a. <Rp10.000.000,-
- b. Rp 10.000.000 – Rp 20.000.000,-
- c. Rp 21.000.000 – Rp 30.000.000,-
- d. Rp 31.000.000 – Rp 40.000.000,-
- e. >Rp 40.000.000,-

19. Darimanakah anda memperoleh alat-alat produksi untuk usaha anda?

- a. Membeli
- b. Sewa
- c. Warisan
- d. Pemberian/hibah
- e. Lainnya.....

20. Dengan siapa anda berdiskusi saat anda mengalami permasalahan bisnis?

- a. Keluarga
- b. Karyawan
- c. Sesama pengusaha
- d. Konsultan
- e. Lainnya.....

C. Organisasi Bisnis

21. Jenis usaha apa yang anda kelola?

- a. Produksi handicraft
- b. Retail/perdagangan sembako
- c. Produksi konveksi
- d. Jasa (.....)
- e. Lainnya.....)

22. Berdasarkan kategori perkembangan usia konsumen, siapakah pengguna hasil produksi dari bisnis yang anda jalankan?

- a. Balita
- b. Anak-anak
- c. Remaja
- d. Dewasa
- e. Semua usia

23. Darimana anda memperoleh ide untuk meningkatkan kualitas produk usaha?

- a. Browsing internet
- b. Buku & majalah
- c. Travelling
- d. Workshop usaha
- e. Lainnya.....

24. Dibandingkan usaha-usaha lainnya, apa keunggulan produk dari usaha yang anda jalankan?

- a. Kualitas
- b. Menguasai pasar
- c. Tidak ada produk lain
- d. Kreasi inovatif
- e. Lainnya.....

25. Di mana lingkup pasar dari hasil usaha anda?

- a. Lokal/area bisnis
- b. Luar kota
- c. Pasar nasional
- d. Pasar internasional (ekspor)
- e. Lainnya.....

26. Dari manakah anda merekrut karyawan yang anda libatkan dalam proses produksi bisnis anda?

- a. Keluarga
- b. Kerabat
- c. Teman
- d. Iklan
- e. Lainnya.....

27. Berdasarkan jenis kelamin, karyawan laki-laki atau perempuan yang paling banyak bekerja dalam usaha anda?

- a. > Perempuan
- b. > Laki-laki
- c. Proporsional laki-laki dan perempuan

28. Bagaimana sistem kerja karyawan yang anda terapkan dalam bisnis anda?

- a. Jam kerja tetap
- b. Fleksibel
- c. Sistem shift
- d. Sistem Part-time
- e. Lainnya.....

29. Jumlah karyawan berdasarkan Jenis Kelamin

Jumlah karyawan laki-laki	Jumlah karyawan perempuan
a. 1-5	a. 1-5
b. 6-10	b. 6-10
c. 11-15	c. 11-15
d. 16-20	d. 16-20
e. >20	e. >20

30. Siapakah rekan bisnis anda sewaktu memulai membuka usaha?

- a. Pihak Bank
- b. Koperasi
- c. Perusahaan
- d. Distributor
- e. Lainnya.....

31. Berdasarkan golongan jenis kelamin, dengan siapa anda sering mengadakan kerjasama bisnis?

- a. Pengusaha laki-laki
- b. Pengusaha perempuan
- c. Khusus pengusaha laki-laki
- d. Khusus pengusaha perempuan
- e. Proporsional pengusaha laki-laki&perempuan

32. Menurut perkiraan anda, berapa kisaran omzet dari bisnis anda perbulan?

- a. <Rp.10.000.000,-
- b. Rp10.000.000-Rp 20.000.000,-
- c. Rp 21.000.000,-Rp 30.000.000,-
- d. Rp 31.000.000-Rp 50.000.000,-
- e. Rp >Rp 50.000.000,-

33. Selaku perempuan yang bergerak dalam bisnis, persoalan apa yang menghambat anda ketika memulai bisnis?

- a. Lokasi bisnis
- b. Sulitnya akses permodalan
- c. Sumber tenaga kerja
- d. Regulasi hukum pemerintah
- e. Akses bahan baku

34. Kesulitan apa yang paling banyak anda alami selama mengelola bisnis saat ini?

- a. Status "perempuan"
- b. Lokasi usaha
- c. Sasaran produk
- d. Ketrampilan personality
- e. Lainnya.....

35. Dalam menjalankan usaha, siapakah yang paling banyak menjadi pesaing dari usaha anda?

- a. Pengusaha laki-laki
- b. Sesama pengusaha perempuan
- c. Pengusaha laki-laki&perempuan
- d. Tidak ada pesaing
- e. Lainnya.....

36. Langkah apa yang anda lakukan untuk mengatasi hambatan dalam usaha anda?

- a. Memperbaiki kinerja manajemen
- b. Menjaga kepercayaan mitra kerja&konsumen
- c. Meningkatkan kualitas produk&pelayanan
- d. Mengutamakan unsur kekeluargaan
- e. Lainnya.....

TERIMA KASIH



Dewan Perwakilan Cabang IWAPI DIY

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 Kulon Progo	27	13.5	13.5	13.5
	2 Kota Madya	48	24.0	24.0	37.5
	3 Gunung Kidul	32	16.0	16.0	53.5
	4 Sleman	51	25.5	25.5	79.0
	5 Bantul	42	21.0	21.0	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Tahun Berdiri Usaha

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1990	6	3.0	3.0	3.0
	1991	10	5.0	5.0	8.0
	1992	7	3.5	3.5	11.5
	1992 & 1998	1	.5	.5	12.0
	1993	11	5.5	5.5	17.5
	1994	14	7.0	7.0	24.5
	1995	4	2.0	2.0	26.5
	1996	16	8.0	8.0	34.5
	1997	17	8.5	8.5	43.0
	1998	15	7.5	7.5	50.5
	1998 & 2001	1	.5	.5	51.0
	1998 & 2002	1	.5	.5	51.5
	1999	21	10.5	10.5	62.0
	1999 & 2001	1	.5	.5	62.5
	2000	16	8.0	8.0	70.5
	2001	11	5.5	5.5	76.0
	2001 & 2004	1	.5	.5	76.5
	2002	19	9.5	9.5	86.0
	2003	11	5.5	5.5	91.5
	2004	8	4.0	4.0	95.5
	2005	6	3.0	3.0	98.5
	2006	2	1.0	1.0	99.5
	2007	1	.5	.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Usia (Tahun)

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 21 - 30	30	15.0	15.0	15.0
	2 31 - 40	52	26.0	26.0	41.0
	3 41 - 50	70	35.0	35.0	76.0
	4 51 - 60	48	24.0	24.0	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Agama

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 Islam	158	79.0	79.0	79.0
	2 Kristen Protestan	33	16.5	16.5	95.5
	3 Katrololik	8	4.0	4.0	99.5
	4 Budha	1	.5	.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Tingkat Pendidikan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 SD	1	.5	.5	.5
	2 SLTP	23	11.5	11.5	12.0
	3 SMU	90	45.0	45.0	57.0
	4 Akademika (D1 - D3)	55	27.5	27.5	84.5
	5 Strata Sarjana (S1.S2.S3)	31	15.5	15.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Status perkawinan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 Sudah menikah	161	80.5	80.5	80.5
	2 Belum menikah	1	.5	.5	81.0
	3 Bercerai	15	7.5	7.5	88.5
	4 Janda (Sudah meninggal)	23	11.5	11.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Jumlah anak

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 1 - 2	78	39.0	39.0	39.0
	2 3 - 4	91	45.5	45.5	84.5
	3 5 - 6	28	14.0	14.0	98.5
	4 > 6	2	1.0	1.0	99.5
	5 Belum punya anak	1	.5	.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Pekerjaan sebelum berwirausaha

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 Ibu RT	75	37.5	37.5	37.5
	2 Peg. Swasta/ Negeri	78	39.0	39.0	75.0
	3 Pekerja seni	4	2.0	2.0	95.5
	4 Pedagang	19	9.5	9.5	78.5
	5 Buruh	24	12.0	12.0	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Kegiatan Sosial yang anda ikuti

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 PKK	69	34.5	34.5	34.5
	2 Kegiatan rohani	53	26.5	26.5	61.0
	3 Arisan ibu ibu	46	23.0	23.0	84.0
	4 Bakti sosial	9	4.5	4.5	88.5
	5 Lainnya	23	11.5	11.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Item8 Motivasi - Individu-Penyebab Utama Berwirausaha

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 Keinginan mandiri	60	30.0	30.0	30.0
	2 Kesulitan ekonomi	18	9.0	9.0	39.0
	3 Warisan bisnis keluarga	31	15.5	15.5	54.5
	4 Menciptakan usaha sesuai minat	58	29.0	29.0	83.5
	5 Mengundurkan diri dari pekerjaan lama	33	16.5	16.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Item9 Motivasi - Individu-Keinginan yang dicapai melalui wirausaha

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 Tantangan pribadi	62	31.0	31.0	31.0
	2 Tuntutan kebutuhan	32	16.0	16.0	47.0
	3 Income Finansial	57	28.5	28.5	75.5
	4 Reputasi & nama baik	11	5.5	5.5	81.0
	5 Lainnya	38	19.0	19.0	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Item10 Motivasi - Individu-Ketrampilan dasar

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 Jahit menjahit	35	17.5	17.5	17.5
	2 Olah makanan	36	18.0	18.0	35.5
	3 Olah kecantikan	11	5.5	5.5	41.0
	4 Desain interior	15	7.5	7.5	48.5
	5 Ukir kayu	16	8.0	8.0	15.5
	6 Ukir fiberglass	22	11.0	11.0	12.5
	7 Merangkai bunga	30	15.0	15.0	43.0
	8 Merangkai assesories	35	17.5	17.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Item11 Motivasi - Individu-awal mempelajari cara produksi usaha

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 Otodidak	99	49.5	49.5	49.5
	2 Buku panduan	9	4.5	4.5	54.0
	3 Orang tua	43	21.5	21.5	75.5
	4 Kerabat / teman	29	14.5	14.5	90.0
	5 Lingkungan	20	10.0	10.0	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Item12 Motivasi - Individu-Pelatihan Kewirausahaan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 Keterampilan/ keahlian	57	28.5	28.5	28.5
	2 Akuntansi	51	25.5	25.5	54.0
	3 Managemen usaha	65	32.5	32.5	86.5
	4 Leadership bisnis	12	6.0	6.0	92.5
	5 Lainnya	15	7.5	7.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Item13 Motivasi - Individu-Waktu Mengurus Usaha

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 < 3 jam	12	6.0	6.0	6.0
	2 3 - 6 jam	103	51.5	51.5	57.5
	3 6 - 9 jam	67	33.5	33.5	91.0
	4 9 - 12 jam	17	8.5	8.5	99.5
	5 > 12 jam	1	.5	.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Item14 Motivasi - Sosial-Sumber inspirator bisnis

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 Ide diri sendiri	116	58.0	58.0	58.0
	2 Bisnis keluarga	39	19.5	19.5	77.5
	3 Bisnis lingkungan	21	10.5	10.5	88.0
	4 Pengusaha sukses	18	9.0	9.0	97.0
	5 Lainnya	6	3.0	3.0	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Item15 Motivasi - Sosial-Bentuk tanggapan keluarga

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 Memberikan sumbangsih perencanaan usaha	64	32.0	32.0	32.0
	2 Memberikan bantuan finansial	49	24.5	24.5	56.5
	3 Menjadi mitra usaha	68	34.0	34.0	90.5
	4 Menjadi karyawan	17	8.5	8.5	99.0
	5 Tidak mendukung	2	1.0	1.0	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Item16 Motivasi - Sosial-Kegiatan akumulasi bisnis

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	66	33.0	33.0	33.0
	2	59	29.5	29.5	62.5
	3	28	14.0	14.0	76.5
	4	32	16.0	16.0	92.5
	5	15	7.5	7.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Item17a Motivasi - Sosial - sumber modal

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	24	12.0	12.0	12.0
	2	105	52.5	52.5	64.5
	3	24	12.0	12.0	76.5
	4	43	21.5	21.5	98.0
	5	4	2.0	2.0	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Item17b Motivasi - Sosial - Kisaran modal

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	17	8.5	8.5	8.5
	2	54	27.0	27.0	35.5
	3	32	16.0	16.0	51.5
	4	52	26.0	26.0	77.5
	5	45	22.5	22.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Item18 Motivasi - Sosial-Kisaran asset

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 < Rp. 20.000.000	2	1.0	1.0	1.0
	2 Rp. 20.000.000 - Rp. 29.000.000	4	2.0	2.0	3.0
	3 Rp. 30.000.000 - Rp. 39.000.000	5	2.5	2.5	5.5
	4 Rp. 40.000.000 - Rp. 49.000.000	181	90.5	90.5	96.5
	5 > Rp. 40.000.000	8	4.0	4.0	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Item19 Motivasi - Sosial-Memperoleh alat-alat produksi

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 Membeli	143	71.5	71.5	71.5
	2 Sewa	1	.5	.5	72.0
	3 Warisan	22	11.0	11.0	83.0
	4 Pemberian/ hibah	4	2.0	2.0	85.0
	5 Lainnya	30	15.0	15.0	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Item20 Motivasi - Sosial-Partner diskusi

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 Keluarga	103	51.5	51.5	51.5
	2 Karyawan	20	10.0	10.0	61.5
	3 Sesama pengusaha	9	4.5	4.5	66.0
	4 Konsultan	8	4.0	4.0	70.0
	5 Lainnya	60	30.0	30.0	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Item21 Organisasi Bisnis-Jenis usaha

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 Jasa	96	48.0	48.0	96.5
	2 Perdagangan	65	32.5	32.5	74.5
	3 Industri	39	19.5	19.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Item22 Organisasi Bisnis-Konsumen

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2 Anak anak	2	1.0	1.0	1.0
	3 Remaja	3	1.5	1.5	2.5
	4 Dewasa	62	31.0	31.0	33.5
	5 Semua usia	133	66.5	66.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Item23 Organisasi Bisnis-Sumber ide meningkatkan kualitas

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 Browsing internet	11	5.5	5.5	5.5
	2 Buku/ majalah	56	28.0	28.0	33.5
	3 Travelling	16	8.0	8.0	41.5
	4 Workshop usaha	33	16.5	16.5	58.0
	5 Lainnya	84	42.0	42.0	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Item24 Organisasi Bisnis-Keunggulan produk

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 Kualitas	79	39.5	39.5	39.5
	2 Menguasai pasar	36	18.0	18.0	57.5
	3 Tidak ada produk lain	1	.5	.5	58.0
	4 Kreasi inovatif	34	17.0	17.0	75.0
	5 Lainnya	50	25.0	25.0	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Item25 Organisasi Bisnis-Lingkup pasar usaha

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 Lokal/ area bisnis	113	56.5	56.5	56.5
	2 Luar kota	5	2.5	2.5	59.0
	3 Pasar nasional	5	2.5	2.5	61.5
	4 Pasar internasional	2	1.0	1.0	62.5
	5 Lainnya	75	37.5	37.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Item26 Organisasi Bisnis-Merekrut karyawan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 Keluarga	12	6.0	6.0	6.0
	2 Kerabat	81	40.5	40.5	46.5
	3 Teman	54	27.0	27.0	73.5
	4 Iklan	32	16.0	16.0	89.5
	5 Lainnya	21	10.5	10.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Item27 Organisasi Bisnis-Jumlah Karyawan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 >Perempuan	121	60.5	60.5	98.5
	2 >Laki-laki	52	26.0	26.0	78.5
	3 Prop laki-laki perempuan	27	13.5	13.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Item28 Organisasi Bisnis-Sistem kerja karyawan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.Full time	119	59.5	59.5	59.5
	2 Fleksibel	10	5.0	5.0	64.5
	3 Sistem shift	58	29.0	29.0	93.5
	4 Sistem part time	2	1.0	1.0	94.5
	5 Lainnya	11	5.5	5.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Item29a Organisasi Bisnis - Jumlah kary. Laki laki

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 1 - 5	108	54.0	59.3	59.3
	2 6 - 10	47	23.5	25.8	85.2
	3 11 - 15	20	10.0	11.0	96.2
	4 16 - 20	5	2.5	2.7	98.9
	5 > 20	2	1.0	1.1	100.0
	Total	182	91.0	100.0	
Missing	System	18	9.0		
	Total	200	100.0		

Item29b Organisasi Bisnis - Jumlah kary. Perempuan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 1 - 5	95	47.5	49.2	49.2
	2 6 - 10	60	30.0	31.1	80.3
	3 11 - 15	18	9.0	9.3	89.6
	4 16 - 20	10	5.0	5.2	94.8
	5 > 20	10	5.0	5.2	100.0
	Total	193	96.5	100.0	
Missing	System	7	3.5		
	Total	200	100.0		

Item31 Organisasi Bisnis-Rekan bisnis berdasar jenis kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 Pengusaha laki laki	71	35.5	35.5	35.5
	2 Pengusaha perempuan	61	30.5	30.5	66.0
	3 Khusus pengusaha laki laki	9	4.5	4.5	70.5
	4 Khusus pengusaha perempuan	2	1.0	1.0	71.5
	5 Proporsional pengusaha laki dan perempuan	57	28.5	28.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Item32 Organisasi Bisnis-Omzet usaha

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 < Rp. 10.000.000	24	12.0	12.0	12.0
	2 Rp. 10.000.000 - Rp. 20.000.000	45	22.5	22.5	34.5
	3 Rp. 21.000.000 - Rp. 30.000.000	43	21.5	21.5	68.5
	4 Rp. 31.000.000 - Rp. 50.000.000	70	35.0	35.0	91.0
	5 > Rp. 50.000.000	18	9.0	9.0	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Item33 Organisasi Bisnis-Kendala awal usaha

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 Lokasi bisnis	30	15.0	15.0	15.0
	2 Sulitnya akses permodalan	78	39.0	39.0	54.0
	3 Sumber tenaga kerja	55	27.5	27.5	81.5
	4 Regulasi hukum pemerintah	2	1.0	1.0	82.5
	5 Akses bahan baku	35	17.5	17.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Item34 Organisasi Bisnis-Persoalan selama usaha

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 Status perempuan	28	14.0	14.0	14.0
	2 Lokasi usaha	25	12.5	12.5	26.5
	3 Sasaran produk	45	22.5	22.5	49.0
	4 Keterampilan personality	68	34.0	34.0	83.0
	5 Lainnya	34	17.0	17.0	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Item35 Organisasi Bisnis-Pesaing usaha

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 Pengusaha laki laki	17	8.5	8.5	8.5
	2 Sesama pengusaha perempuan	37	18.5	18.5	27.0
	3 Pengusaha laki laki & perempuan	141	70.5	70.5	97.5
	4 Tidak ada pesaing	4	2.0	2.0	99.5
	5 Lainnya	1	.5	.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Item36 Organisasi Bisnis-Langkah mengatasi hambatan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 Memperbaiki kinerja managemen	14	7.0	7.0	7.0
	2 Menjaga kepercayaan mitra kerja & konsumen	63	31.5	31.5	38.5
	3 Meningkatkan kualitas produk & pelayanan	87	43.5	43.5	82.0
	4 Mengutamakan unsur kekeluargaan	8	4.0	4.0	86.0
	5 Lainnya	28	14.0	14.0	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
*	200	100.0%	0	.0%	200	100.0%

* **Crosstabulation**

			Tingkat Pendidikan			Total
			1 Rendah	2 Menengah	3 Tinggi	
Jenis Usaha	1 Jasa	Count	6	51	39	96
		% within	6.3%	53.1%	40.6%	100.0%
		% of Total	3.0%	25.5%	19.5%	48.0%
	2 Perdagangan	Count	12	20	33	65
		% within	18.5%	30.8%	50.8%	100.0%
		% of Total	6.0%	10.0%	16.5%	32.5%
	3 Industri	Count	6	19	14	39
		% within	15.4%	48.7%	35.9%	100.0%
		% of Total	3.0%	9.5%	7.0%	19.5%
Total	Count	24	90	86	200	
	% within	12.0%	45.0%	43.0%	100.0%	
	% within	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
	% of Total	12.0%	45.0%	43.0%	100.0%	

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
*	200	100.0%	0	.0%	200	100.0%

* **Crosstabulation**

			Jenis Ketrampilan		Total
			1 Khas Perempu an	2 Tidak Khas Perempu an	
Jenis Usaha	1 Jasa	Count	72	24	96
		% within	75.0%	25.0%	100.0%
		% within	49.0%	45.3%	48.0%
		% of Total	36.0%	12.0%	48.0%
	2 Perdagangan	Count	47	18	65
		% within	72.3%	27.7%	100.0%
		% within	32.0%	34.0%	32.5%
		% of Total	23.5%	9.0%	32.5%
	3 Industri	Count	28	11	39
		% within	71.8%	28.2%	100.0%
		% within	19.0%	20.8%	19.5%
		% of Total	14.0%	5.5%	19.5%
Total	Count	147	53	200	
	% within	73.5%	26.5%	100.0%	
	% within	100.0%	100.0%	100.0%	
	% of Total	73.5%	26.5%	100.0%	

INTERVIEW

Keterangan:

P : Peneliti

R : Responden

1. Ibu Budhi Hastuti/Ny Tuti Fachruddin (Pemilik Percetakan&Toko Alat Tulis UD PELANGI, Anggota IWAPI DPC KOTAMADYA)

P : Ibu Tuti bisa Ibu ceritakan bagaimana awal memulai usaha percetakan ini?

R : Saya membuka di bidang percetakan pada tahun 1994, saya merintis usaha dari usaha rumahan (*home industry*) di wilayah Purwodiningratan NG I/912 dengan nama "Percetakan&Toko Alat Tulis UD PELANGI". Usaha ini saya buka setelah menikah dengan Bapak Fachruddin di karenakan pada saat itu suami saya masih menempuh pendidikan Strata Sarjana dan dosen-dosennya memerlukan kebutuhan cetak buku. Saya membuka usaha awalnya hanya sebagai pendukung suami, agar saya tidak terlalu bergantung ke suami apalagi saat itu suami juga harus memikirkan biaya kuliahnya, dulu saya tidak begitu serius menjalankan usaha ini yah yang penting cukup buat keperluan sehari-hari namun lama- kelamaan kesadaran saya muncul kalau usaha itu tidak ditekuni secara profesional tidak akan maju dan kalah dengan para pesaing-pesaing usaha. Kesadaran saya muncul melalui pergaulan dengan teman-teman sesama pengusaha dan saya mendapatkan banyak masukan, apa yang harus saya lakukan dan apa yang tidak harus saya lakukan. Dalam usaha percetakan ini awalnya saya bertindak di bagian produksi sekaligus finishing, sedangkan suami sebagai marketing dan dibantu 1 orang karyawan yang mengoperasikan mesin cetak tradisional (*handpress*). Setelah suami (Bapak Fachruddin) diterima sebagai PNS, saya secara total mengurus usahanya sendiri. Pada tahun 1998 saya mulai mengembangkan usaha dengan membeli mesin produksi mini *off set* dan kredit ruko di Jl Mataram 33 Yogyakarta yang saat ini menjadi kantor percetakan PELANGI, pada waktu itu saya merasa peningkatan usaha nya berjalan lamban.

P : Faktor apa yang menyebabkan lambannya peningkatan usaha yang Ibu jalankan dan langkah apa yang Ibu lakukan untuk mengatasinya?

R : Adanya keterbatasan wawasan dan pengetahuan yang saya miliki terutama dibidang percetakan, untuk itu saya menerapkan sistem *learning by doing* dan berkonsultasi dengan Lembaga Pengabdian Masyarakat (LPM) Fakultas Ekonomi UGM tentang *lay out* yang efisien. Selain itu, saya sebagai ibu rumah tangga dan wirausaha mengalami kendala multifungsi dan merasa dibatasi oleh budaya jawa melalui doktrin bahwa laki-laki adalah pemimpin rumah tangga namun saya menerima doktrin ini secara utuh dalam hidup saya. Saya membuka usaha awalnya hanya sebagai pendukung suami namun lama-kelamaan kesadaran saya muncul kalau usaha itu tidak ditekuni secara profesional tidak akan maju dan kalah dengan para pesaing-pesaing usaha. Kesadaran saya muncul melalui pergaulan dengan teman-teman sesama

pengusaha dan saya mendapatkan banyak masukan, apa yang harus saya lakukan dan apa yang tidak harus saya lakukan.

P : Bagaimana respon keluarga terutama anak-anak ketika Ibu memutuskan untuk bekerja membuka usaha sendiri?

R : Responnya sangat positif saya memperoleh dukungan dari orang tua saya yang membantu memberikan penjelasan kepada ketiga anak saya, apabila ibu kamu tidak bekerja dan hanya bapakmu saja sebagai PNS maka kesejahteraan mu untuk sekolah itu tidak mencukupi, orang tua saya memberikan pemahaman begitu kepada anak-anak saya. Dengan adanya bentuk dukungan tersebut, ketiga anak saya tidak ada yang protes dan bisa memahami pekerjaan ibu mereka. Di sisi lain, dalam lingkungan keluarga saya juga menanamkan landasan agama yang kuat terhadap ketiga anak saya, sehingga mereka mengetahui bagaimana menjadi anak-anak yang baik. Saya juga sangat memperhatikan lingkungan pendidikan anak-anak saya, dari SD saya menyekolahkan ketiga anak saya di Muhammadiyah, dan untuk SLTP saya memasukkan ketiga anak saya ke Sekolah Negeri karena pada taraf tersebut tingkat pergaulan mereka sudah sangat kompleks.

P : Cara atau kiat apa yang Ibu lakukan untuk menjaga kelancaran usaha Ibu agar tetap bertahan atau semakin bertambah maju?

R : Saya aktif mencari tahu fasilitas pelatihan atau program bagi kemajuan UKM baik Pemerintah maupun organisasi IWAPI dan dari segi intern manajemen bisnis saya melakukan pendelegasian tugas yaitu, saya membuat sistem kemudian budaya kerja, struktur organisasi yang kuat jadi apabila saya tidak di tempat, perusahaan sudah bisa jalan, karyawan sudah tahu tugas masing-masing dan saya komit dengan pendelegasian tugas ini artinya apabila ada berbagai hal atau surat-surat yang harus saya tangani sebagai pimpinan saya harus cepat merespon karena itu merupakan alat kelancaran usaha, karena tidak semua pekerjaan saya serahkan kepada staff.

P : Persoalan apa yang Ibu hadapi dalam mengatur manajemen para karyawan dan bagaimana cara Ibu untuk mengatasi persoalan tersebut?

R : Ketika saya awal buka usaha saya melakukan kesalahan dalam merekrut karyawan yakni saya tidak memperhatikan aspek kemampuan dan ketrampilan, saya merekrut karyawan dari tetangga sekitar rumah dan sampai sekarang saya masih mempertahankan karena saya berpegang teguh pada agama, kalau saya menyalahkannya mereka dan sekarang saya tersadar kemudian tidak butuh terus saya suruh keluar nanti rejeki saya dihambat dan di marah sama ALLAH". Seiring perkembangan usaha sekitar tahun 1998 saya mulai memperhatikan aspek keahlian sumber daya manusia dalam merekrut karyawan, yang dibantu LPM Fakultas Ekonomi UGM dimana waktu itu LPM merupakan partner DIPERINDAG yang menyelenggarakan pelatihan bagi pebisnis perempuan. Kerjasama dengan LPM berjalan selama dua tahun, selanjutnya saya terus berkonsultasi dengan KKB (Klinik Konsultasi Bisnis) dan bekerjasama dengan beberapa Perguruan tinggi dalam merekrut karyawan diantaranya AA YKPN dan AMIKOM.

2. Ibu Yani Sapta Retno Dewi (Pemilik Dewi Collection, Anggota IWAPI DPC SLEMAN)

P : Ibu Dewi bisa Ibu ceritakan bagaimana awal memulai usaha berjualan di bidang konveksi yang Ibu jalankan saat ini?

R : Saya memulai usahanya berjualan pakaian sekitar tahun 1999, awalnya saya buka modiste (jahit menjahit baju) dan sekaligus sebagai ibu rumah tangga. Saya lebih memilih usaha modiste di dasari pada hobi, saya suka pada ketrampilan tangan jahit-menjahit sejak SMU. Karena saya merasa terlalu repot menjalankan usaha modiste dan berjualan pakain dan juga sebagai ibu rumah tangga, maka saya memutuskan untuk menghentikan usaha modiste dan fokus pada penjualan pakaian.

P : Bagaimana respon keluarga terutama suami dan anak-anak ketika Ibu memutuskan untuk memulai usaha sendiri?

R : Dari segi keluarga awalnya suami saya menentang, beliau kan berprofesi sebagai TNI merasa keberatan atas keputusan saya untuk berwirausaha dagang pakaian, suami saya awalnya seperti ada rasa malu kalau istrinya jualan maunya ya saya ngurus anak saja di rumah, kan kebanyakan istri-istri TNI sebagai Ibu rumah tangga saja dan aktif dalam organisasi istri TNI, lha kalau saya tidak terlalu aktif di organisasi tersebut kalau penting baru saya terlibat. Setelah saya mampu membuktikan diri mampu membagi waktu antara keluarga dan bisnis, suami mulai bisa menerima keputusan saya untuk berwirausaha. Ada rasa bangga tersendiri bisa menjalankan usaha sesuai minat sehingga mampu mandiri sebagai seorang perempuan namun jangan sampai merendahkan suami walaupun pekerjaan dan penghasilan suami tidak seberapa. Sebagai seorang istri yang terpenting harus tetap menghargai suami dan komunikasi dengan suami ketika saya memutuskan sesuatu misalnya ingin membeli suatu barang walaupun itu pakai uang saya sendiri tapi tetap saya harus bilang ke suami.

P : Darimana Ibu memperoleh stock-stock pakaian yang akan Ibu jual dan bagaimana cara pemasaran yang Ibu terapkan?

R : Saya mengambil pakaian kebanyakan dari Jakarta seperti di Pasar Tanah Abang dan Mangga Dua disesuaikan dengan permintaan pesanan, dan juga saya melihat trend mode di Yogyakarta dengan mengambil model-model pakaian yang belum ada di sini. Cara pemasaran yang saya lakukan dengan mendatangi sejumlah instansi pemerintahan dan instansi pendidikan di Yogyakarta ini. Selain menawarkan pakaian jadi saya juga menawarkan jual beli berlian dan menawarkan jasa menjahit baju-baju seragam, baju wisuda dan souvenir wisuda.

P : Untuk jasa menjahit tersebut, apakah Ibu mempunyai karyawan sendiri atau bekerjasama dengan para penjahit dan pihak-pihak mana saja yang pernah memakai jasa Ibu?

R : Saya menjalin kerjasama dengan tukang-tukang jahit di Kota Gede yang saya lihat mutu jahitannya berkualitas dan halus. Yang pernah menggunakan jasa saya itu kebanyakan instansi pendidikan seperti Universitas Respati, Universitas Proklamasi dan STIKES. Jasa yang saya tawarkan tidak hanya menjahit, saya juga berusaha melihat celah-celah usaha lainnya, tahun 2007

saya mulai merambah usaha *wedding event organizer*, *make up* wisuda dan saya menjalin kerjasama dengan salon-salon di sekitar Condong Catur dan jasa catering dengan memberdayakan ibu-ibu rumah tangga disekitar kompleks rumah, mereka kan memiliki ketrampilan masak aneka makanan, saya coba bekerjasama dengan mereka hasilnya lumayan bisa menambah pemasukan rumah tangga bagi para ibu rumah tangga disini.

P : Kendala apa saja yang pernah Ibu hadapi ketika menjalankan usaha Ibu ini?

R : Lumayan banyak ya persoalan yang saya hadapi dulu ketika awal buka usaha saya kesulitan modal mau pinjam ke Bank prosedurnya terlalu lama dan susah, saya juga gak tau kenapa padahal saya sudah mengajukan jaminan akhirnya saya ijin suami untuk memakai uang rumah tangga yang kita sisihkan. Nggak hanya modal, saya juga mengalami kesulitan ketika melobi orang, waktu menawarkan dagangan dan juga ada komplain dari konsumen tentang jahitan baju-bajunya ada yang kurang halus. Untuk itu saya selalu berusaha untuk tepat waktu dalam menyelesaikan pesanan dan saya sendiri yang mencari sendiri tukang-tukang jahit yang kualitasnya baik, Alhamdulillah saya mampu menghadapi masalah-masalah tersebut.

P : Kalau dari keluarga apakah ada permasalahan yang menghambat usaha Ibu dan bagaimana kiat yang Ibu lakukan agar mampu menyeimbangkan antara pekerjaan dan juga keluarga?

R : Kalau dari keluarga ya itu dulu suami sempat menentang keinginan saya, kiat yang saya lakukan sebagai seorang ibu rumah tangga dan juga mengelola usaha ialah mampu membagi waktu, pada saat kita sudah sampai di rumah yang diurusin rumah, anak-anak butuh apa dan kalau saya sedang ada keperluan di luar rumah, kita harus selalu kontak dengan yang di rumah, anak-anak sudah dijemput dari sekolah belum, sudah makan atau belum, itu semua kan tugas seorang istri dan ibu rumah tangga. Komitmen ini juga saya terapkan dalam keaktifan saya di setiap kegiatan yang diadakan IWAPI, jika kegiatan diadakan pada malam hari saya lebih memilih untuk tidak terlibat karena saya sudah meninggalkan anak-anak dari pagi sampai sore untuk urusan pekerjaan saya. Saya memang agak membatasi kegiatan-kegiatan di luar rumah selain kaitannya dengan pekerjaan karena saya sadar akan tanggung jawab saya sebagai seorang istri dan ibu rumah tangga.

3. Ibu Nur Rahayu (Pemilik Modiste AN-NUR, Anggota IWAPI Wonosari-Gunung Kidul)

P : Ibu Nur bisa Ibu ceritakan bagaimana awal Ibu memulai usaha di bidang modiste atau pembuatan baju-baju kebaya?

R : Saya mengawali usaha dibidang konveksi khususnya kebaya dan kebaya pengantin Muslim sekitar tahun 2002 diawali dari usaha kecil-kecilan dengan dibantu 3 orang karyawan. Saya memilih bidang usaha ini karena saya senang dengan ketrampilan jahit menjahit yang saya pelajari secara otodidak dan saya perdalam melalui kursus-kursus. Ketika mengawali bisnisnya saya mengeluarkan modal usaha yang relatif kecil dengan 3 mesin jahit, setelah usahanya mulai berkembang dan besar permodalan yang dikeluarkan seiring sejalan dengan pemasukan (subsidi silang). Begitu kita mau terjun ke dunia

usaha kita harus paham dengan segala permasalahan, dengan segala taktiknya dan bagaimana bisnisnya. Setiap usaha itu pasti ada masalah, nah masalah itu lah yang harus diminimalkan makanya sebelum terjun ke dunia usaha ini kita jangan setengah-setengah, kita harus mampu semua artinya tahu permasalahannya, trend dan modelnya apa sekarang. Dan satu prinsipnya yang lain tidak bisa tapi kita harus bisa, dengan mencari informasi dan berusaha belajar agar mampu berinovasi membuat model-model terbaru.

P : Kenapa Ibu memilih buka usaha di modiste ini?

R : Ketika kita memutuskan pengen buka usaha sendiri, kita harus tau potensi apa yang kita miliki, apa yang bisa kita manfaatkan atau kemampuan apa yang kita kuasai yang mampu menghasilkan nilai jual dari segi positif lho, misalnya saya dari dulu memang saya sudah tertarik dengan modiste, seneng *uthak-athik* model-model jahitan, lama-kelamaan bisa ngerti cara-cara jahit belajar dari tetangga saya pertamanya, baca-baca buku tentang seni sulam dan ketrampilan menjahit kemudian saya beranikan untuk mulai buka usaha modiste sendiri mulai dari terima pesenan dari keluarga, kerabat pelan-pelan orderannya mulai bertambah tentunya juga tidak lepas dari saran dan kritikan konsumen, ini yang memacu saya untuk terus berinovasi membuat model-model terbaru dengan mencari informasi dari berbagai sumber, majalah, internet dan satu prinsipnya yang lain tidak bisa tapi kita harus bisa

P : Bagaimana tanggapan suami dan anak-anak ketika Ibu memilih untuk membuka usaha dan juga sebagai ibu rumah tangga?

R : Saya berprinsip apabila menekuni suatu usaha sesuai minat seberat apapun pekerjaan dan kendalanya akan terasa ringan. Sewaktu saya memutuskan berwirausaha, suami (berprofesi sebagai kontraktor) menentang keputusan tersebut. Suami dulu menentang karena kita berbeda visi, suami menginginkan saya menjadi ibu rumah tangga biasa, ngurus anak. Sesudah saya terapkan menjadi ibu rumah tangga biasa dan disisi lain saya punya jiwa seni dimana dalam diri saya jiwa tersebut terus bergejolak, tidak bisa ditentang. Di rumah pun saya berkreasi di sela-sela peran saya sebagai ibu rumah tangga, sesudah suami melihat apa yang saya kerjakan dan menilai saya orangnya memang tidak bisa berdiam diri saja akhirnya dia kasih restu. Dengan restu tersebut berarti saya bisa mengembangkan motivasi, ide dan karya dan suami bisa melihat hasilnya sekarang seperti apa. Saya membuktikan kepada suami kalau saya mampu mengembankan kepercayaan dari suami, saya tetap menjalankan tugas dan kewajiban saya sebagai ibu rumah tangga. Sedangkan anak-anak saya tidak komplain atas pekerjaan ibu nya, karena mereka masih kecil-kecil namun saya tetap memantau dan memperhatikan mereka, saat mereka sakit memang agak rewel jadi mereka meminta saya untuk lebih banyak waktunya bersama mereka, gak mau pisah sama bundanya. Dan kadang bersamaan dengan penyelesaian pesanan jahitan jadi kadang saya garap lembur sampai tengah malam dan dibantu karyawan. Kalau anak-anak sehat dan saya sibuk, saya bisa delegasikan ke orang lain tapi tetap dalam pengawasan saya dan sewaktu anak-anak sakit saya tangani sendiri, yang terpenting saya selalu meluangkan waktu untuk keluarga karena itu yang terpenting bagi saya terutama untuk menjaga kepercayaan dan komitmen yang sudah saya sepakati

bersama suami. Apabila saya mempunyai waktu kosong dan sedang tidak sibuk saya selalu mengajak anak-anak jalan-jalan dan menghabiskan waktu bersama. Dan untuk menjaga intensitas bersama anak-anak saya menyediakan kamar di tempat workshop kerja saya, sebagai tempat beristirahat sekaligus ruang bagi anak-anak. Dengan begitu saya tetap bisa memperhatikan anak-anak dan juga menjalankan rutinitas pekerjaan saya.

P : Langkah apa yang Ibu lakukan untuk menunjang perkembangan usaha dan perkembangan minat konsumen?

R : Langkah konkret yang saya lakukan aktif mengikuti ajang pameran kebaya yang di adakan di kota Yogyakarta seperti di Mall Maliboro, Saphir Square dan Ambarukmo Plaza. Biasanya saya mencari tau sendiri informasi pameran dan juga mendapatkan tawaran proposal pameran dari MAFINDO. Selain aktif dalam ajang pameran, saya juga selalu mempelajari pola-pola trend terbaru, dari berbagai sumber majalah, internet dan kemauan konsumen itu sendiri agar mampu memenuhi permintaan pesanan konsumen dan bagaimana permintaan pasar.

P : Selain dari faktor eksternal tersebut, dari faktor internal manajemen usaha, faktor apa yang Ibu perhatikan untuk menunjang perkembangan usaha?

R : Kepuasan konsumen atas kualitas menjadi prioritas dalam usaha saya, oleh karena itu saya memperkerjakan karyawan yang mempunyai ketrampilan di bidang produksi konveksi. Saya menghargai mereka yang punya bakat, kan sayang kalau tidak diterapkan dan saya menghargai satu bidang, saya menekankan kepada karyawan saya kalau kamu bisa jahit, jahitlah sebagus-bagusnya begitu juga payet, kalau kamu bisa payet, payetlah sebagus-bagusnya. Nah. Disitulah kita menghargai satu pekerjaan untuk menghasilkan sesuatu yang maksimal". Atas komitmen tersebut Alhamdulillah saya mampu memperkerjakan 75 orang karyawan dengan menanamkan kesejahteraan bersama dan rasa kekeluargaan, untuk itu yang menentukan keberhasilan usaha adalah hasil kerja keras bersama.

P : Sebagai perempuan yang ingin mandiri, apakah Ibu Nur hanya fokus pada satu bidang usaha atau mulai bergerak jenis-jenis usaha lainnya?

R : Saya tidak menghentikan kreasi usaha saya di bidang jahit kebaya, saya mulai merambah usaha sampingan di sektor jasa seperti sektor pendidikan dengan mendirikan playgroup, sektor kecantikan dengan membuka salon dan sektor pencucian mobil. Dalam bisnis kita harus atur strategi kuda-kuda, artinya bagaimana kita bisa memperoleh income di luar bisnis utama kita dengan mencari berbagai peluang usaha lain, peluang usaha apa yang kiranya tidak membutuhkan biaya besar. Usaha-usaha sampingan tersebut, saya dirikan bersama rekan-rekan perempuan yang mempunyai visi untuk mandiri dan yang terpenting memiliki akhlak kejujuran. Intinya dengan jujur, orang akan merasa nyaman bekerjasama dengan kita, bisa menjaga kepercayaan, dengan kejujuran rejeki dan partner yang baik akan datang kepada kita dan ini merupakan Anugerah, Mukjizat dari ALLAH. Dengan kita berbuat baik kepada orang lain maka Insya Allah kita akan memperoleh berkah, usaha-usaha kita lancar dan mampu mendatangkan income harian, mingguan dan bulanan dari usaha-usaha tersebut. Dimana semua itu kita lakukan untuk

keluarga, dan saya tertantang untuk mampu sebagai perempuan yang mandiri dengan tidak melupakan kodrat saya sebagai perempuan.

P : Persoalan hambatan apa yang Ibu hadapi ketika memulai bisnis?

R : Modal usaha ya yang utama, waktu saya mau mengembangkan usaha walaupun masih kecil-kecilan saya kekurangan modal untuk produksi, saya coba mengajukan pinjaman ke sebuah bank tapi prosedur nya memang agak lama dan seperti ada rasa ketidakpercayaan terhadap saya karena saya adalah perempuan, mereka menyangka saya ini nantinya tidak mampu, tidak bisa mengembalikan pinjaman tepat waktu. Akhirnya saya diskusi dengan suami dan suami bersedia menjadi penanggung jawab kasarannya ya penjamin seperti itu, karena pihak Bank tidak seratus persen percaya pada saya padahal saya sudah melengkapi syarat-syarat pengajuannya.

P : Sebagai perempuan yang aktif dalam hal ini berbisnis, langkah apa yang Ibu lakukan untuk menjaga keharmonisan keluarga dan juga bisnis?

R : Saya selalu berusaha untuk menyeimbangkan peran dalam rumah tangga dan juga bisnis. Dalam bisnis saya aktif memperhatikan perkembangan usaha-usaha saya yaitu melalui pertemuan bulanan bersama para partner usaha saya membahas permasalahan dan kemajuan usaha sampingan yang kami kelola. Sedangkan dari segi keluarga saya berusaha untuk mengurus suami dan ketiga anak-anak saya, agar mereka tidak merasa kehilangan seorang figur Ibu karena keluarga tetap menjadi prioritas bagi saya.

4. Ibu Martini Anjarwati (Pemilik Salon&Spa “Martini Natural”, Anggota IWAPI DPC Kulon Progo)

P : Ibu Martini bisa Ibu ceritakan bagaimana proses Ibu memulai usaha salon dan perawatan tubuh yang Ibu kelola saat ini?

R : Saya memulai usaha berbekal pengalaman saya bekerja di perusahaan kosmetik ternama di Jakarta, saya memutuskan keluar dari pekerjaan tersebut dan menekuni usaha Salon&Spa “Martini Natural”, saat ini saya juga masih menjalin kerjasama dengan perusahaan kosmetik tersebut untuk suplai beberapa kosmetik. Ketertarikan saya pada kecantikan bermula ketika saya sering memperhatikan orang tuanya (Ibu) pandai merawat diri yang kebetulan juga membuka usaha salon sederhana. Saat saya menginjak dewasa saya mulai di perkenalkan oleh Ibu saya bagaimana merawat diri dan bagaimana berdandan. Kebiasaan ini membuat saya untuk memperdalam pengetahuan sekitar kecantikan perempuan melalui berbagai kursus kecantikan juga sambil menyelesaikan pendidikan Akademika D3 Sekretaris saya. Setelah lulus dan belum mendapatkan pekerjaan, saya bantu-bantu ngurus usaha salon ibu saya hitung-hitung sekaligus mempraktekkan hasil pendidikan kursus. Sekitar tahun 1997 saya diterima bekerja di perusahaan kosmetik sebagai assistant manager produksi. Dari pekerjaan inilah saya mempelajari seluk beluk berbagai ramuan kosmetik. Karena dulu saya sering melihat produksi berbagai kosmetik, apa bahan-bahannya, fungsinya untuk apa saja, saya juga sembari mempelajari bahkan sepulang kerja kadang saya mencoba meramu macam-macam kosmetik wajah, yah walaupun dulu hasilnya sering kacau dan gagal,

tapi dari situlah saya semakin terpacu untuk mencoba dan terus mencoba buat produk-produk tertentu, dari sini lah saya bisa membuat produk-produk kecantikan sendiri yang saya gunakan di salon saya. Setelah saya merasa punya modal yang cukup baik finansial maupun pengetahuan, saya mencoba mengembangkan usaha yang telah dirintis Ibu saya. Saya juga menjalin kerjasama dengan perusahaan tempat lama saya bekerja untuk distribusi beberapa produk kosmetik yang saya gunakan di salon sekarang. Tepatnya sekitar tahun 1999 dan waktu itu juga kebetulan belum lama saya menikah, saya memutuskan untuk keluar dari pekerjaan karena saya ingin fokus terhadap keluarga dan juga kebetulan suami tinggal di Kulon Progo.

P : Bagaimana tanggapan suami terhadap keputusan Ibu membuka usaha salon sendiri?

R : Sekitar tahun 2000 saya mulai betul-betul serius menekuni usaha salon ini dengan mengembangkan variasi jasanya untuk perawatan tubuh yaitu spa. Pengembangan usaha ini pun mendapat dukungan dari suami dan juga orang tua saya. Suami saya tidak menentang keputusan saya untuk berbisnis karena sebelum menikah kan suami tahu kalau saya memang tipe orang gak bisa diam, biasa bekerja. Suami hanya mengingatkan jangan sampai sibuk mengurus usaha terus anak-anak tidak diperhatikan, untungnya suami juga pengertian saat dia libur kerja dan waktu itu saya ada kerjaan, dia mendampingi dan menghabiskan waktu bersama anak. Saya juga agak membatasi kegiatan pekerjaan sampai sore hari, jadi setiap hari masih bisa berkumpul dan mengontrol keadaan anak-anak saya.

P : Strategi apa yang Ibu lakukan untuk mempertahankan kualitas dari jasa-jasa dari usaha salon yang Ibu kelola?

R : Saya memperhatikan keadaan karyawan yang turut berperan dalam proses jalannya bisnis. Saya memberikan insentif/komisi 10% dari pelayanan yang di terima per hari dari jasa *hair care*, *hair treatment*, *face treatment*, *hand&foot treatment* dan *body treatment*. Saya juga menyediakan tempat akomodasi bagi karyawan yang beberapa saya rekrut dari luar kota seperti Purwokerto dan Semarang. Saya juga memberikan pelatihan *treatment* bagi para karyawan saya, selanjutnya mereka mempraktekkan terhadap teman-teman mereka dan hasilnya akan saya nilai. Saya menganggap para karyawan adalah keluarga sendiri karena berkat kemampuan mereka yang menentukan kualitas pelayanan dari usaha yang saya kelola. Saya juga bersikap profesional terhadap para karyawan, saat waktu bekerja harus benar-benar mempergunakan waktu untuk kerja dan apabila ada permasalahan di selesaikan secara kekeluargaan. Saya merangkul mereka disini karena mereka memiliki *skill* yang bagus dan saya membina mereka untuk mempelajari berbagai jasa-jasa kecantikan yang saya kuasai, supaya itu bermanfaat bagi dia sendiri dan juga meningkatkan kualitas pelayanan. Siapa tahu suatu saat nanti mereka bisa mandiri, dan saya senang melihat mereka bisa menjadi perempuan yang berhasil, Amien.

P : Kiat atau strategi apa yang Ibu lakukan untuk menjaga keseimbangan peran sebagai pengelola bisnis dan sekaligus sebagai ibu rumah tangga?

R : Sebagai perempuan baik sebagai pebisnis sekaligus ibu rumah tangga saya berusaha untuk membagi waktu yang seimbang antara keluarga dan usaha. Selain mampu berdiri sendiri/mandiri dengan menjadi pebisnis, saya tetaplah sebagai perempuan yang tidak lupa akan tugas dan kewajiban saya sebagai ibu rumah tangga sesuai kodrat yang harus saya jalankan.

5. Ibu Siti Masiroh (Pemilik Modiste Bina Kreasi, anggota IWAPI DPC Bantul)

P : Darimana awalnya Ibu mempelajari ketrampilan menjahit?

R : Dari kecil saya memang sudah terbiasa dengan modiste terutama dari pekerjaan Ibu saya sebagai penjahit. Saya sering perhatiin dan bantu-bantu ibu, dari sinilah muncul keinginan saya untuk bisa njahit sendiri seperti ibu saya, jadi kalo baju-baju ada yang *jahitane pretel-pretel* gak perlu ke tukang jahit lain, kalo pengen baju baru gak usah beli bisa buat sendiri. Manfaat-manfaat seperti itulah yang awalnya menjadi keinginan saya untuk bisa menjahit sendiri, waktu mau lulusan SMP saya bingung mau lanjutin ke SMA biasa atau kejuruan, saya minta pertimbangan ibu saya. Atas dukungan orang tua disamping memang saya tertarik memilih kejuruan akhirnya saya pilih sekolah kejuruan saja, mulai disitu saya bisa benar-benar fokus dan mendalami belajar teknik-teknik njahit, dimodifikasi dengan sulam, payet dan macem-macam kreasi jahitan pakaian. Berkat pengetahuan itu kemampuan saya di modiste mulai bertambah dan setelah lulus saya mulai terima jahitan yah walaupun waktu itu hanya tetangga sekitar yang order, tapi saya puas pengetahuan yang saya dapat di sekolah langsung bisa dipakai. Dan sesudah berkeluarga sekitar tahun 1983 saya mulai menerima order jahitan sendiri.

P : Bagaimana awal mula Ibu memulai bisnis dibidang longtorso dan kebaya yang Ibu kelola saat ini?

R : Saya memulai usaha dibidang konveksi (blus wanita&kebaya) dan longtorso pada tahun 1999, dulu sekitar tahun 1997 ketika terjadi krisis moneter, saya merasakan betul dampaknya, perusahaan tempat saya (kosmetik herbal di Jawa Timur) bekerja gulung tikar dan bisnis multi level yang saya jalankan agak tersendat. Akhirnya saya mulai berpikir untuk melakukan sesuatu guna memperoleh income dan kebetulan waktu itu salah satu rekan saya ada yang bergerak dibidang longtorso di Surabaya, dia menganjurkan agar saya membuka jasa jahit longtorso saja karena pada saat itu jasa tersebut belum ada di Bantul maupun Jogjakarta. Karena saya punya jiwa seni dan ketrampilan menjahit saya menerima tawaran itu dan belajar secara otodidak dengan rekan saya tersebut. Setelah saya merasa cukup menguasai menjahit longtorso, awal buka usaha ini saya hanya bermodalkan 1 mesin jahit dengan membuka iklan terima jahitan longtorso berwarna, dari iklan tersebut saya mulai mendapatkan konsumen yang cukup banyak.

P : Apakah Ibu mengerjakan sendiri pesanan-pesanan dari para konsumen tersebut?

R : Tidak, karena pesanan jahitan mulai banyak saya memutuskan untuk mencari pegawai tukang jahit juga melalui iklan, kemudian saya dapat 3 orang

karyawan dari iklan tersebut, saya memberikan pengarahannya bagaimana cara menjahit longtorso kepada mereka dan menerapkan prinsip disiplin kerja dalam usaha yang saya jalankan ini sehingga semua pesanan jahitan selesai sebelum limit waktu pemesan. Pesanan yang saya terima ternyata tidak hanya longtorso, atas permintaan konsumen saya mulai merambah pada usaha jahit baju-baju kebaya dan bordir yang dikerjakan oleh 8 orang penjahit yang saya bina sendiri.

P : Komitmen apa yang Ibu lakukan dalam mempekerjakan para karyawan dalam usaha Ibu?

R : Komitmen yang saya lakukan para karyawan saya harus punya ketrampilan jahit dan saya seleksi siapa yang potensial. Saya juga menekankan kepada mereka bahwa kamu harus lebih maju daripada Ibu dan kalau kamu bisa lepas dari Ibu dan mendirikan usaha sendiri, saya bangga dan ini ada 3 orang yang sudah lepas dari saya dan punya usaha jahit sendiri. Didalam waktunya bekerja harus bekerja, semua permasalahan karyawan seperti gaji atau uang transport dibahas bersama dan saya selalu menanamkan bahwa ini adalah bisnis keluarga, karyawan sudah saya anggap menjadi anak-anak saya, usaha ini adalah perusahaan milik kita bersama jadi yang menentukan baik buruknya produk adalah kita sendiri, saya bersikap tegas terhadap karyawan yang tidak serius dalam bekerja. Dan mereka itu saya motivasi dengan siapa yang jahitannya halus, siapa yang omzetnya terbanyak dan banyak melayani customer, saya berikan komisi dari total penjualan. Dan untuk merekatkan kekeluargaan, kita mengadakan ulang tahun bersama setiap tahunnya dijadikan satu dengan waktu ulang tahun usaha ini.

P : Kalau dari keluarga dan anak-anak apakah pernah menentang keputusan Ibu untuk mengelola usaha sendiri?

R : Kalau dari sisi keluarga saya justru mendapatkan dukungan dari suami, begitu juga dari anak-anak saya. Anak-anak tidak komentar atau protes karena dulu saya cerai dengan suami pertama, untuk itu saya harus bekerja guna memenuhi kebutuhan mereka namun saya tetap meluangkan waktu untuk memperhatikan perkembangan mereka mulai dari kebiasaan mereka di rumah, bagaimana pendidikannya, ada masalah atau tidak. Sesibuk apapun saya bekerja saya harus memperhatikan perkembangan jiwa anak-anak saya karena itu menjadi tanggung jawab saya sebagai perempuan atau seorang Ibu. Untuk itu dipernikahan saya yang kedua ini, saya betul-betul memegang komitmen sebagai seorang Ibu selalu komunikasi dengan suami, saling percaya dan saling mendukung. Sebagai perempuan yang terjun kebidang bisnis dan juga ibu rumah tangga saya berusaha untuk menjaga keharmonisan keluarga dengan membuat keputusan bersama suami, untuk memberikan kebebasan kepada suami atau istri mengembangkan talentanya atau keahlian yang dimiliki sebatas itu positif dan dapat menambah penghasilan keluarga. Sedangkan bagi anak-anak saya yang perempuan saya mencoba memberikan pembelajaran dan mendidik mereka tentang gambar desain baju dan manajemen usaha. Namun sampai sekarang anak saya belum bisa mencintai ketrampilan ini dan belum terpenggil untuk menjalankan usaha ini jadi

sementara ini saya memakai orang lain yang saya libatkan dalam proses usaha ini.

P : Selama menjalankan usaha ini, kendala apa yang pernah Ibu hadapi dan strategi apa yang Ibu lakukan untuk mengatasinya?

R : Saya pernah ngalami sepinya order pesanan yang juga dampak dari krisis global, untuk itu saya mulai membuat berbagai *stock* pakaian jadi. Kendala lainnya ialah permasalahan internal bisnis dari sisi para penjahitnya, apabila banyak pekerjaan mereka seenaknya tetapi kalau tidak ada pekerjaan mengeluh. Untuk mengatasinya saya selalu berusaha mendudukkan proporsi saya sebagai pendiri usaha dan memperlihatkan memperjuangkan jalannya usaha ini dengan gigih selalu bekerja. Dalam menghadapi permasalahan dalam bisnis saya berusaha sendiri untuk mencari jalan keluarnya, saya diberi akal budi dari Tuhan bagaimana saya harus memanfaatkan itu dan saya berpikir dengan berdoa apa yang harus saya jalankan semua Allah yang memberikan, saya diberi talenta untuk mampu, diberi Berkat kemampuan mengelola dan mencari solusi dalam usaha saya.

P : Ada kiat khusus tidak untuk mempertahankan bisnis yang Ibu kelola?

R : Selain dukungan keluarga yang menentukan keberhasilan suatu bisnis, kiat lain yang tidak kalah penting ialah disiplin waktu, dari segi spiritualitas ialah kekuatan iman yang secara konkret saya wujudkan dalam kejujuran dan sikap saling terbuka baik dengan keluarga, karyawan maupun semua orang yang terlibat dalam bisnis Ibu Siti. Saya sebagai orang Kristiani selalu mendoakan tempat ini agar selalui diterangi Roh Kudus, agar tidak ada konflik dengan atau antar karyawan dan mereka merasa nyaman, saya tidak membedakan antara karyawan saya yang Muslim atau Kristen, saya menekankan kepada mereka untuk kerjasama yang baik dan bekerja yang benar itu Berkat akan datang dan mensyukuri hasil yang diperoleh. Saya memang agak keras dengan anak-anak saya ini (karyawan) tapi dasar saya adalah Kasih. Kemarin pesanan sempat sepi saya mengajak mereka kalau mau kita mengambil batik-batik, membuat daster-daster dan membuat apa saja yang kamu bisa dan kalau tidak mau berusaha berarti tidak mensyukuri dan tidak ada Berkat.

P : Adakah rencana Ibu untuk membuka atau mengembangkan usaha lainnya?

R : Saat ini saya berencana membuka resto makanan sehat (sayuran&fruit) dan butik, langkah ini saya lakukan untuk mengembangkan kreativitas dan ingin mewujudkan misi saya dengan membuktikan bahwa perempuan itu mampu mandiri dengan keahlian yang dimiliki.

6. Ibu Vera Andriani (Pemilik Contempo Interior n Furniture, anggota IWAPI DPC Sleman)

P : Ibu Vera bisa Ibu ceritakan bagaimana awalnya Ibu membuka usaha dibidang interior dan furniture?

R : Saya mengawali bisnis interior dimulai sejak tahun 2005 bersama-sama dengan suami. Bisnis meubel sebenarnya bukan hal baru bagi saya dan sudah saya kenal sejak 15 tahun yang lalu, karena jenis usaha ini adalah usaha sampingan dari orang tua saya. Orang tua saya menggeluti jenis mebel dengan

desain klasik dengan segmen semua pasar dan konsep murni dagang (bukan *home industry* dan bukan jenis *customised product*). Untuk itu saya bersama calon suami saya saat itu mencoba membuat strategi lain dengan konsep dagang usaha orang tua saya yaitu merubah sasaran segmen market dari bisnis interior yang akan di buka. Kemudian kami mendirikan perusahaan "*Contempo Interior n Furniture*" dengan segmen menengah keatas terutama para pasangan muda yang hendak atau baru menikah yang mengutamakan design dengan harga terjangkau, oleh karena itu saya mengedapankan konsep *home industry* dan *custom product* dalam usaha saya.

P : Selain sudah mengenal usaha tersebut dari orang tua, adakah faktor lain yang mempengaruhi Ibu tertarik dengan usaha interior dan furniture?

R : Saya melihat bisnis ini di dasari ketertarikan saya terhadap rumah design contemporer, yang membuat saya tertarik ke bisnis ini adalah karena basic nya saya suka melihat rumah-rumah dengan design contemporer namun tidak terlalu besar dan kelihatan modern. Alasan lain tidak bisa dipungkiri juga karena saya adalah pebisnis, peluang usaha sangat mempengaruhi. Pada waktu itu setelah melakukan analisis pasar dan kompetitor, kami berdua menemukan bahwa usaha interior dengan konsep customised dan juga display toko yang terbatas modelnya yang diletakkan pada suatu ruang mini sehingga konsumen dapat segera membayangkan jika product tersebut diletakkan di ruang mereka apakah pantas atau tidak. Tahun 2005 waktu itu hanya ada 1 kompetitor dengan konsep yang hampir 80% sama, bedanya kompetitor tersebut tidak mempunyai ruangan yang luas sehingga tidak menjual dengan konsep display. Karena alasan ini otomatis Contempo menjadi pioneer untuk usaha interior dengan custom product dan display.

P : Apakah Ibu memproduksi sendiri untuk kebutuhan meubel-meubel nya?

R : Tidak, untuk kebutuhan proses produksi saya menerapkan sistem untuk mengurangi resiko dengan membeli hak jual para pemilik *home industry* kecil di Bantul yang mana mereka tidak bisa berjalan tanpa modal yang lebih. Para pemilik *home industry* tersebut kami berikan spesifikasi dan standar kualitas juga design model beserta gambar kerjanya. Sehingga untuk kelancaran proses produksi juga ada mandor yang memimpin proses tersebut untuk mengawasi dan mendapatkan hasil yang maksimal.

P : Kalau untuk karyawan, adakah kriteria khusus yang Ibu terapkan dalam menentukan karyawan yang bekerja di perusahaan Ibu dan berapa jumlah masing-masing?

R : Saya menempatkan mereka sesuai kebutuhan showroom dalam perusahaan saya, 13 karyawan untuk garda depan (showroom), 1 orang general manager, 1 orang financial account, 1 orang assistant financial, 1 orang manager operational, 2 orang disainer interior, 3 orang marketing front desk dan 4 orang pelaksana. Kriteria yang saya gunakan dalam menentukan karyawannya ialah secara umum dari tingkat pendidikan, kemampuan dasar sesuai dengan posisi yang dibutuhkan, segi penampilan untuk front desk dan teknik komunikasi. Saya juga memilih karyawan dinilai dari jenis kelamin karena terkait kemampuan yang dibutuhkan. Untuk kasus ini, saya memilih karyawan laki-laki atau perempuan dilihat dari posisi yg dibutuhkan, penentuan ini

didasarkan dengan alasan yang memang rasional. Contoh pada kasus rekrutment assistant financial, saya lebih membutuhkan perempuan jika dilihat dari ketelitian, kerapian dalam mengurus arsip-arsip kantor. Pada umumnya pria lebih kurang rapi dan kurang telaten dalam mengurus arsip-arsip walaupun secara intelligensi sama. Misal lagi untuk kasus posisi desainer, saya lebih memilih pria karena memang pekerjaan lapangan membutuhkan fisik yang kuat daripada perempuan.

P : Kalau dari pihak keluarga atau suami apakah pernah merasa keberatan apabila Ibu mengelola usaha dan juga ibu rumah tangga, dan kiat apa yang ibu lakukan untuk menyeimbangkan peran Ibu dalam bisnis dan rumah tangga?

R : Serius dalam menjalani bisnis bukan berarti saya mengesampingkan peran saya sebagai ibu rumah tangga. Saya tetap memperhatikan perkembangan anak-anak saya yang masih kecil yang memang sangat memerlukan perhatian khusus dari saya. Keputusan saya untuk berwirausaha disamping sebagai ibu rumah tangga mendapatkan dukungan penuh dari orang tua dan juga suami, mereka tidak merasa keberatan. Tanggapan suami so far sangat positif karena memang suami saya juga pebisnis murni walaupun saat ini dalam jenis usaha yg berbeda. Tidak ada kiat khusus dalam membagi waktu untuk rumah tangga karena perusahaan sudah tertata dalam suatu sistem organisasi sehingga waktu yang saya butuhkan saat ini lebih fleksible lebih bisa memperhatikan keluarga. *Trust* adalah modal utama untuk fleksibilitas waktu tersebut sehingga tidak semua hal ditangani sendiri.

Kantor Sekretariat DPD IWAPI DI Yogyakarta



Modiste An-Nur Modiste-Gunung Kidul



Modiste An-Nur Modiste-Gunung Kidul



Modiste dan Longtorso "Bina Kreasi" Bantul



Modiste dan Longtorso "Bina Kreasi" Bantul



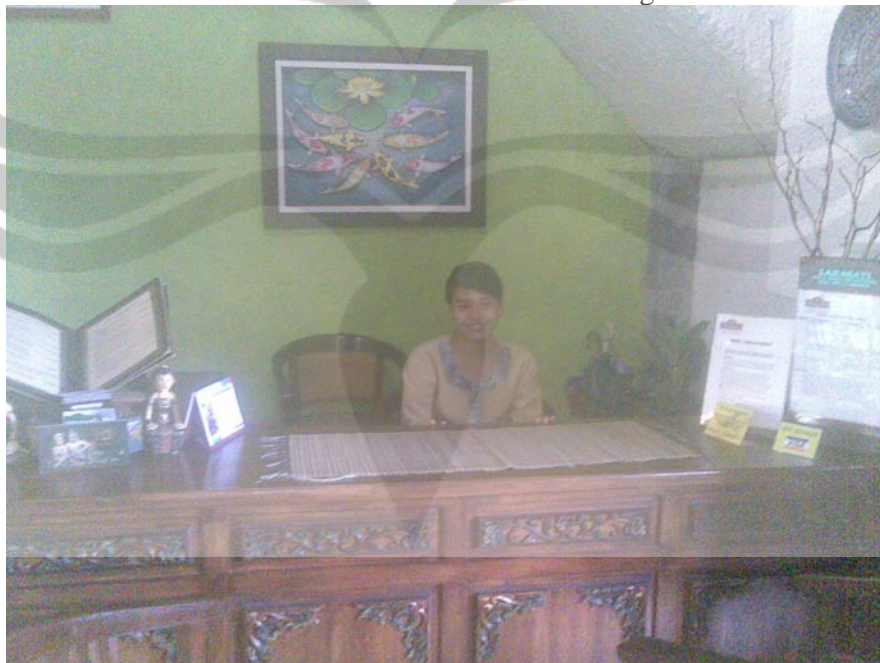
Percetakan & Toko Alat Tulis UD PELANGI-Kota Madya



Percetakan&Toko Alat Tulis UD PELANGI-Kota Madya



Salon "Martini natural" Kulon Progo



Pertemuan bulanan IWAPI DPC KotaMadya



Pertemuan bulanan IWAPI DPC KotaMadya



"Dewi collection" Sleman

