





Identitas Narasumber ²⁸					
Nama Lengkap	:	:	:	:	:
Alamat	:	:	:	:	:
Usia	:	:	:	:	:
Jenis Kelamin	:	:	:	:	:
Profesi	:	:	:	:	:
Pendidikan	:	:	:	:	:
Jenis Difabel ²⁹	:	:	:	:	:
Tujuan	Masalah	Konsep	Metode	Indikator	Pertanyaan
Modal intelektual → disposisi → sejarah pengalaman aktor → keterampilan	Adaptasi perubahan profesi terkait profesi terdahulu	Pengalaman kerja sebagai medium akumulasi keterampilan & pembacaan peluang	Memetakan pengalaman kerja apa yang telah dilakukan	Pengalaman kerja yang telah dijalani	1. Anda berprofesi sebagai apa sebelum menjadi wirausaha? 2. Mengapa melakukan alih profesi? 3. Ide membangun jenis wirausaha ini terinspirasi dari mana? 1. Apa pengalaman kendala yang ditemui dalam merintis kegiatan wirausaha? Bagaimana cara mengatasi kendala? Misalnya jika permintaan pasar sedang lesu, bagaimana mengakalinya? Atau misalnya pemasaran melalui tengkulak atau makelar yang merugikan produsen, harga pasaran yang rendah, apakah ada fungsi jaringan pertemanan (kelompok produsen) untuk merespon hal tersebut? Bagaimana dengan penggunaan teknologi informasi maupun teknologi produksi? Awal mula penerapannya bagaimana?
	Sikap defensif pada perubahan pola kebiasaan (konvensional)	Respon terhadap perubahan (proses penerapan inovasi)	Memetakan opini mengenai pembacaan peluang yang telah dieksekusi	Eksekusi pemetaan/ pembacaan peluang (terkait dengan penerapan pengetahuan baru/ inovasi)	

²⁸ Narasumber yang berprofesi sebagai wirausaha.

²⁹ Data ini juga diisi dengan keterangan waktu semenjak kapan narasumber menyandang difabel, guna memberikan keterangan bahwa narasumber diklasifikasikan sebagai difabel baru atau difabel semenjak lahir.

Penguatan <i>self esteem</i> adaptasi fungsi tubuh	Sejarah rehabilitasi aktor sebagai medium peningkatan <i>self-esteem</i> dalam kehidupan keseharian	Memetakan opini pengalaman aktor sebelum dan sesudah rehabilitasi.	Sejarah motivasi melakukan rehabilitasi. Jenis rehabilitasi apa saja yang dijalani. Keterampilan yang diperoleh pasca rehabilitasi.	2. Bagaimana awal mula cerita bersedia melakukan rehabilitasi? 3. Berapa lama proses rehabilitasi? 4. Bagaimana gambaran proses rehabilitasi (termasuk materi rehabilitasi dan pelatihan keterampilan apa saja yang diberikan)? 5. Apa kemanfaatan dari proses rehabilitasi dalam kegiatan wirausaha saat ini? Keterampilan apa yang bisa diterapkan?
	Penguatan <i>self esteem</i> di luar rehabilitasi	Disposisi—<i>self esteem</i>—sebagai bentuk akumulasi pengalaman	Memetakan opini perlakuan lingkungan keluarga, pertemanan, lingkungan sosial di rumah Perlakuan inklusif lingkungan sosialnya Latar belakang pendidikan apa saja yang dimiliki	1. Bagaimana cara keluarga memberikan perhatian atau dukungan dalam melakukan kegiatan keseharian? 2. Apa saja kegiatan yang diikuti dalam lingkungan rumah? (Misalnya organisasi desa) 3. Bagaimana cara membangun lingkungan pertemanan? 1. Apa pendidikan terakhir? 2. Pelatihan apa saja yang telah diikuti? 3. Apakah pelatihan tersebut diterapkan? Mengapa? Kendala apa?

Tujuan	Masalah	Konsep	Metode	Indikator	Pertanyaan
Modal relasional (kegiatan dalam berorganisasi)	Penguatan Jaringan	Jaringan solidaritas → sekaligus memetakan nodulus dalam jaringan yang berperan sebagai <i>betweenness centrality</i>	Memetakan sumber akses informasi terkait dengan pengembangan wirausaha dan kemanfaatan kemudahan dalam birokrasi	Melakukan <i>list</i> nama siapa saja yang menjadi aktor sumber informasi dan sejarah membangun relasi	1. Keikutsertaan dalam organisasi apa saja? (Termasuk penjelasan bidang atau jenis organisasi tersebut). 2. Sudah berapa lama tergabung dalam organisasi tersebut? Dalam organisasi menjabat sebagai apa? 3. Kegiatannya apa saja? 4. Anggotanya dari mana saja? 5. Bagaimana sejarahnya anda bergabung dalam organisasi tersebut? (Mengapa anda ikut bergabung?) 6. Pertemuan dilakukan dalam periode berapa lama?
		Dukungan emosional	Memetakan opini mengenai peran lingkungan sosial (keluarga, pertemanan, kenalan dalam organisasi) guna membangun kepercayaan dan penerimaan diri	Opini yang menyatakan bahwa lingkungan sosial memberikan kontribusi dalam peningkatan kepercayaan dan penerimaan diri	7. Pertemuan dipergunakan untuk pembahasan apa saja? 8. Apakah di luar pertemuan, biasanya masih tetap berhubungan dengan antar anggota? 9. Apa kemanfaatan dalam kegiatan organisasi? 10. Apakah ada kerjasama dengan organisasi atau pihak lain?
		Sirkulasi pengetahuan	Memetakan asal ide membangun wirausaha dan ide dalam melakukan inovasi	Melakukan <i>list</i> sumber saran untuk mengatasi kendala dalam melakukan wirausaha. Eksekusi/ pelaksanaan saran tersebut	11. Bentuk kerjasama apa saja yang dilakukan? 12. Apakah ada rekan dalam organisasi yang memberikan bantuan praksis (membantu dalam pemasaran, informasi acara pelatihan, akses modal, kelompok usaha, membantu menghubungkan dengan pihak-pihak tertentu) terkait dengan kegiatan wirausaha yang dijalankan maupun kegiatan wirausaha yang baru akan dirintis?
		Saling	Memetakan jaringan	Kenalan yang	13. Apakah anda pernah merasa kondisi difabel

		berbagi jaringan	pertemanan/ kenalan yang diperoleh dari rujukan teman	berevolusi menjadi teman atau teman dekat dengan ukuran intensitas hubungan (waktu dan topik perbincangan yang dilakukan)	sebagai kendala? Bagaimana cara lingkungan sosial (keluarga, pertemanan, kenalan dalam organisasi) dalam memberikan dukungan untuk mengatasi kendala tersebut? 14. Bagaimana awal mula merintis wirausaha (termasuk penjelasan mengenai saran untuk memulai wirausaha diperoleh dari siapa)? 15. Mendapatkan akses modal dari mana? 16. Bagaimana cara pengembangan wirausaha yang dijalankan (termasuk penjelasan mengenai siapa saja rekan-rekan diskusi untuk memperbincangkan kegiatan wirausaha)?
--	--	------------------	---	---	--

PANDUAN WAWANCARA KEDUA

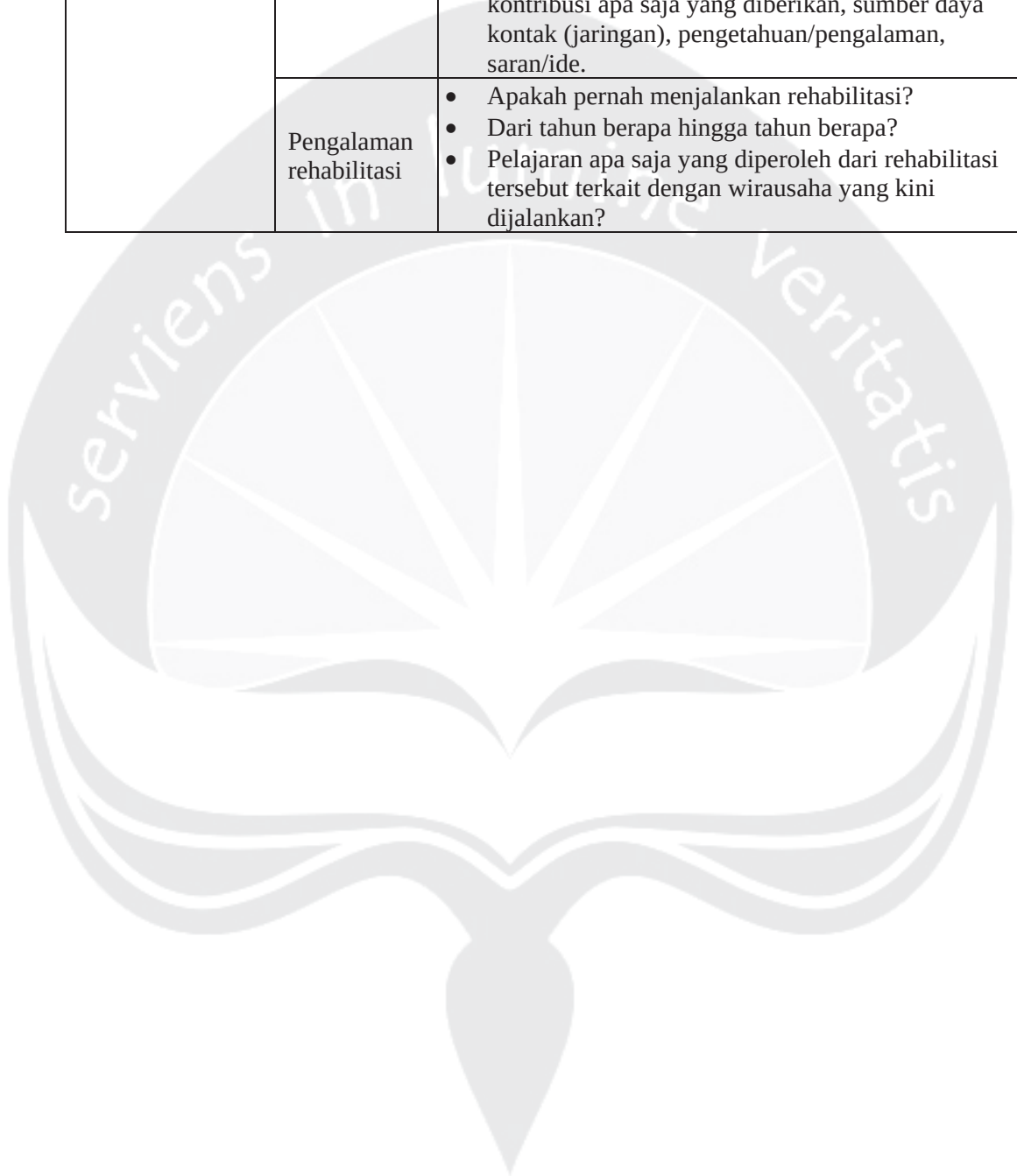
NARASUMBER	DATA	PERTANYAAN
SUNARTO dipetakan pula: • profesi terdahulu • tingkat pendidikan • pelatihan keterampilan apa saja yang diikuti	Durasi menjalankan wirausaha & inovasi desain	• Sudah berapa tahun? • Awalnya membuat model yang seperti apa & dari mana proses memiliki keterampilan membuat desain tersebut? (model yang sederhana, misalnya tas seminar) • Kemudian membuat model yang seperti apa & dari mana proses memiliki keterampilan membuat desain tersebut? (model yang lebih rumit, misalnya: tas ransel?) Tahun ke berapa? • Pelajaran apa saja yang bisa diperoleh dari pengelolaan usaha (desain, pemasaran, kerjasama, peningkatan kuantitas) yang selama ini bapak lakukan guna pengembangan usaha?
	Peningkatan skill	• Ikut pelatihan di Mandiri tahun berapa? Keterampilan apa saja yang diperoleh? (desain apa saja yang diajarkan) • Kemudian bekerja di mandiri craft apa saja yang dikerjakan? Model desain yang dikerjakan apa saja? • Apakah juga mendapatkan jaringan pemasaran? Apakah juga mendapatkan relasi pertemanan? (iya, relasi ke pengusaha kerajinan limbah plastik) • Kemudian ketika bekerja di kerajinan limbah plastik, rincian pekerjaan yang dilakukan apa saja? • Apakah desain yang dilakukan juga beragam? Pelajaran yang dapat diperoleh dari pengalaman kerja tersebut apa saja? • Pelatihan keterampilan apa saja yang pernah diikuti? Kapan & berapa lama?
	Peningkatan Omzet dari inovasi desain	• Ceritakan target produksi tas tiap tahunnya? (dengan skala berapa jumlah produksi tiap bulan di tahun pertama, kedua, dst) • Apakah perubahan model desain tersebut berpengaruh pada omzet? Peningkatan omzet terkait pula dengan luas/ wilayah pangsa pasar? (asumsi: desain tas ransel dan tas perempuan lebih banyak permintaan pasarnya) • Omzet awalnya berapa? Kini telah mencapai berapa? Jelaskan perkembangan per tahunnya dan pembaharuan desain yang telah dilakukan tiap tahun seperti apa? Sumber inspirasi desain dari mana?
	Model pemasaran	• Pada tahun ke berapa menjual produk ke juragan? (berapa pemasukkan dari penjualan tersebut?) • Pada tahun ke berapa pula menjual produk ke Bandekan & Sukunan (desa wisata yang dipasok

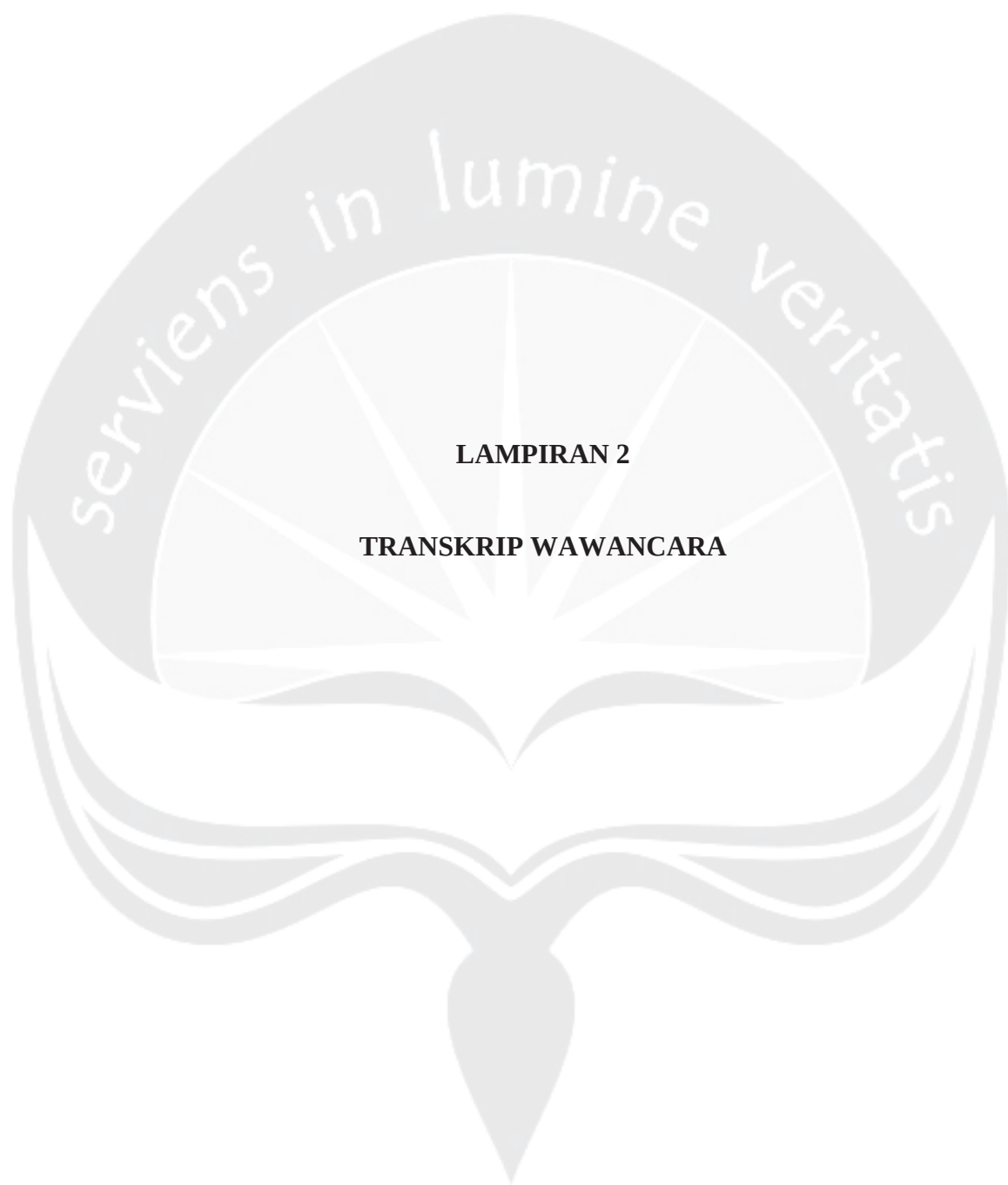
		juragan)? (berapa memasukkan dari penjualan tersebut?) • Pada tahun ke berapa pula menjual produk ke ibu2 PKK (peserta pelatihan)? (berapa memasukkan dari penjualan tersebut?) • Pada tahun ke berapa pula menjual produk ke mahasiswa (teman anak)? (berapa memasukkan dari penjualan tersebut?)
	Kendala & solusi	• Apakah ditemui kendala dalam profesi ini? (misalnya tentang kuantitas, namun tidak percaya untuk merekrut pekerja) • Apa solusi yang telah ditempuh? Apa saja solusi yang belum ditempuh? Mengapa? Apa rencana pengembangan ke depan? Apa strategi yang telah dipersiapkan?
	Kerjasama	• Dengan siapa saja menjalin kerjasama? Terkait kerjasama dengan supplier bahan baku, pemasaran & peningkatan kapasitas. Apa rencana kedepan mengenai kerjasama yang akan dilakukan?
	Opini	• Pihak mana saja pak yang menurut Bapak berkontribusi pada saat bapak merintis usaha ini? Maupun dalam pengembangan yang kini dilakukan? kontribusi apa saja yang diberikan, sumber daya kontak (jaringan), pengetahuan/pengalaman, saran/ide.
Taufik • profesi terdahulu • tingkat pendidikan • pelatihan keterampilan apa saja yang diikuti	Durasi menjalankan wirausaha	• Sudah berapa tahun? Ceritakan awal membangun usahanya bagaimana? Tahun ke berapa membuat pasta indigo? Bagaimana perkembangan desa wisata Clumpring saat ini? • Pelajaran apa saja yang bisa diperoleh dari pengelolaan usaha (desain, pemasaran, kerjasama, peningkatan kuantitas) yang selama ini bapak lakukan guna pengembangan usaha?
	Peningkatan skill	• Kemudian bekerja di batik sogan apa saja yang dikerjakan? Model desain yang dikerjakan apa saja? Apakah juga mendapatkan jaringan pemasaran? Apakah juga mendapatkan relasi pertemanan? Pelajaran yang dapat diperoleh dari pengalaman kerja tersebut apa saja? • Kemudian ketika bekerja di Ciqal, rincian pekerjaan yang dilakukan apa saja? Materi pendampingannya apa saja? Apakah desain yang dilakukan juga beragam? Bagaimana relasi dengan kelompok tuna netra saat ini? Apakah juga mendapatkan jaringan pemasaran?

		Apakah juga mendapatkan relasi pertemanan? Pelajaran yang dapat diperoleh dari pengalaman kerja tersebut apa saja? • Ada tidak hubungan kemampuan membuat patung dan pelukis dengan profesi saat ini? (terkait dengan sensitivitas dalam pemilihan bentuk dan pewarnaan untuk aspek keindahan) • Pelatihan keterampilan apa saja yang diikuti? • Kapan & durasinya waktunya?
	Peningkatan Omzet dari inovasi desain	• Ceritakan target produksi batik tulis & pasta indigo tiap tahunnya? (dengan skala berapa jumlah produksi tiap bulan di tahun pertama, kedua, dst) • Apakah pernah melakukan inovasi (coba-coba request desain baru atau teknik pewarnaan baru atau request khusus dari pembeli)? • Apakah hal tersebut berpengaruh dengan peningkatan jumlah permintaan? Permintaan batik tulis & pasta indigo dari mana saja? Bagaimana mendeteksi pasar potensial batik tulis & pasta indigo? • Peningkatan omzet terkait pula dengan luas/wilayah pangsa pasar? (asumsi: desain tas ransel dan tas perempuan lebih banyak permintaan pasarnya) • Omzet awalnya berapa? Kini telah mencapai berapa? Jelaskan perkembangan per tahunnya dan pembaharuan desain yang telah dilakukan tiap tahun seperti apa? Sumber inspirasi desain dari mana?
	Model pemasaran	• Bagaimana sistem pemasaran batik tulis? (ceritakan dari tahun pertama hingga tahun terakhir) • Bagaimana sistem pemasaran pasta indigo? (ceritakan dari tahun pertama hingga tahun terakhir)
	Kendala & solusi	• Apakah ditemui kendala dalam profesi ini? (misalnya tentang sistem pemasaran online) • Apa solusi yang telah ditempuh? • Apa saja solusi yang belum ditempuh? Mengapa? • Apa rencana pengembangan ke depan? • Apa strategi yang telah dipersiapkan?
	Kerjasama	• Dengan siapa saja menjalin kerjasama? Terkait kerjasama dengan supplier bahan baku, pemasaran & peningkatan kapasitas. Apa rencana kedepan mengenai kerjasama yang akan dilakukan?
	Opini	• Pihak mana saja pak yang menurut Bapak berkontribusi pada saat bapak merintis usaha ini?

		Maupun dalam pengembangan yang kini dilakukan? kontribusi apa saja yang diberikan, sumber daya kontak (jaringan), pengetahuan/pengalaman, saran/ide.
Jaka Susila • profesi terdahulu • tingkat pendidikan • pelatihan keterampilan apa saja yang diikuti	Durasi menjalankan wirausaha	• Apakah bisa diceritakan dari mana ide melakukan wirausaha ini? • Sudah berapa tahun untuk usaha pembibitan bebek & telur bebek? • Melakukan usaha mana dulu, pembibitan atau petelur bebek? Bisa diceritakan bagaimana awal mula melakukan pengembangan tersebut? Pada tahun ke berapa? Bagaimana strategi yang telah ditempuh (mendapatkan informasi pemasaran, cara pengembangannya)? • Pelajaran apa saja yang bisa diperoleh dari pengelolaan usaha (desain, pemasaran, kerjasama, peningkatan kuantitas) yang selama ini bapak lakukan guna pengembangan usaha?
	Peningkatan skill	• Pelatihan keterampilan apa saja yang pernah diikuti? • Kapan & berapa lama? • Apakah keikutsertaan dalam arisan bebek memberikan manfaat terkait dengan pengetahuan dalam perawatan bebek dan pemasaran bebek? • Apakah ada perkembangan teknik perawatan bebek yang Bapak kini terapkan? Dari mana Bapak mempelajari teknik tersebut?
	Peningkatan Omzet dari inovasi desain	• Ceritakan target produksi bibit bebek dan telur bebek tiap tahunnya? • (dengan skala berapa jumlah produksi tiap bulan di tahun pertama, kedua, dst) • Omzet awalnya berapa? • Kini telah mencapai berapa?
	Model pemasaran	• Bagaimana sistem pemasaran bebek? (ceritakan dari tahun pertama hingga tahun terakhir) • Bagaimana sistem pemasaran telur bebek? (ceritakan dari tahun pertama hingga tahun terakhir)
	Kendala & solusi	• Apakah ditemui kendala dalam profesi ini? • Apa solusi yang telah ditempuh? • Apa saja solusi yang belum ditempuh? • Mengapa? • Apa rencana pengembangan ke depan? • Apa strategi yang telah dipersiapkan?
	Kerjasama	• Dengan siapa saja menjalin kerjasama? • Terkait kerjasama dengan supplier bahan baku, pemasaran & peningkatan kapasitas.

		• Apa rencana kedepan mengenai kerjasama yang akan dilakukan?
	Opini	• Pihak mana saja pak yang menurut Bapak berkontribusi pada saat bapak merintis usaha ini? Maupun dalam pengembangan yang kini dilakukan? kontribusi apa saja yang diberikan, sumber daya kontak (jaringan), pengetahuan/pengalaman, saran/ide.
	Pengalaman rehabilitasi	• Apakah pernah menjalankan rehabilitasi? • Dari tahun berapa hingga tahun berapa? • Pelajaran apa saja yang diperoleh dari rehabilitasi tersebut terkait dengan wirausaha yang kini dijalankan?





SUNARTO

t: Kalau boleh *tau* namanya *sinten* nggih Pak?

j: Sunarto.

t: Usia?

j: 48 tahun.

t: Profesinya apa Pak?

j: Wirausaha daur ulang limbah plastik.

t: Idenya dari mana Pak?

j: Ya semenjak gempu itu Mbak, dulunya jualan siomay keliling. Karena kondisi badan sudah tidak memungkinkan ya alih profesi, karena waktu gempu kena patah tulang, sampai sekarang aja kalau jalan kadang masih *pake* tongkat.

t: Kalau ide untuk buat kerajinan tas dari daur ulang limbah plastik dari mana Pak?

j: Dulu awalnya buat kerajinan dari kulit, tapi kulit *kan* jarang laku, dari bahan kulit *kan* awet, terus kita cari ide yang *cepat* laku, terus kita kepikiran *bikin* tas dari daur ulang limbah. Dulu dari *temen*, terus saya ikut jadi tenaga di situ, terus kita bisa, terus kita belajar mandiri.

t: Itu *temen* dari mana Pak?

j: Dulu dikenalin *temen*. Dulu waktu *bikin* kerajinan dari kulit, saya ikut di Mandiri Craft, ada karyawan di situ yang punya *temen* yang *bikin* kerajinan dari limbah plastik, terus saya tertarik, terus saya diajak *temen*, terus saya ikut, terus saya *ngumpul*in sampah sedikit demi sedikit, terus saya *ngerjain* sendiri, terus saya juga *tetep nerimapesenan* dari orang tempat saya kerja dulu dan juga *ngerjain pesenan* dari luar, jadi saya *dapet pesenan* dari luar juga *tetepnerima pesenan* dari luar juga.

t: Berarti Bapak dulu juga kerja di Mandiri Craft?

j: Saya dulu ikut pelatihan tiga bulan tentang pembuatan kerajinan dari kulit, terus setelah kursus dianggap bisa, terus saya ditarik jadi karyawan, terus di situ *udahnggak bikin* kerajinan dari kulit lagi, *kan* dompet dari kulit itu awet *ta* Mbak, terus jarang ada yang laku, terus saya keluar.

t: Lha Bapak *dapet* info tentang Mandiri Craft dari mana Pak?

j: Dari Mas Yuli, di Mandiri Craft ada pelatihan menjahit selama tiga bulan, setelah tiga bulan saya *dapet* alat, diminta untuk *ngembangin* di rumah, terus saya ditarik di Mandiri Craft, terus saya juga *ngembangin* di rumah.

t: Lha Bapak tahu Mas Yuli dari mana Pak?

j: Yang namanya difabel Mbak, *gimana* ya, *dapet* banyak *temengitu*, dulu sebelum gempu saya *nggak* banyak *temen*, tapi setelah difabel saya *dapet* banyak *temen*.

t: Lha Bapak punya banyak *temen* dari mana Pak?

j: Ikut kumpul-kumpul, FPDB itu, ikut organisasi.

t: Kalau bicara organisasi, Bapak ikut organisasinya apa saja Pak?

j: Benderanya banyak Mbak, kalau di Kecamatan Pleret ini saya ikut DPO, terus ALIANSI se-kabupaten yang membawahi DPO-DPO itu, FPDB, FPDB itu yang solidaritasnya bagus, kekeluargaannya bagus, di sana *nggak* ada perbedaan kamu korban gempu atau cacat sejak lahir atau asal dari mana di sana *nggak* ada perbedaan Mbak, terus saya juga di PPCI, saya juga dijadiin humas di NPC, itu Mas Yuli juga ada, Mas Yuli benderanya juga banyak,

t: Lha waktu pertemuannya Pak?

j: Wah, *macem-macem* Mbak, tapi saya berusaha selalu ikut Mbak, jadi kita *seneng* kalau kumpul-kumpul sama *temen*, kalau kerja sama orang *kan* *nggak* bisa, kalau

kerja sendiri *kan* fleksibel untuk ikut kegiatan kumpulan, kalau wirausaha *kan nggak* tergantung waktu.

t: *Kan* Bapak ikut lima organisasi, kira-kira terasa manfaatnya *nggaksih* Pak?

j: Semua itu ada manfaatnya Pak, dari segi kekeluargaan, saya *kan* pendentang Mbak, jadi saya merasa banyak saudara, kalau *sambat sama temen*, atau kalau mau main ke rumah *temen*, semuanya *kayak* saudara Mbak.

t: Kalau dari segi usaha Bapak ini *gimana*?

j: Ya *gimana* ya Mbak, kalau dari individu ya info-info itu, kayak Mas Yuli itu, misalnya di FPDB itu *kanngurus* reparasi kursi roda, saya *dapet* tambahan untuk *ngejahit* *dudukan* kursi roda.

t: Kalau *kayak gini* dijualnya ke mana *ta* Pak?

j: Kalau ini udah banyak *pesenan* Mbak, dari mulut ke mulut itu *ajaudah* banyak *pesenan* Mbak, *nggak* perlu saya *bikin* terus dititipin ke toko terlalu lama lakunya, terus *kayak* liburan semesteran *gini* banyak yang mahasiswa yang *mesen* untuk oleh-oleh.

t: Kalau *kayak gini* berapaan Pak?

j: Kalau *kayak gini* 125, kalau yang gitu murah Mbak kalau untuk tas seminar, tas sederhana ya murah-murah. Dulu *sih bikinnya cuma* tas seminar, terus mulai bikin tas untuk ibu-ibu, *cewek-cewek* juga Mbak, itu permintaan pelanggan ibu-ibu PKK yang dulu saya pernah jadi penyuluh di sana. Terus juragan pernah bikin tas ransel gendongan *kuwi lho* Mbak, *nggo wadah laptop jarene, yo dhisik setor nggo* juragan, *saiki yo didol neng* mahasiswa. Anakku *yo kerep kasih* model gambar tas laptop *kuwi nggo didol neng konco-koncone* anakku *sing* mahasiswa UIN *kuwi*.

t: Lha awal mulanya dulu Bapak punya banyak pelanggan itu dari mana Pak?

j: Jadi *gini* Mbak ceritanya, saya ikut di juragan, saya bawa ke sana, terus ada pembeli yang tanya "Ini bikin dari mana?", "Saya, Bu", terus Ibu itu *mesennya* langsung dari saya, *nggak* lewat juragan. Terus anak saya kuliah pakai tas ini, *temen-temennya* tanya beli dari mana, liat kok cantik, terus pada *kepengin* pada *mesen*. Terus saya juga *ngisi* di ibu-ibu PKK tentang kerajinan *gini*, dulu waktu anak saya KKN itu saya diminta *ngisi* penyuluhan tentang kebersihan lingkungan di empat kelompok, dari UIN, terus dari desa itu juga ada, di Desa Jetis, tiap hari Minggu saya diundang, *terustetep* ada yang *mesen* di saya, banyak yang minta saya *nyari* pekerja, terus saya pikir saya *nggak* mampu untuk *nggaji*, terus saya takut hasil produksi saya asal-asalan, misalnya saja kalau *nata* gambar itu *nggak* boleh asal-asalan, butuh kreativitas. Mbak dari mana? Pernah ikut pameran tentang kerajinan *kayak gini*?

t: Saya pernah lihat kerajinan ini di desa wisata di daerah Godean Pak, Desa Wisata Sukunan.

j: Di Sukunan itu juga sering ambil pesanan dari juragan saya, karena di sana sudah punya nama, tapi barang *nggak* ada. Di Badekan itu juga ambil dari sini, jadi barang yang dipajang barangnya saya. Kalau yang di Sukunan itu juragan saya *dapet* *pesenan* dari Sukunan, terus saya yang *bikin, gitu lho*, jadi otomatis di sana *nggak* punya barang *ta*, terus Sukunan ikut pameran, tapi *nggak* punya barang, *pinjem* barang dari sini, ganti *lebel*, nanti harganya juga diganti, misalnya tas kayak *gini*, di sini saya jual 125, tapi di sana dipasang 150-180, apalagi di Badekan bisa 200-300. Yang ikut lomba tingkat nasional itu produk sini, tapi sana *kanudah* punya nama, yang bawa orang sana, itu juara satu hadiahnya banyak, padahal yang buat orang sini.

t: Kalau bicara omzet itu berapaan Pak?

j: *Nggak* tentu Mbak. Ini *kan* bicara kreativitas, jadi kalau diburu-buru ya *nggak* mau, kalau dipakai orang *aja udah seneng*. Kadang ada *pesenan*, kadang *nggak*, kita juga *ngerjainnya mood-mood-an*, kalau mau ya kerjain, kalau *nggak* ya udah.

t: Kalau ide model itu dari mana Pak?

j: Dari pembeli, dari gambar, kadang ada kritikan juga dari pelanggan itu ya saya turuti dan hasilnya bagus, kadang pelanggan *ngasih* gambar dua tas, terus disuruh gabung, ya kreatif-kreatif untuk bikin model tasnya. Ada juga yang *ngasih* gambaran model dengan *ngasih* tasnya untuk contoh, ini misalnya cuman 55, tapi kainnya dari sana, terus saya *cumanambahin rit*, tambahan kain, tambahan aksesoris.

t: Terus di sini ada SHG *nggak sih* Pak? *Kayak* koperasi gitu.

j: Saya *nggak* tau. Saya itu kalau ada yang *nawarin ngasih* pinjaman, bunganya *dikit*, tapi saya *nggak* mau. Kalau mau *ngasih* itu ya hibah.

t: Terus kalau di organisasi desa ini Bapak ikut apa *aja*?

j: Saya *cuma* ikut *prejanjen*.

t: Kalau kegiatan di FPDB itu apa *aja* Pak?

j: Misalnya acara 17 agustus kemarin, acara-acara *guyub gitu*, itu wilayah cakupannya luas, se-kabupaten. Terus *sajakan* Mas Yuli ikut banyak pelatihan dari Sigab *kayak* tadi dari di Hotel Ros In, di sana *dapet* banyak *temen* dari wilayah lain bantul, Kulon Progo, Gunung Kidul, organisasi lain, jadi *nambah* banyak *temen*.

t: Kalau semisalnya dijual sampai luar kota ...

j: Jadi *kayak gini* Mbak, kemarin sebelum puasa, *dapet pesenan* dari Bangka Belitung 250 Mbak tapi satu minggu, saya bisanya 30 biji satu minggu. *Nah* Mbak Siti Karina itu juga *ngasih* tau ke Budhenya, *nah* orang Bangka Belitung itu perantaranya Budhenya Mbak Siti Karina.

t: Waktu alih profesi, cara Bapak adaptasi *gimana* Pak?

j: Dulu waktu saya ikut pelatihan jahit di Mandiri, itu awalnya saya bisa *nggak* ya jahit, *wah* ya udah saya *nekat aja* daripada *nggak* punya keterampilan, semua yang ikut pelatihan itu emang dari nol.

t: Dulu waktu pertama kejadian gempa itu Bapak sempat merasa *down*? Terus cara Bapak mengatasinya *gimana* Pak?

j: Ya *sempet*, karena tanggungjawab yang banyak, saya harus melakukan sebisa saya, saya harus mampu. Tapi saya tidak pernah *minder* dengan tetangga-tetangga, saya kadang malah *nggak* enak, kadang kalau mau bantuin, tetangga malah khawatir kalau saya bantu, tetangga malah maunya melayani bukan saya yang melayani, tapi saya tetep usaha untuk bisa mandiri.

t: Bapak kenal Pak Daliri dari FPDB Pak?

j: Saya sebelum FPDB sudah kenal Pak Daliri, FPDB itu dibentuk setelah kita banyak kenal. *Kayak* Mas Yuli itu saya kenal sebelum FPDB. Mas Yuli itu *kan* kerja di lembaga, terus *nggedata*, terus kenal agak *deket*, terus lama-lama *deket*.

t: Terus sebelum FPDB yang mempertemukan *temen-temen* itu apa Pak?

j: Dari Yakkum, itu yang pertama kali membuat kelompok di setiap kecamatan, DPO itu, sebelum pembentukan, diinapkan di Yakkum, terus dibentuk kelompok, ada pelatihan lima hari, sering dipertemukan antar kelompok, *nah* seringnya pertemuan antar kelompok Pak. Kenal kenal kenal, setelah itu bikin FPDB dengan *dampingi* Karina.

TAUFIK

t: Namanya siapa Mas?

j: Taufik Hajat.

t: Umur?

j: Kalau lahiran 82 itu, 32, *uwis tuo*.

t: Profesi?

j: Wirausaha batik tulis warna alam, tapi aku *konsennya sebenarnya* pada warna alam, daun indigo, aku juga *bikin* pasta dari daun indigo.

t: Batik'e Mas?

j: Aku *batik'enggak*, *kan nggak* semua pekerjaan harus *dikerjain* sendiri *ta*, kalau ada *temen* ada tuna rungu ya ke tuna rungu, kadang juga ke pembatik.

t: Tukang batik'e *kenale seko ngendi* Mas?

j: *Kan deket* saya banyak tukang batik, wilayah Imogiri. Kulon Progo juga, kalau di sentral itu *harganyalebih* murah, daripada punya karyawan untuk batik. Kalau yang tuna rungu di Pajangan, *temen-temen* dari Ciqal itu juga pernah *ngasih* pelatihan ke *temen-temen* tuna rungu, namun kelemahannya untuk target belum bisa *ngejar*, tapi batikannya bagus.

t: Berarti Mas dulu juga pernah kerja di Ciqal?

j: *Neng* Ciqal itu aku *volunteer*, pernah aku di sana.

t: Dulu gabung ke Ciqal kapan Mas?

j: Dari tahun 2010 sampai tahun 2013.

t: Itu *tau* Ciqal dari mana Mas?

j: Dari Mas Yuli itu *lho*, terus kita daftar bareng. Mas Yuli *dapet* info dari orang Ciqal, *koncone* ketemu *neng* atlet,

t: Awal dulu buka usaha batik *gitu gimana* Mas?

j: Awal dulu itu ada *job fair* yang *ngadain* Yakkum, terus aku coba *masukin* lamaran ke Sogan Batik Rejodani, *juraganne jenenge* Mbak Ifah. *Nah* di sana *dilalahe kok diterimo*, saya kerja desain, tapi *cuma* satu bulan saja. Di sana *kan* lihat orang batik *kan* Mbak, terussaya pulang ke rumah, kerja di Ciqal, terus di Ciqal *kan* ada pelatihan batik, *dampingi* di sana, saya juga ikut belajar, waktu kerja di Ciqal saya juga udah merintis jual batik di rumah, terus waktu udah agak mapan, saya keluar dari Ciqal.

t: Kok berani Mas?

j: Ya saya melihat kalau Yogyakarta ini potensi untuk jual batik, kalau batik *kan* jelas, yang selera batik tulis *kan* ada sendiri, makanya saya berani. Terus saya *kan* juga *bikin* pasta indigo, karena warna biru itu harus ada proses dulu untuk *dibikin*, *kan* orang butuh waktu untuk *bikin* pasta, *nah* saya juga jual pasta indigo itu. Batiknya warna-warni alami, *abang* kuning *ijopokokmen*. *Cuma* kalau pasta yang dijual warna biru. Dulu bikin pasta itu ya biar *temen-temen* yang punya bisnis batik *kayak gini* bisa *dapet* warna birunya *instan*, *nggak sambat* repot lagi, tinggal beli pastaku, *nggak* perlu *angel-angel gawe dewe*. *Hehehe*. Ya lumayan Mbak, itu bisa laku 5-10 kg per hari, per kilo harganya 75, aku cuman ngambil untung 25 ribu untuk tenaga ngolah aja.

t: Emang dulu waktu di pelatihan pakai warna alami?

j: Warna alami dan saya memang cenderung lari ke alam karena limbah Mbak, *mikir* di limbah. Kalau warna alami *kan* limbah *nggak* terlalu bahaya, kalau warna buatan *yosatu* atau dua tahun *nggak* masalah, tapi lama-lama jadi masalah juga, makanya kita harus kembali ke alam. Saya memang suka dengan alam, alam itu akan memberikan apa yang sama kita berikan untuk alam, *koyo suket godong dadi rewang*, apapun yang tumbuh itu sebetulnya seperti *kayak* perlakuan kita pada awal.

t: Masnya dulu di Yakkum?

j: Saya dulu di Yakkum satu minggu terus lari, itu waktu perawatan pasca gempa, diambil ke sana. *Nggakbetah'e* Mbak, dikurung satu lokasi, aku *ora iso karo dikon koyo kuwi*, itu terapi tangan, kejatuhan kalender, kalender plus temboke. Hati-hati kalau pasang kalender yo Mbak.

t: Jadi semenjak 2006 ya Mas?

j: *Iyo*, 2006. Waktu itu umur saya 25 atau 26 tahun.

t: *Batik'edijuale neng ndi* Mas?

j: Batik itu kalau ada tamu itu *datengkan* kebetulan di desaku itu desa wisata Mbak, kalau ada tamu ya mampir beli. Terus *misale* Mbak ini ada tamu, terus dibawa ke rumahku untuk beli batik, *nah* Mbak nanti ada *fee*.

t: *Lha* alamatnya Masnya di mana?

j: Jetis Mbak, Puton, RT 04, Trimulyo, Jetis, Bangun. *Nah* di situ ada desa wisata. Saya juga bikin konservasi bambu, untuk wisata bambu, untuk pariwisata kuliner, tapi intinya konservasi bambu.

t: Kok Mas *kepikiran*?

j: Ya pengalaman *aja*, di bantaran sungai ada bambu yang banyak ditebang, jadi rusak, emang tidak 100% itu yang *bikin* rusak, tapi itu membuat *kepikiran* untuk melakukan konservasi bambu dengan *temen-temen*.

t: *Temen-temennya* dari mana Mas?

j: *Temen-temen* sekampung, terus ada *temen* dari UII, ada dari UII yang bantu. Itu gagasannya dari *ngobrol-ngobrol*.

t: *Lha kokkepikiran* Mas?

j: Yo sekolah Mbak.

t: *Emang* Mas dulu sekolah di mana?

j: SMK 5 Jogja, jurusan seni ukir. Terus ilmu itu berkembang *ta* Mbak.

t: Terus *kenal temen-temen* UII dari mana Mas?

j: Kennalnya dulu itu ikut bantu dari Kampung Dolanan, Pojok Budaya. Kebetulan dari *temen-temen* arsitek itu ikut bantu di sana, terus *ngobrol-ngobrol*, terus kenal, sampai sekarang.

t: Itu dari tahun berapa Mas?

j: 2011.

t: Kalau Masnya dulu gabung di Ciqal tahun?

j: 2010.

t: *Sakdurunge nyambut gawe opo* Mas?

j: *Wah yo* banyak, *akeh'e* Mbak. Dulu pernah di patung keramik sama fiber, terus aku pindah di stasiun tugu *ngecat spor*, terus *dadi* TKI *neng* Malaysia dua tahun, terus *abis* itu kerja di rumah *bikin* usaha patung kayu, *abis* patung kayu bantu *temen* untuk *freelance parafinance* jadi *deptcollector*, kembali lagi ke patung kayu terus kena gempa, terus 2006 *banting setir*.

t: *Lha* Masnya *bikin* usaha batik itu tahun berapa?

j: 2011 atau 2012 *gitu* Mbak.

t: Jadi *kacek* enam tahun itu Masnya *nyambut gawe opo?*

j: *Lha* itu tadi di Sogan pernah, *neng* Ciqal pernah, bantu ASB, terus abis itu batik. *Gayeng ta* Mbak? *Cen seni'e judule*. Oiya sebelum itu *nglukis*, setelah gempa itu mulai *nyoret*, *nggo samben-samben*.

t: Semua belajar otodidak ya Mas untuk yang seni-seni itu?

j: Saya kan *basic*-nya di seni rupa Mbak, di SMK itu.

t: Kok *nggak neruske neng* ISI Mas?

j: *Wah ngentek-ngentekke wektu* Mbak.

t: Balik ke tahun 2006 itu Masnya banting setir, kok berani-beraninya Mas?

j: *Kahaman'e* Mbak, ya keadaan. *Yo jelas yo* Mbak, saya dulu dua tangan main patung jelas bisa, terus sekarang satu tangan, ya *emang* bisa Mbak, tapi *kan* butuh adaptasi untuk mempelajari, tapi *kan* butuh banyak waktu. Makanya saya *mikir* yang lain, yang tidak perlu banyak waktu.

t: Terus yang *marai wani ki sopo* Mas?

j: *Yo* Mas Yuli *kuwi*, *konco tenan* Mbak, motivatorku *tenan* Mbak. Awal-awal itu tahun 2006-2007 itu *kan* saya jualan kembang Mbak, *bangsane* antorium, gelombang cinta. Dulu aku main itu waktu tanganku masih *digendong gini*. Tapi terus kenal Mas Yuli, *moro*, kenal di PPCI, terus dia main ke tempatku, "*ora opo-opo, koncone okeh. Sing tangan sikile pethil yo akeh*", *yo ngomong koyo ngono, koyo pinter-pintere* jaman *dhisik*, hehehe. Terus kenal, sering diajak keluar, diajak main, *dikenalke* banyak *temen-temen*. Dulu waktu ASB, dulu yang kerja Mas Yuli & Pak Dalari, terus diajak untuk *melu ngdata*. Kalau *diturut-turut* saya diajak keluar *kan* diajak Mas Yuli, otomatis saya kenal banyak orang *kan* dari Mas Yuli.

t: Masnya dulu *sempet down* Mas?

j: *Kalausithik-sithik* yo jelas.

t: Cara *ngobatine?*

j: *Yo nek uwis koyo ngene yo uwis*, Mas Yuli yo lumayan *ngasih* motivasi, tapi *emang pancen* aku yo uwis *ngglidik* Mbak, setelah gempa itu aku juga udah main. Dulu itu *ngedown* itu waktu lara, *uwong tuwo pada nyambut gawe*, terus *rasane koyo diilangke* Mbak, *bahasane* itu kaya disampingkan, waktu itu *kan rasanerada* sensitif. Tapi setelah itu, waktu tanganku *ijik digendong aku yo tetep ngamen* kok Mbak, *ngamen neng* Taman Tirto. Kalau Mbaknya mau *nanggap* juga boleh, untuk wilayah Jogja 750 masih *nggak* apa-apa.

t: *Ngamenkayak* angklung itu?

j: Bukan, akustik Mbak.

t: *Lha* Masnya *pegang* apa?

j: Perkusi Mbak, yang *kayak* jimbe itu lho Mbak. Terus sama *temen-temen* Diffcom, Difabel & Friends Community.

t: Kok *iso mlebu kene* Mas?

j: *Lha gek gawe'e*. Aku, Mas Yuli, sama Mas Butong dulu. Terus itu bisa banyak dari *temenku* dikumpulin, *temennya* Mas Yuli juga dikumpulin, *temennya* Mas Butong juga dikumpulin, lama-lama jadi *temen-temenan*.

t: Idenya dari mana Mas?

j: Itu idenya dateng *sendirie* Mbak. Dulu masih lagu-lagu nasyid, nyanyinya masih di nikahan, di pengajian. Vokalisnya tunanetra, gitarisnya tuna daksa, untuk kajong itu tuna netra, untuk biolanya tuna modal apa ya. Hehehe.

t: *Ngumpul* orang-orangnya dari mana Mas?

j: Dulu ya dari *temen-temen* itu aja, *ngobrol* ketemu. Dulu awalnya kita *bikin* teater, terus ikut pameran seni rupa, itu kan ketemu *temen ta*, ada yang suka musik, ya *udah* kita *bikin* kelompok musik, ya *udah gitu aja* Mbak, dengan sendirinya Mbak.

t: Ini setelah PPCI?

j: PPCI itu dulu awal-awal itu.

t: *Lha temen-temen* DiffCom *udah* pentas di mana *aja* Mas?

j: Solo Grand Mall, TVRI, RRI pernah, terus Poltekes, Taman Pintar, JNM, Vredenburg, acara-acara *temen-temensering'e* di mana-mana, Bantul Expo, FKY, ya *akeh'e* Mbak, MNTC, Rumah Yatim daerah Godean, *nek neng* Kampung Dolanan *kerep banget*. Kampung Dolanan itu di *lor* ISI.

t: *Lha* Masnya dulu *kok* bisa di Kampung Dolanan *ki piye*?

j: Dulu itu ada PL di Ciqal sama kita volunteer di Ciqal *kan* ada yang di Kampung Dolanan, *yo jadi kenal wong* Kampung Dolanan, *dasare emang seneng dolan ta* aku, akhirnya di sana ikut bantu-bantu di sana. Di Kampung Dolanan itu isinya dolanan tradisional.

t: Balik ke konservasi bambu, sekarang ada di tahap?

j: Sekarang baru persiapan tempat, untuk rakit kita *udah* jalan, untuk penanamannya kita kendala kemarau, kita bikin bibit, kebetulan temen dari UII itu ada yang *konsen* di bidang bambu, ya *udah* kita minta *diajarin* dari *temen-temen* UII itu.

t: Terus rencana kedepannya?

j: Rencana kedepannya itu ya *bikin* itu tadi, di situ seperti ada wisata edukatif, bagaimana cara menanam bambu, bagaimana pengawetannya, terus permainan tradisional dari bambu, misalnya enggrang. Cerita *oleh yo* Mbak? Enggrang itu mengajari anak untuk menjadi seorang pemimpin, pada waktu anak menjadi seorang pemimpin dia bisa melihat jauh karena ia ada di atas, tapi tidak boleh lupa dengan di bawah, karena kalau ada batu *kan* bisa jatuh *nggak* bisa jaga keseimbangan, *nah* kita *pengin* memberitahukan filosofisnya pada anak-anak juga tentang pelajaran permainan tradisional. Terus kedepannya kita juga ingin mempersuasi masyarakat untuk mengembangkan kerajinan bambu, jadi untuk *ngasih* bagaimana mereka bisa membuat kerajinan, terus kita coba bantu untuk pasarkan, jadinya kita ditempat itu kita beri nama komunitasnya Clumpring, tempat konservasi itu namanya Clumpring, Clumpring itu bagian dari bambu yang melindungi tunas bambu.

t: *Lha* itu *kan* sudah banyak rencana, terus yang akan digandeng siapa *aja* Mas untuk Clumpring itu?

j: Kita sudah bekerjasama dengan *temen-temen* UII itu untuk saat ini, untuk kedepannya kita akan bekerjasama dengan beberapa pihak, tapi untuk saat ini hanya masih dengan *temen-temen* UII. Terus untuk perpustakaan, mau *dibikinin ta*, kita mau bikin perpustakaan di pinggir sungai, bentuknya *kayak* rumah pohon, *dibikin* jaring laba-laba dari tambang, terus bacanya bisa gelantungan di pinggir sungai, *men dha pinter*, belajar sambil *refresh*.

t: Balik yang penjualan batik itu selain kalau ada tamu di jual di mana lagi Mas?

j: Ya biasanya lewat *temen-temen* itu aja.

t: yang pasta indigo piye?

j: *yo podho*.

t: *Konco-koncone sopo wae* Mas?

j: *Konco-koncone ki akeh'e* Mbak, *nganti* bingung aku, kadang ada temen, terus dari kenalan dari *temen* itu. Kalau dijual lewat internet itu aku belum melakukan karena aku belum *ngesetgallernya* kan, kalau *galleryudah* aku *set kan* tamu-tamu itu bisa duduk enak milih-milih batik. Kalau *gallery* belum siap, kita datangkan tamu, sekalinya dia *dateng kan* dia *nggak* kembali kalau *udah* kecewa. *Nah* makanya sekalinya disiapkan *gallerykan* seandainya kita *workshop kan* kita siap, tapi itu kedepannya, untuk saat ini kita baru menyiapkan untuk *gallernya*, tapi saat ini baru berhenti dulu, ya karena modalnya juga baru berhenti. Kalau musim kemarau *gini* saya kesusahan *nyari* daun indigonya, ini baru mulai *nanem*, tapi kering *ginikan* susah juga *nanemnya*, makanya produksinya menurun, ini untuk pasta warna ya, tapi permintaan *tetep*, produksinya menurun 50%. Kalau yang masalah *gallery* batik itu *kan sesuk penak* Mbak, kalau desa wisata Clumpring *udah* jadi *kan* wisatawan yang berkunjung *neng kene* sekalian mampir *neng gallery-ku*, sekalian *workshop gawe* batik tulis *dewe*.

t: Kalau harga batiknya *berapa ta* Mas?

j: 350-450 kalau tempat saya, per lembar. 350 itu dua meter, kalau yang 450 itu 2,5. Ya seminggu bisa laku 2-5 lembarlah Mbak.

t: Tentang masalah yang keikutsertaan organisasi itu *opo wae*?

j: Ikut PPCI, FPDB, DiffCom, Clumpring.

t: tiap ada kumpulan *gitu*, ikut *nggak* Mas?

j: Ya ikut kalau *pas selo*, tapi untuk yang PPCI dan FPDB itu mungkin ya *cuma* ada kumpulan sebulan sekali. Kalau yang Diffcom juga sama, *cuma* kalau mau *manggung* baru intensif ketemu buat latihan. Kalau *nggo konco-konco* Clumpring *yo saben* seminggu sekalilah, *saben dino sih* ketemu *karo konco-konco* sekampung, tapi *nek nggo ngomong-ngomong utowo* rapat resmi *yo seminggu* sekalilah, *karo konco-konco UII yo saben pengen dolan yo dolan, yo ngobrol* tentang rencana *nggo* Clumpring *yo nggak* perlu di pertemuan formal, *yo nek* resmi-resmian *yo seminggu* atau sebulan sekalilah.

JAKA SUSILA

T: Nama Bapak siapaya?

J: Jaka Susila.

t: Usia?

j: 36.

t: Profesi apa Pak?

j: Pembesaran itik dan produksi telur.

t: Alamat Bapak?

j: Klebengan, Sidomulyo, Pajangan.

t: Kalau di sini nama organisasi difabelnya?

j: Paguyuban Bangkit Maju

t: Bapak juga ikut?

j: Iya, ikut.

t: Biasanya profesinya apa *aja* ya Pak?

j: Ada yang *bikin* tempe, ada yang ternak ayam.

t: Itu jumlah anggotanya berapa ya Pak?

j: Sekitar 35 orang.

t: Awal terbentuknya *gimana* Pak?

j: Ya pada waktu dulu menampung aspirasi difabel, terus bersama-sama membentuk Perdes dari desa.

t: Dulu yang memulai siapa Pak?

j: Itu dulu Karina juga yang menginisiasi.

t: Cara Karina untuk membentuk itu *gimana* Pak?

j: Ya *cuma* dulu *kan* yang dikunjungi orang-orang tertentu suruh mengumpulkan.

t: Pemilihan orang-orangnya berdasarkan apa ya Pak?

j: Ya kalau difabel itu *kan* biasanya ada yang *nggak* percaya diri, ada malu, ada yang minder. Banyak yang diundang, tapi banyak yang *nggak* dateng. Jadi diajak yang mau, yang mau berorganisasi.

t: Terus respon warga sekitar *gimana*? Kerjasama misalnya Pak.

j: Kalau untuk warga sekitar ya pasif, tapi kalau dari pihak pemerintah desa ya bentuk RBM, bisa akses dana ADB, alokasi dana desa.

t: Kalau dalam Musrembang *gitu gimana* Pak?

j: Ikut, biasanya diikutkan juga.

t: Contoh akses ADB itu apa *aja* ya Pak?

j: Biasanya bantuan modal usaha atau motivasi usaha juga bisa.

t: Berarti dalam organisasi desa siapa yang memulai Pak?

j: Itu organisasi yang mendatangi desa.

t: Ini inisiatif dari *temen* atau?

j: Setelah gempa *kan* banyak difabel *kan* terabaikan, oleh masyarakat dan desa setempat. Ya karena suatu kelompok kalau banyak *kan* diperhatikan oleh desa, ya biar menjadi tanggungjawab kita bersama.

t: Terus cara untuk cari anggotanya *gimana* Pak?

j: Kalau dulu kami mengundang semua, ada yang datang, ada yang *nggak*.

t: Ini di tingkat desa ya Pak?

j: Iya.

t: Kegiatannya apa *aja* Pak?

j: Arisan dan pertemuan rutin tiap Minggu Pahing.

t: Itu biasanya yang dibicarakan apa Pak?

j: Itu masalah organisasi, simpan pinjam dan perencanaan, kemarin mau bentuk KUBE. ada yang mengusulkan ternak itik, ternak ayam, ayam jowo super *gitu*.

t: Itu belum dilaksanakan Pak?

j: Iya belum, baru direncanakan.

t: Ada *nggak* pak organisasi difabel yang lain di desa ini?

j: *Nggak* ada Mbak.

t: Kalau tokoh masyarakat setempat yang ikut terlibat atau konsen dalam organisasi difabel *gitu* Pak?

j: Biasanya Bapak Kepala Dukuh, Bapak Carik, dalam kepengurusan RBM akan memberikan *link* pada saat membutuhkan akses dana.

t: Kalau sistem Kube itu *gimana* Pak?

j: Nanti sistemnya rencana itu mau pengguliran dana bergilir, itik itu dipelihara selama satu bulan sama si A, nanti untungnya untuk si A. Terus digulirkan ke anggota yang lain.

t: Kalau semisalnya Bapak ternak bebek itu ikut Kube desa tentang ternak bebek *gitunggak*?

j: Kalau saya ikut arisan ternak bebek se-Bantul untuk nambah *temen* biar nambah *temen*.

t: Itu kegiatannya apa Pak?

j: Itu biasanya pembukaan arisan tiap bulan.

t: Anggotanya berapa Pak?

j: 25 kalau *nggak* salah, dari Sidomulyo, Jetis, banyak kok.

t: Kalau Bapak pernah memanfaatkan info dari arisan ini *nggak* Pak? Atau penjualannya?

j: Biasanya info penjualan. Info penjualan ke petani bebek, kalau dari pengepul biasanya lebih rendah. Selisihnya bisa 8.000-an. Nanti *kan* mereka menginformasikan ke *temen-temennya* yang mau ternak bebek.

t: Kalau biasanya jualinnya ke mana *aja* Pak?

j: Kalau *nggak* ada petani bebek ya pengepul. Kalau ke petani langsung bisa 70.000 lebih tapi kalau dari pengepul biasanya *cuma* di bawah 68.000.

t: Kalau Bapak ikut FPDB *gitunggakta* Pak?

j: *Nggak*.

t: Kalau organisasi difabel lain?

j: *Nggak* juga.

t: Kalau bantuan modal itu biasanya *dapet* dari mana *aja* Pak?

j: Kalau dari Karina pernah *dapet* 300.000, terus dari ASB juga 300.000 juga. Ya sejauh ini *cuma* itu.

t: Kalau yang Karina itu *dapet* kenalan orang Karina dari mana?

j: Ya dulu orang-orang Karina, Mas Yuli itu yang pendekatan ke anggota difabel, terus jadi. Dulu sebelumnya juga udah kenal lama Mas Yuli waktu ikut di PPCI.

t: Itu waktu setelah pembentukan organisasi atau sebelum Pak?

j: Setelah pembentukan.

t: Boleh *diceritainnggak* Pak awal usaha Bapak?

j: Awalnya dulu *kan* setelah saya menikah belum pernah bekerja. Saya mencoba memelihara bebek 60 ekor, kemudian bisa bertelur 40-63. Terus saya kembangkan. Terus saya coba pelihara 100-an, *biar* bisa bertelur 190-an. Terus saya punya angan-angan untuk berpisah dengan keluarga, terus sekarang akhirnya bisa mandiri. Terus setelah mapan, saya nyoba bikin pembibitan bebek, nyoba setelah temen-temen petani bebek pada angel golek bibit.

t: Berarti dulu dibantu keluarga ya Pak?

j: Dulu saya awal modal usaha dari sumbangan *manten* itu *lho* Mbak.

t: Kalau dulu bisa nambah besar itu Bapak belajar teknis merawatnya belajar dari mana Pak?

j: Kalau dulu waktu kecil *emang* dikasih makan, terus *pasca* panen biaya operasinya bisa 0, asalkan bebek kenyang. Dulu saya liat temen-temen pada gembala, terus saya kembangkan. Awalnya saya kasih makan terus, ternyata hasilnya kurang. Terus saya coba gembalakan, ternyata itik bisa cari makan sendiri. Ya saya amati temen-temen yang baru gembala *gitu*.

t: Kalau dalam Musrembang yang sudah terealisasi apa *aja* Pak?

j: Ya bantuan modal *gitu* sama motivasi untuk hidup lebih layak, *biar* lebih semangat. Dulu pernah mendatangkan motivator.

t: Dulu ada manfaatnya *nggak* Pak?

j: Sedikit. Itu tergantung dari orang *sih* Mbak, yang penting tiap orang yang *pengen* usahanya maju ya belajar manajemen dan angan-angan, tekad bulat dan semangat untuk maju ya nanti saya bantu untuk cari-cari info. Bisa info bantuan modal, pelatihan atau cara *masarkene* dari konco-konco.

t: Kalau Bapak *dapet* itu dari mana Pak?

j: Ya dari keluarga. Hidup *kan* kalau semangat itu *kan* lain, bisa terus maju, *nggak* mudah menyerah

t: Kalau Bapak belajar manajemen dari mana Pak?

j: Manajemen *kan* bisa dilihat dari usaha satu hari *kan* bisa kita *lihat*. Katakanlah untuk bebek 100 ekor usia dari 35 hari sampai 4 bulan setengah udah produktif, di pasca panen untuk 200 ekor *kan* bisa *dapet* pasca panen 100.000 per hari, ya 100.000 dikitlah.

t: Kalau sekali panen berapa Pak?

j: Itu bisa 11.000.000. Kalau untuk harian ada sendiri, tergantung bebeknya bertelur berapa. 11 juta itu udah bersih, selama 4 bulan, udah kepotong bibit, pakan, obat.

t: Kalau aktivitas Bapak dalam aktivitas organisasi desa apa *aja* Pak?

j: Biasanya ya arisan yasinan itu Mbak, dari pedukuhan sini.

t: Kalau Bapak selama bisnis ini yang pihak luar dapat membantu Bapak?

j: Biasanya ya dari bank. Akses dana bank untuk modal usaha.

t: Kalau simpan pinjam difabel itu Pak?

j: Belum mencukupi, belum ada simpan pinjam di situ.

t: Terus penjualan *gitu* Pak?

j: Ya petani langsung atau pengepul, tapi petani langsung bisa lebih untung. Kalau petani beli dipengepul *kan* bisa 80.000, tapi kalau sesama petani biasanya bisa *dapet* 76-78, sedangkan kalau kita jula ke pengepul *cuma dapet* 68-70.

t: Petani langsung ini Bapak kenal dari arisan bebek itu tadi Pak?

j: Iya, karena menyebar ke seluruh Bantul *kan* mereka mempunyai informasi yang membutuhkan bebek pada waktu saya menjual bebek, yang pembesaran tadi. Kalau telur *kan* udah ada bakul telur asin.

t: Kalau arisan itu berapa orang Pak? Yang 25 orang tadi?

j: Itu *kan* yang ikut, yang disekitar petani ada 3-2 atau tetangganya kampung yang membutuhkan, *kan* bisa *nyabang-nyabang*. "*koncomu ono sing jual bebek ra? oh koncoku ono*" *kan* itu bisa beli di saya.

t: Kalau yang penjualan telur bebek tadi Pak? Cara kenal bakul itu?

j: Yo bakul *kan* udah tau. Bakulnya yang cari saya, dari *temen-temen*, *kan* yang ternak bebek jarang-jarang yang mau.

WAWANCARA KEDUA DENGAN NARASUMBER SN.

(12 Juli 2015)

T: pertama, sudah berapa tahun Bapak menjalankan wirausaha ini ya Pak?

J: Berapa ya? Tahun 2011 ya.

T: Kalau Bapak dulu mulai alih profesi tahun berapa ta Pak?

J: Sebelum gempu saya jualan siomay keliling, kalau pagi di sekolah, kalau siang jam 2 saya keliling kampung. Tapi setelah gempu saya ditawarkan pelatihan jahit di Mandiri, kerajinan kulit. Terus setelah beberapa bulan di Mandiri itu *nggak* beli bahannya, kulit, karena bakunya mahal. Terus saya berhenti.

T: Itu sekitar tahun berapa ya Pak?

J: Sekitar tahun 2011.

T: Jadi tahun 2006-2011 profesi Bapak itu apa?

J: Saya masih bantu di kantin MAN.

T: Kemudian tahun 2011 Bapak kerja di Mandiri?

J: 2009 saya pelatihannya 3 bulan, terus saya magang, kerja di situ, terus sampai 2011, Mandiri udah *nggak* beli bahan baku kulit itu tadi, terus saya berhenti, alat-alat saya bawa pulang. Terus tahun 2011, saya kerjasama sama ibu tadi, *bikin* kerajinan limbah plastik.

T: Terus keluarnya tahun 2011, terus kerja di kerajinan daur ulang limbah plastik.

J: iya, sampai sekarang.

T: Waktu di Mandiri itu, model-modelnya *kayak gimana ta* Pak yang Bapak kerjakan?

J: Dompot kulit cowok.

T: *Cuma* itu *aja* Pak?

J: Iya, *cuma* itu *aja* Mbak.

T: Jadi ibunya tadi, Bapak sempet kerja di sana juga?

J: Iya, sempet, jadi ibunya tadi ada 1 tahun saya kerja di sana.

T: Jadi tahun 2011 sampai tahun 2012 ya Pak?

J: Iya, satu tahun, *tak* pikir-pikir kan ini borongan, daripada *kerjain* di tempat orang ya *mending* saya *kerjain* di rumah, bisa *nyambi-nyambi* yang lain, bisa *nemuin* tamu *kayak* Mbak *gini*, *nganterin* anak sekolah, ibunya *dateng* ke sini *nganterin* barang, terus nanti ngasih modelnya, kalau udah jadi diambil sama ibunya ke sini. Terus saya juga ngerjain pesanan dari luar, *tak* *kerjain* sendiri, pakai bahan saya sendiri.

T: terus waktu di tempatnya ibu itu, model yang dikerjain apa *aja ta* Pak?

J: Ya model tas, dompet, *macem-macem*.

T: Dari yang paling sederhana itu *kayak gimana ta* Mbak?

J: ini Mbak yang paling sederhana.

T: Kalau model tas seminar yang dulu Bapak pernah bilang itu yang *kayak gimana ta* Pak?

J: Ya banyak Mbak, tas seminar itu tergantung permintaan yang pesen mau model yang *kayak gimana*, ada yang seperti map, ada yang seperti tempat laptop, seperti tasnya Mbak Siti ini.

T: Tas Mbak Siti ini modelnya juga dari Mbak Siti?

J: Iya, Mbak Siti *dateng* ke sini bawa modelnya terus saya tiru. Tas seminar kadang *kayak gini* Mbak, terus ininya *nggak* ada, terus tinggal dikasih tali.

T: Kalau seginian berapaan Pak?

J: piro Bu? Regone sekitar 30, kalau bahannya dari sampah lho.

T: kalau yang ini?

J: yo 40-an.

T: kalau dompet-dompet itu berapaan?

J: kalau yang ini 30, ini 25, kalau yang ini biasanya 40. Nah ini Mbak, ini kan bahannya dari potongan sampah kecil-kecil. Kalau yang ini 7 ribu.

T: kalau harga yang paling murah dan yang paling mahal itu berapaan Pak?

J: ada yang 6 ribu, seperti diskrip, bulat. Kalau ini 5 ribu, tempat pensil sederhana. Kadang saya itu nurutin permintaan, kadang mahasiswa itu dateng ke sini bawa gambar, ambil dari internet.

T: terus mahasiswa itu ke sini dateng dari mana?

J: temen anak, terus dulu dari anak-anak mahasiswa yang mau KKN, terus wawancara tentang disabilitas, kadang balik lagi ke sini beli.

T: ini masih untuk Pak dijual 6 ribu?

J: ya masih untung Mbak, ini ada rit 3, ada rit 2. Yang penting kita ini harga terjangkau, sambil cari-cari pelanggan, kadang orang mikirnya gini, barang dari sampah kok harganya mahal, padahal bahan yang dari sampah ini bikinnya lebih susah, kita harus mikir gambar, kalau yang dari bahan, kayak punya Mbak Siti ini, ya cuman niru model, *nggak* perlu mikir gambar. Kalau kayak gini kan kita perlu mikir gambar, kalau yang kain kan tinggal dipotong aja.

T: terus kalau yang paling mahal itu berapa?

J: Kalau paling mahal itu ya sekitar 200an.

T: Itu modelnya kayak gimana?

J: ya kayak tas gendong seperti ini, tapi lebih rumit. Ini 150 ini lebih sederhana.

T: kalau bikin yang lebih rumit itu bapak belajar dari mana?

J: saya itu dari contoh tas yang diminta aja, yang penting kita punya dasar untuk menjahit, kalau yang model pakaian saya tidak bisa.

T: kalau semisal pemasaran ke mana aja ya Pak?

J: kalau pemasaran, saya tidak menemui kesulitan Mbak, saya tinggal titip tas ke ibu tadi, ibu tadi sering pameran, itu ibunya tadi mau pameran di Amplaz.

T: ibunya tadi dari mana ta Pak?

J: itu dari Jetis, dia udah punya nama tapi dia tidak bisa bikin, barang di sana banyak. Namanya Sumber Rejeki. Dia punya mitra, punya jejaring sesama penjual kerajinan seperti ini. Nah yang *discover* pemerintah ya industri kayak gitu, di rumahnya aja ada alat jahit 10 dari pemerintah, padahal yang ngerjain penjahit rumahan kayak gini. Saya itu disuruh bawa mesin jahitnya, tapi saya tidak mau, *ndak* bebas, nanti ada ikatan.

T: Bapak kalau titip tas di Ibunya berapa?

J: saya ini masih pesenan, pesenan itu ada terus, banyak, terus sana yang suruh biki, kalau *selo* ya saya bikinkan.

T: biasanya sekali mesen berapa Pak?

J: kalau saya itu per orangan. Kalau ibunya tadi cuma pesenan dari orang, *nggak* bisa bikin terus dilemparkan ke saya.

T: kalau sehari Bapak bisa bikin berapa tas?

J: kalau pengrajin itu hasilnya sedikit, kan kita butuh mikir, beda sama perajin borongan, kalau borongan itu kan 10 bisa dikerjakan sehari. Kalau pengrajin gini kan juga mikir modelnya, bagus *nggak*, ngerjainnya juga satu-satu. Kalau lebih mudah sih ya memang borongan, satu model langsung bikin banyak.

T: kalau dari model yang paling sederhana, sehari itu bisa jadi berapa?

J: Kemarin, itu tas gendong, sebulan aja bisa 50. Sekarang saya kasih contoh, model yang kayak gini, ini kan dari bungkus marimas aja bikinnya lama, kecil-kecil, sekarang ini kayak kain batik, kalau bikin lembaran ini aja bikinnya lama, ada bahan itu kita pikir dulu mau bikin apa, bentuk apa.

T: kalau yang paling sering diminta model yang kayak gimana?

J: seringnya sekarang itu cacahan, bahan kayak gini, potongan sisa-sisanya dibentuk kayak gini.

T: kalau Bapak itu ide bikin kayak gini dari mana?

J: ini dari Ibu Sunyi, Ibu Sunyi dapet ide dari teman, terus saya tirukan. Saya juga bisa ambil model dari yang lain terus saya tirukan.

T: Kalau Bapak bikin model kayak gini dari tahun berapa?

J: Ya sekitar 2013, kan banyak ta Mbak, pengrajin kan banyak, dibikin kayak gini-gini, kalau yang batik Cuma saya yang bisa. Biasanya ada pengrajin bikin satu model, terus ditirukan yang lain, terus ada yang dilipet-lipet juga ada, tapi aku *nggak* bisa. Hehehe. Saya belum pernah nyoba. Saya kemarin ikut lomba di Bantul, saya menang dari bahan sunlight itu, saya cuci, saya potong seperti kain batik, terus saya bikin tas.

T: Itu dapet idenya dari mana?

J: kita gini Mbak, kita itu bikin sendiri, kita itu harus mengelola bagaimana model itu *nggak* gini-gini terus, merubah gambar, oh mungkin cara motongnya, terus kita susun kayak kain batik.

T: terus yang dibikin kayak kain batik, terus menang itu tahun berapa ya Pak?

J: hari lingkungan hidup kemarin, tanggal 16 Juni, dapet juara 2. Yang ngasih tau itu ya Ibu Sunyi, “ini ada lomba, di Bantul, kamu mau *nggak* ikut?”.

T: ibunya yang tadi?

J: iya, Ibunya itu kan sering jejaring dengan BLH.

T: Kalau yang paling sering diminta model yang kayak gimana pak?

J: Sekarang itu yang model cacahan ini Mbak.

T: Dimodel tas ransel atau tas apa Pak?

J: Ya tergantung permintaan Mbak. Kadang itu ada yang bawa sampah sendiri, terus minta dikinkan tas kayak gini. Kemarin itu ada yang minta dibikin tas laundry, besar sekali. Nah seperti ini Mbak, kemarin orangnya itu bawa sampah sendiri, dia kan laundry, terus bungkus sabunya dikumpulin, minta dibikin tas laundry, terus dia itu ngasih ke pelanggan-pelanggannya.

T: Kalau kayak gini berapaan Pak?

J: 50. Kalau seperti ini bikinnya agak rumit ta, kita harus mikir gambarnya kayak gimana.

T: terus tas yang dipesen Mbak Siti itu berapaan Pak?

J: ongkosnya belum saya tarif, belum saya hitung, biasanya saya hitung dulu.

T: Cara perhitungannya kayak gimana?

J: Kita hitung semua bahan, ongkos jahit, semua yang dikeluarkan dihitung, listrik, peralatan. Kalau alat itu biasanya kita hitung seperempat dari tenaga. Misalnya tenaganya 50, terus seperempatnya untuk biaya alat.

T: penentuan ongkos tenaga 50 itu dari mana ibu?

J: itu per produk itu dari tingkat kesulitan, saya mau dibayar berapa.

T: biasanya menentukan harga ongkos tenaga itu yang paling murah dan yang paling tinggi berapaan?

J: Kalau yang paling murah ya cukup 2000, kalau yang kayak gini saya bisa minta 50 ribu.

T: kalau yang harganya 200 ribu tadi, ongkos tenaganya berapa?

J: saya bisa minta 100 lebih, sekitar 100an.

T: kalau bicara omzet, satu minggu atau satu bulan itu berapaan Pak? Dari yang paling sedikit sampai yang paling besar?

J: kalau kami itu gini Mbak, saya kerja itu saya sambu-sambu, kalau ada kegiatan saya tinggal, jadi kita kerja itu *nggak full*, tapi kalau ada kerjaan banyak ya kita juga nglembur nyampe *nggak* tidur juga pernah. Hehehe.

T: Kalau dari yang paling males deh Bu'? Hehehe. Semingguan?

J: Ya seminggu bisa 5, itu udah ikut kegiatan FPDB, saya kan juga ikut servis kursi roda FPDB.

T: Kalau yang paling banyak itu Bapak bisa produksi nyampe berapa Pak?

J: Kalau seminggu itu 10 bisa, bahkan tas gendongan sebulan itu bisa 50, juga pernah 2 minggu 40 tas. Kan borongan Mbak, jadi bisa dikerjain cepet. Tapi *nggak* ada kegiatan lain selain jahit, capek tidur, terus bangun jahit lagi. Itu kemarin kan mesen 600, tapi saya bilangnya jahit 250, terus orangnya ke Bu Sunyi, minta 400, terus Bu Sunyi jagakke saya, yang pesen itu sudah hubungi saya dulu sebelum ke Bu Sunyi. Saya sanggup, Bu Sunyi juga pesen ke saya, tapi saya *nggak* bisa, ya udah Bu Sunyi mundur. Jadi yang dibeli cuman yang dikerjakan saya itu, cuman yang 250 tas. Itu yang saya bilang 2 minggu bisa dapet 50 itu.

T: Itu tas ransel?

J: Iya, tas ransel kecil, seperti ini, gambar good day. Itu harganya 50 ribu, tapi kan pesennya banyak Mbak, kalau pesennya banyak kita lebih murah.

T: Kalau bahan bakunya itu dari mana aja? Bahan sampahnya.

J: itu dari tetangga, dari temen, kemarin dibel sama temen dari Imogiri, "Ini sampahnya udah banyak, kapan mau diambil?", ya bahan bakunya dari temen-temen, itu di luar juga banyak.

T: Jadi bahan baku plastiknya gratis ya Pak?

J: Iya, bahan yang lainnnya itu, bahan tambahannya itu yang beli. Temen saya yang jual sembako itu ya tak minta untuk ngumpulin juga.

T: Kalau bicara banyaknya pesanan kan naik turun ta Pak, kalau tahun 2011 itu Bapak dapet pesanan dari mana aja Pak?

J: Ya dari Ibu Sunyi itu, saya belum menerima pesanan dari luar secara banyak, ya mungkin sedikit, kadang-kadang.

T: Kalau tahun 2012 itu masih kerja di Ibu Sunyi?

J: udah enggak, saya kerjain di rumah, ternyata kerjain di rumah itu banyak untungnya, saya bisa nerima pesanan dari luar.

T: kalau tahun 2012 itu bapak bisa dapet pesanan berapaan Pak?

T: Itu *nggak* tentu'e Mbak, kadang kerjaan satu minggu, dikerjakan satu bulan juga belum selesai, jadi pesanan itu *nggak* mesti, tapi yang paling banyak yang kerjaan dari Ibu Sunyi itu.

T: Kalau sekarang tambah rame Pak?

J: Ya lumayan Mbak, saya dapet pesanan dari orang, dari mulut ke mulut.

T: Kalau uang pemasukkan itu ada pencatetan *nggak ta*?

J: Kalau sekarang udah *nggak* ada'e, yang dicatet *nggak* ada. Ini aja udah mencukup-cukupkan kebutuhan sehari-hari, anak aja sekolah 3, yang 1 kuliah, yang satu SD, yang 1 TK, pokoknya yang penting bisa.

T: Kalau yang ransel itu, kalau pasang harga 50, Ibu bisa untung berapa?

J: Kalau 50 itu bisa 20an, masalahnya saya kan bukan penjual, tapi produk langsung, jadi saya jualnya harga pabrik.

T: Jadi harga bahan-bahan yang lain itu bisa mencapai 30 ribu?

J: Iya bisa.

T: Kalau yang 150 atau 200 itu?

J: Ya bisa 60-70, bahannya habis 70 itu saya jual 150an. Kalau yang 200an ya saya bisa dapet untung 100an. Habisnya bahan sama, misalnya bikin tas laptop, saya ngasih tempat laptop itu disendirikan, jadi nambah bahan juga. Kalau yang 150 atau yang 200 itu tempat laptopnya saya jadikan satu, tapi kalau 250 itu saya pisah, tas laptopnya sendiri-sendiri, khusus, sebenarnya habisnya itu sama, Cuma rumitnya bikin itu lho Mbak. Saya ke mana-mana pake tas ini, saya ke royal ambarukmo juga pake tas ini juga.

T: Ke Ambarukmo itu acara apa?

J: Acara Sujannah, itu temennya Mas Yuli, baru seminggu kemarin, itu acara kerja disabilitas menghubungkan pencari kerja dengan dunia kerja.

T: Kalau kendala usahanya apa saja?

J: mesin, modal. Kalau ada pesanan baru belanja, kalau mesinnya dua kan kerjainnya bisa lebih banyak, tapi untuk sekarang kan gantian sama istri. Pengen mau beli mesin lagi, tapi belum ada modalnya. Ibu Sunyi itu juga nyusuh saya bawa mesinnya satu, tapi saya *nggak* mau, nanti ada ikatan, *nggak* bebas. Padahal di rumah Bu Sunyi itu banyak banget bantuan mesin besar-besar. Tapi saya *nggak* mau, saya *nggak* mau seolah-olah ditekan dia, kalau punya sendiri kan bebas. Kalau punya Bu Sunyi kan saya kerjakan pas selo yang penting waktunya *nggak* melebihi waktu yang udah dijanjikan, tapi *nggak* molor, sesuai target *pokoknya*, jadi saya jelaskan diawal, kalau kerjaan banyak, saya minta waktu sekian, daripada janjiin *cepat-cepet* tapi jadinya lama, *kan malah* kecewa.

T: Itu mesin yang dari Mandiri Pak?

J: Iya.

T: kalau kerjasamanya sama siapa aja Pak?

J: ya cuman di FPDB jadi penjahit jok kursi sepeda, terus sama Ibu Sunyi untuk pemasok, terus sisanya persoarang sih Mbak. Bu' Nike juga, dia tantenya Mbak Siti, dia dosen lingkungan hidup, dia kan punya bank sampah, terus biasanya ada pesanan kerajinan, tapi di sana *nggak* ada, ya biasanya mesennya ke sini.

T: Kalau persaingan usaha kayak gini Pak?

J: Kalau saya sih mikirnya *nggak* ada persaingan, *nggak* ada rasa bersaing, kan kita produknya punya pasaran sendiri-sendiri, saya punya ciri khas sendiri. Seperti Ibu Sunyi ini punya penjahit banyak, tapi kalau ada pesanan tas gendong itu biasanya pesennya ke sana, *nggak* dikasihkan ke orang lain, kan dia tau mutu dari saya, kan dulu pernah dikasihkan orang lain, terus tasnya dipakai di bandara, talinya copot, ya waduh Bu Sunyi *nggak* berani kasihkan pesanan tas gendongan ke orang lain, jahit-jahitan di dalamnya kurang kuat.

T: Kalau yang dulu Bapak ceritakan dapet pesanan dari Badekan itu?

J: Ya itu kan lewat Bu Sunyi ini, sebenarnya kan gini ya Mbak, Badekan itu udah punya nama, tapi *nggak* punya barang, rukonya kosong, terus kalau ngadain

barang ambilnya ke Bu Sunyi, terus Bu Sunyi larinya ke saya. Sebenarnya di bank-bak sampah itu biasanya kayak gitu Mbak, banyak, di Sukunan, Badekan, wah banyak Mbak.

T: kalau Bapak dulu cerita tentang pendampingan ibu-ibu PKK di Jetis tentang pembuatan kerajinan sampah itu juga ada pesenan dari situ *nggak* Pak?

J: *Nggak* ada, sebab pelatihan itu biasanya cuma adanya pas ada LSM, kalau LSM-nya bubar ya sudah bubar semua. Seperti mahasiswa KKN, dari Sanata Dharma, dari UIN, UAD, APMD, itu KKN tentang sampah, terus saya nyuruh ngisi tentang kerajinan sampah, tapi kalau KKN keluar ya sudah bubar juga, dulu Buton mau jalan, tapi juga *nggak* jadi, ngajarin orang itu sulit je Mbak.

T: Kalau Bapak ikut pelatihan itu pelatihan apa saja Pak?

J: Kalau yang jadi ya pelatihan Mandiri, biasanya saya ikut pelatihan akses modal usaha, tapi barangnya *nggak* sesuai dengan yang kita ajukan, itu *kayak* dari Desnakrentrans, itu turun barang, tapi *nggak* sesuai yang biasa kita pakai, ya sudah kita jual, yang bisa dipai ya cuman gunting, mesin jahit kita jual. Biasanya kalau 2 juta kita belanja kita sendiri ya cukup, barangnya bagus-bagus. Terus saya juga pernah ikut pelatihan komupter, cuman beberapa hari, terus bantuannya saya jual, yang penting saya ikut aja, yang penting dapet uang transport, terus ikut pelatihan pengembangan ayam, tapi yo *nggak* jadi. Biasanya pemerintah bikin pelatihan ya formalitas, yang penting program mereka jalan, bikin pelatihan tapi *nggak* mutu, *nggak* berguna, biasanya dari dinas-dinas, mung waton, ikut pelatihan sablon juga pernah, tapi yo *nggak* total. Biasanya turun alat, tapi alatnya *nggak* bisa dipakai, ya kita *ngrasanya* kayak jadi obyek. Yang jadi itu ya cuman pelatihan dari Mandiri 3 bulan itu, kemarin ketemu gurunya dari Mandiri, gurunya bilang “Weh udah sukses usahanya”, gurunya seneng le ngajarin ilmunya dadi guna.

**WAWANCARA KEDUA DENGAN NARASUMBER T. H
(12 Juli 2015)**

T: masnya dulu cerita tentang usaha batik dan pasta indigo. Kalau usaha batik itu mas mulai dari tahun berapa mas?

J: kalau batik itu tahun 2011, ya sekalian merintis pasta juga.

T: kalau yang Clumpring itu gimana Mas?

J: Kalau clumpring masih jalan, sekarang masih. Tapi kan itu untuk pengembangan masyarakat, sekarang ada perpustakaan, yang namanya bintang kali.

T: boleh ceritain pengalaman Masnya pernah kerja di Batik Sogan, Masnya kerja di situ kerjanya ngapain?

J: Desain batik.

T: Itu desain yang Masnya bikin atau desainnya sana yang udah jadi?

J: Saya yang desain, saya yang bikin, tapi terkadang dari sana ada desain lama yang tinggal nyalin-nyalin, tapi juga bikin desain yang baru.

T: Kalau bikin desain itu alatnya apa aja ta Mas?

J: alatnya pensil aja, pakai komputer juga bisa, tapi bentuk artistik-artistik guratan-guratan tangan di batik itu lebih bagus, jadi dibikin pakai pensil di kertas dulu baru disalin, yo dijiplak, dibikin jiplakanne.

T: masnya emang dari dulu kerja jadi pembantik juga?

J: Enggak, cuman seneng menggambar aja, kebetulan dulu itu kayu, pahat, jadi nggak jauh-jauh dari seni rupa.

T: Kalau dari sogan, masnya berapa bulan?

J: sogan itu satu bulan saja.

T: lha kenapa?

J: Jauh.

T: terus satu bulan itu masnya dapet opo?

J: ya dapet ilmu tentang desain batik, minimal saya dapet itu.

T: emang diajarin atau gimana ta Mas?

J: nggak juga'e, dilepas aja. Sana katanya magang, di sana nggak ada desainer lain, ya udah udah nggak magang, nggak adayang ngajarin, cuman dicoba-coba aja, bikin beberapa desain, nanti yang dipilih yang mana.

T: cuman di tahap desain aja pengalaman yang Mas dapet?

J: he'eh, tapi kan juga liat orang nyanting kan, liat orang membantik, terus nyoba. Mewarnai, di sana satu bulan juga main liat ke pewarnaan, jadi ya sedikit ngerti tentang pewarnaan.

T: pewarnaan yang kayak gimana?

J: pewarnaan sintetis kalau di sana, saya cuman liat tekniknya aja ta, saya tahu ada proses plorot, mbironi, murdan. Saya tahu proses mewarnai ya dari situ Mbak.

T: satu-satu boleh dijelasin Mas?

J: murdan, itu proses untuk menghilangkan pati, di kain ada kandungan pati, dihilangkan bisa dengan rebus, dengan air dan dikasih sedikit tawas. Ada juga dengan cara direndam, pakai air deterjen selama semalem, itu juga proses murdan. Terus proses pencantingan. Desain ya jelaslah. Terus pewarnaan awal, proses mbironi atau menutup. Pewarnaan awal itu misalnya biru dulu, ya istilah jawanya mbeber, terus ditutup, yang mau warna biru yang mana, terus ditutup, proses penutupan itu yang namanya mbironi. Nah di situ aku ngerti, yang namanya mbironi itu tidak semua, bisa juga digaris, dikasih titik-titik, tambah

- jejeg, mulai ngerti. Terus proses pemmlorotan, proses melepaskan lilin dari kain. Ya itu aja, proses nyari duit itu susah, satu bulan ya lumayan dari jetis ke rejodani, hyatt, yo perjalanan luwih sejam, gaji sithik, adoh, makan tanggung sendiri, mung oleh ilmu.
- T: itu tahun berapa ya Mas?
- J: itu tahun 2009, kayakke 2009an.
- T: terus masuk ke, kalau di sana dapet pelajaran tentang pemasaran nggak mas?
- J: marketing? Kalau di sana, aku nggak terlalu nggak liat cara pemasaran.
- T: kalau informasi tentang beli bahan baku yang bagus itu di mana gitu ada nggak mas?
- J: iyo, informasi biasane, informasi tentang bahan-bahan baku yang bagus itu apa, misalnya kain prinsima, bawahnya itu sress, itu jenis-jenis kain yang bagus dibikin batik. Terus warna, kalau beli pewarna sintetis di mana, tapi saya nggak pernah beli di mana, tapi kan saya kan konsen dipewarna alami.
- T: kalau masnya batiknya itu bikin sendiri atau ngambil dari pembatik ta Mas?
- J: kalau aku tetep ngambil, mungkin cuman gambar, terus tak masukkin ke pembantik, terus tinggal ke proses pencelupan, waktune Mbak sing ora nyandak.
- T: kalau jenis kainnya, masnya juga minta jenis kain ini ini ini...
- J: saya ya cuman itu kan standar, saya biasanya pakai yang prinsima, nggak pernah pakai yang sutra, mahal.
- T: terus masuk ke masnya kerja di Ciqal yang ikut kerja pendampingan tentang batik juga, lha masnya di sana kerja apa saja?
- J: kalau di sana cuman kerja pendampingan aja, dari pendataan sampai pendampingan pas pelatihannya.
- T: kalau materi pendampingannya itu apa aja?
- J: kalau yang batik itu saya tahu warna alam, di situ pesertanya tidak tertarik warna alam, gimana proses bikin pasta indigo, proses pencelupan, pesertanya itu diajak ikut mungkin cuman pegang-pegang bentar teruspergi, malah saya yang niat ikut pelatihan itu.
- T: apa yang bikin menarik mas?
- J: saya suka warna alam kan tidak terlalu modal banyak untuk memproduksi warna alam, modal sabit aja bisa produksi warna alam. Tapi saya emang tidak suka warna sintetis, pikirnya kan masa depan orang-orang bakal minum limbah beracun dari warna sintetis, tapi kalau warna alam kan tidak mencemari kayak gitu. Tapi ya kita tetap menjaga sumber warna alam, misalnya warna dari bakau, kita ambil bakau yang mati saja, kalau ambil dari bakau yang hidup sama aja kita merusak alam.
- T: tapi ketika mas tertarik untuk warna alam, apakah masnya juga sudah sampai ke pemahaman seperti itu?
- J: saya hanya mikirnya bagaimana pencemaran sedikit berkurang dengan warna alam. Terus seiring perjalanan menggunakan warna alam, dengan kulit akar bakau, terus mikir kalau ada 100 orang menggunakan warna alam dari akar bakau yang hidup kan yo rusak juga hutan bakau, makanya sekarang saya ngambilnya dari bakau yang sudah mati.
- T: terus masnya pakai warna alam itu apa aja Mas?
- J: dari daun indigo, kulit akar bakau, tapi itu pun jarang, saya cuman ambil yang udah mati atau kering. Bahan dari bakau itu biasanya juga ada yang jual, tapi aku jarang banget pakai atau beli dari orang. terus mahoni itu saya ambil dari

- penggergajian kayu, ya itu emang limbah sampahnya orang penggergajian, ya sudah saya ambil dari situ.
- T: dari mana masnya punya ide sumber warna kayak gitu?
- J: itu udah pernah dipakai orang, terus saya coba juga. Saya juga dapet buku tentang warna batik, misalnya pisang bisa jadi warna kuning pudar, terus bunga krisan. Alam itu emang udah menyediakan banyak bahan untuk bisa kita pergunakan, peruntukkan manusia. Buah manggis juga bisa.
- T: lha itu bukunya sendiri dapet dari mana Mas?
- J: itu dapet dari guru teater, temenku teater, dia punya buku itu, terus dia tau aku seneng main-main kayak gitu, terus dikasih. Sekarang malah dipinjem temen. Krisan itu juga bagus untuk warna, tinggal difiksasi pakai apa, ada warna merah, agak kekuning-kuningan. Kenikir juga bagus.
- T: itu guru teaternya namanya siapa Mas?
- J: Ana Ratri. Itu dari ASRI, sekarang ISI, kalau dulu itu bukan ISI, tapi ASRI dan ASDRAFI, harus dipisahkan. ASRI itu Akademi Seni Rupa Indonesia, kalau ASDRAFI itu Akademi Sastra, Drama dan Film. Kalau sekarang udah jadi satu, jadi ISI.
- T: balik ke kulit kayu, masalah penggergajian, penggergajianne sopo Mas?
- J: yo banyak di sini, yo kenal nggak kenal, asal masuk ya boleh diminta, penggergajian kayu itu kan udah dibuang, “Pak kulo nyuwun nggih”, “monggo”. Itu bisa dapet warna merah kecoklatan. Nah ini kulit mahoni dengan fiksasi tawas, jadinya kayak gini. Ini jelawe, jamu gitu, dapetnya kayak gini, kuning kayak gini. Ini aku Cuma dua kali colet, bukan direndem tapi dikuas, ini aku Cuma ambil warna birunya, ini birunya biru indigo. Ini aku kasih tau pasta indigo, ini warna indigo, ini 5 kilo, ini kalau aku jual eceran 1 kilo 40 ribu, tapi aku jual banyak, aku kasih 25 ribu. Ini buat Tom batik, batiknya agak khas. Ini buat yang ngajar di Ciqal, dari Kulon Progo, dia produksi batik, tapi keterbatasan daun indigo, daripada ngambil indigo di Bantul, jauh dan waktu, daripada waktunya susah kan mending tak olah malah penak. Namanya pak widodo, dia banyak ngajarin aku banyak warna alam, koyo jelawe itu juga. Dia juga ngajarin iki warna kelas a, yang ini kelas b, yang ini kelas c. seperti daun, daunnya mangga kan tebal, tinggal kita rebuh kan warnanya bagus, itu masuknya kelas b. kalau yang istimewa itu kayak jelawe itu kan bagus, indigo itu bagus, tingi itu bagus, tingi itu yang dari bakau, mahoni itu juga bagus.
- T: lha penentuan kelas-kelas itu dari mana Mas?
- J: dari zat, kandungan zat warnanya bagus, kalau C itu kan kurang, kita butuh celupnya 50 kali. Kalau warna kelas a ya cuman 7 kali, 8 kali, 12 kali baru dapet warna kita pengen.
- T: Pak Widodo ini yang dulu ngajar di Ciqal itu yo Mas?
- J: iyo, yang ngajar di Ciqal, dia ngajarin warna alam, dia ngajarin terus aku pelototin warna alam seperti apa. Saya coba di rumah, gagal, terus saya coba lagi gagal, ya selama dua minggu nyoba-nyoba, cari tahu penyebab kegagalannya apa. Aku juga *nggak* nanya penyebab kegagalannya apa, tak cari sendiri, terus sampai dapet 2 kilo, tak bawa ke sana tak bijikke, eh keliru, katanya kandungan airnya masih terlalu banyak, sampai ngerti, terus kata Bapaknya “Wis apik”. Bandung juga minta pasta indigo, tapi *nggak tak* kasih, di sini stoknya terbatas. Kemarin juga ada yang minta, saya kan juga ngajar batik, ada yang minta privat, dua minggu tak datengi dua hari sekali, terus karena ada

- tanggungan di sini *nggak* tak terusin, saya ngajarin pewarnaan alam, dia minta indigo.
- T: orang mana Mas/
- J: orang condong catur, babarsari ke utara. Itu temen sesama batik, tapi dia pewarna sintetis, terus dia mau pewarna alam, minta diajari sama aku.
- T: emang ada kelompok pembatik pa Mas?
- J: enggak, wong namanya podho-podho pembantik ta Mbak, nak yo iso kenal, *nggak* ada perkumpulan pembatik, kalau pun ada tapi aku *nggak* ikut tapi ketemu ngomong pembatik yo podho le nyambung. Itu jenenge Rohmat, pas itu nggarap di kampung dolanan aku ketemu dia. Sebelum di kampung dolanan, aku di Diffcom, sekarang baru proses rekaman, terus arep diputer neng Australi.
- T: balik lagi ke pasta indigo, semingguan bisa produksi berapa kilo?
- J: yo tergantung bahan.
- T: lha masnya punya kebun indigo?
- J: lha ini yang masih jadi masalah saya, dan aku pengen sewa lahan, sampai sekarang saya belum dapet sewa lahan, belum ada pemasukkan luwih selain dari indigo, entek dinggo kebutuhan urip, dinggo umum lan kebutuhan diumumke.
- T: diumumke maksud'e?
- J: kan kadang orang juga butuh eksis ta yo, dadine nggo diumumke nek aku ono yo ngajak ayo mangan, nah konco-konco kan ngerti aku, "Oh Taufik ta ... Oh Taufik dolanan batik ta", ngomong-ngomongke usaha, judule promosi.
- T: konco-konco?
- J: konco-konco dolan, konco dolanan batik, konco main kan yo akeh ta Mbak, konco seniman, konco pengusaha, kalangan difabel, makelar terutama. Aku seneng nyerakke makelar, soale cangkeme cangkem makelar, mesti sing ono yo diomong-omongke, sing penting entuk batik. Misale, ono sing arep golek batik, "ayo golek batik neng nggonane koncoku, koncoku gawe batik", nah kuwi jiwa makelar, seneng ngomong sing penting entuk bathi, dipromosike. nek kowe srawung karo wong koyo ngono enak Mbak, barangmu dipromosike. Kuwi koncone konco dari konco. Dulu itu awal mula sebelum gempu kan aku pernah dadi DC, tukang jalukki duwit, *depthcollector*, kan kuwi saiki dia ora dadi DC, saiki dadi makelar, yo wes aku kenal, kan aku yo kenal konco-koncone sing dadi makelar, yo wes nambah-nambah konco.
- T: kalau pengusaha dapet dari mana Mas?
- J: kalau pengusaha oleh soko dodolan kaya ngene, soko koncone Pak Widodo sing Batik, Pak Topo.
- T: nek seniman?
- J: konco bluret. Aku kan seneng nggambar, seneng nglukis, yo wes akeh koncone sing podo senenge.
- T: terus balik ke indigo sing sewa lahan tadi, dadi belum Mas?
- J: belum, aku pengen sewa lahan di situ ada gubug sing iso produksi indigo, sukur-sukur ada uwong sing gelem sinau indigo, aku pengen ngajak konco-konco, nanti juga ada proses pencelupan. Nah aku pengen di situ jadi nggon nggo sinau indigo, malah iso entuk duwit seko ngedol ilmu. Wis wong telu wae cukup iso gawe koyo ngono.
- T: kok urung kedaden mas?
- J: modal'e isih kurang. Nggon koyo ngono aku pengen bagi ilmu tentang indigo, wong rasah tekon indigo ki koyo ngopo, langsung tak delokko "kuwi". Tak ajari

carane metik, kita memang ada waktu-waktu muktazab nggo metik. Kalau terlalu siang nggag bagus karena karbon udah kebakar, zat-zat indigonya menyusut, kalau terlalu pagi juga kadar airnya terlalu banyak. Makanya ngambilnya antara jam 7-9, kalau sore jam 4-5. Kalau terlalu malem udah mengkeret.

T: masnya tau caranya ini dari mana Mas?

J: belajar dari pengalaman, aku pernah ngambil pagi banget kok nggag bagus, aku ngambil siang kok nggag dadi. Sampai sekarang masih belajar.

T: lha masnya sekarang udah punya tanaman indigo nggo produksi?

J: lahan ada, lahannya gusti. Sing tak ambili ki neng pinggir dalan, pinggir kali. Jadi aku nggag punya hak untuk bakar, yo wis monggo, aku ora iso ngelingke, lha kuwi dudu lahanku je. Aku biasanya gowo bibit, tak sebar neng pinggir kali, terus ono sing ngresikki, yo wes ora iso nglarang, lha dudu lahanku.

T: lha bibitnya dari mana?

J: itu bibit dewe, kan pas ngarit itu kan udah yang tua, kuwi uwis dadi bibit. Kuwi koyo rumput, koyo ilalang, yo perdulah, kuwi yo apik. Tapi itu kalau nggag diambil sampai tua, pohonnya ambil. Nanti kalau dipotong, iso tambah semi.

T: satu minggu masnya iso gawe pasta indigo berapa?

J: kalau ada 10 ton aja, aku bisa tak bikin. Kalau paling sithik nggag bikin, paling akeh satu minggu iso 48 kilo.

T: itu pas opo mas?

J: pas indigonya banyak?

T: musim opo mas?

J: musim awal penghujan.

T: kalau pas ora ono?

J: musim kemarau panjang, koyo saiki. Kalau punya lahan kan iso tak lepi, tak rabuk. Makanya aku butuh sewa lahan, pengennya lahan pinggir pantai, cedhak parangtritis. Indigo itu sebenarnya tanaman kering, tapi nek terlalu garing yo garing tenan, tapi kalau terlalu banyak air dadine elek, makanya paling apik itu neng pinggir kalen, tapi neng tanggul, wah itu jan top. Stadion sultan agung itu yang menghasillkan banyak uang, wuih akeh banget, tapi sekarang kerep diresikki nggo pacuan kuda & pertandingan sepak bola, resik. Aku njikok indigo neng kono sing jaman-jamane iso gawe 48 kilo seminggu.

T: tahun berapa Mas?

J: tahun 2011-2014 masih, tahun 2015 kuwi rada seret. Wis rapapa, sesuk tak sewo.

T: 48 kilo didol neng ngendi Mas?

J: yo masih di sana, diterima kok. Mau aku ambil 1 kwintal, 2 kwintal, pasti terima. Soale mereka ngerti kalau pas musim kemarau pasti ono penyusutan produksi.

T: dadi iso disimpen Mas?

J: bisa, 6 bulan masih bertahan. Makanya kita bikin pasta, karena warna biru nggag bisa diambil langsung dari daun, makanya butuh dibikin pasta. Terus juga bisa dibikin serbuk, UGM itu bikin indigo serbuk, tapi daun indigonya butuh terlalu banyak. Kalau kita kirimnya lokal ya ngopo harus dibikin serbuk. Kalau dikirim keluar negeri, yo serbuk yo cocok. Kalau kita bikin serbuk, terlalu banyak endapannya. Aku gawe pasta aja. Aku pernah bikin serbuk, yo dadi, tapi percuma, rugi tenaga, wis gawe pasta aja.

T: balik ke regane Mas, 25-40 ribu per kilo, Masnya entuk rego semono seko ngendi?

J: sebetulnya kalau aku ngambil sendiri itu, bikin pasta 5 kilo itu Cuma butuh modal 15 ribu, 10 ribu nggo bensin, 5 ribu nggo kapur. Terus regonone, kalau aku minta tolong orang wis dibayar 15-20 ribu, yo nek aku ngambil dewe kuwi rego tenogoku. Aku gawene direwangi simbok, simbok ora ono gawean, sebenarnya tak bikin sendiri bisa, tapi kudu eling wong tuwo. Kita kalau sekali produksi juga paling sedikit 10 kilo, karena, kita bikin 1 kilo, 5 kilo, 10 kilo, itu waktu pengerjaannya sama, makanya rugi kalau sekali produksi cuman 1 atau 5 kilo. Aku sekali produksi 10 kilo karena daunne onone semono. Nek daunne onone sekwintal, yo aku bikin sekwintal. Nek daunne onone akeh yo aku tinggal pakai mesin, wis tak tinggal turu uwis dadi.

T: balik ke harga pasta indigo 25-40, 25 itu itungan seko ngendi Mas?

J: aku biasane jual 25 ribu, itu langganan, kalau yang 40 itu yo cuma kalau ada yang pembeli baru atau tukune mung sithik. 25 itu uwis standar, kita biasane udah ada standar sama sesama penjual pasta daun indigo, kita udah ada kesepakatan untuk menjaga harga, kalau jual di luar ya tetep 40. Jadi sebetulnya yang menjadi rusak harga kerajinan, biasanya tidak ada kesepakatan harga, persaingan untuk ngasih harga murah terus, suw-suwi yo hancur.

T: lha kesepakatan itu pas kapan Mas?

J: kesepakatan itu pas aku jual itu yo uwis ngerti aturan mainne. Saya juga mikire kalau pas mutus rantai, susah nyambung, mending aku jaga rantai. Pada saat mutus, durung karuan aku entuk rantai sing luwih, sing penting jogo konco, nambah konco tapi ojo nganti buang konco.

T: balik ke rincian warna Mas, emang warnane opo wae ta Mas?

J: aku pakainya, mahoni, kenikir, jelawe, indigo, kulit bakau tapi jarang sih. Ya banyak, tapi cuma itu tadi yang sering aku pakai, itu udah lebih dari cukup, karena pasarane warna cuman kayak gini, cuman fiksasinya aja yang berbeda, ada yang tawas, tunjung utawa kerak besi. Kalau pakai tunjung kuwi luwih tua. Fiksasi ada tiga, tawas, kapur, sama tunjung. Tawas itu hasilnya warna yang ada, kalau kapur itu lebih muda, gradenya turun, kalau tunjung itu lebih tua. Itu sekalian untuk mengunci warna, ora luntur, ora bakal luntur, lha iki tak godhog'e nggo ngilangi lilin. Lha kalau misalnya ini luntur kan tak rebus yo luntur, toh nyatane tak rebus aja juga nggak luntur. Cuma kalau di jemur itu nanti karbonnya kebakar, jadi warna jadi agak luntur. Aku ngedol ini 400, sampai 5 atau 6. Kalau di mirota harga 400 dijual di atas satu juta.

T: masnya iki resikke satu lembar berapa?

J: kalau dapet bersih ya 200. 200 sisanya bahan lan tenogo. Batikke 40-50, kaine 24 ribu, malam'e sekitar 25 ribu, bahan warna murah, taruhlah 25 ribu. Ongkos pencelupan lan transport 75'lah. Tenogoku wae yo tak gaji, diluar bersih kuwi. Prinsipnya 200 produksi iku tak dol 400.

T: kalau yang paling sedikit dan paling banyak dijual per minggu gitu dapet berapa lembar Mas?

J: kalau paling sedikit yo ora ono, kalau paling akeh 4-5 lembar, mundak kesugihen. Hehehe.

T: didole neng ngendi Mas?

J: yo misale nek ono kunjungan, kan di desaku itu desa wisata, aku masih ngandalke itu, aku belum fokus untuk jual batik, kan aku juga punya

- tanggungjawab di FPDB, aku di sini program, gaweni program lan nglakokke program.
- T: kalau sama kelompok tuna rungu itu Mas?
- J: itu sekarang jarang, karena sekarang dia kerjo pilah sampah. Terus yang satune, dia malah nyambi jahit. Jadi sekarang belum fokus ngembangin ini, besok ada waktune.
- T: jadi sekarang Masnya mbatikke neng Imogiri itu?
- J: iyo, masih di Imogiri sama di Jetis. Sekarang aku jarang nyelup Mbak, stok batiknya masih, yo jual pasta indigo, yo produksinya di pasta indigo. Kalau di batik kan kadang sering mandeg, nunggu produk dijual sedikit-sedikit. Lha kalau produksi pasta indigo iki mlaku terus, njur biaya produksine nol, mung modal arit. Aku usaha pasta indigo ini yo pas ora duwe duit, aku jikok arit, numpak motor bensin seliter, ngarit daun indigo neng pinggir kali lan pinggir dalan.
- T: kalau pewarnaan, jadi masnya insting jadi pelukis juga masih dipakai di situ?
- J: iya jelas. Karena pada dasarnya sama, tapi warna alami itu aneh. Misalnya warna merah itu nggak langsung merah, tapi ada sedikit warna biru, warna kuning. Teorinya itu merah kalau dicampur biru itu jadinya ungu, tapi ternyata pas ditabrak jadinya agak kecoklatan, karena merah bawa warna, yang biru juga bawa warna, nah unsur-unsur warna alam itu susah diprediksi kayak warna sintetis yang tak timbang semene lan warna liyane semene, dadine warna yang dikarepke. Tapi juga menggunakan insting.
- T: kalau desain batikke Masnya dapet dari mana saja?
- J: ya dari buku-buku batik, nyilih neng nggone Pak Wid, pinjem motif-motif lawas di sana, terus tak kembangin.
- T: kalau kendala bisnisnya Mas?
- T: kalau pasta indigo itu kendalanya tidak punya lahan untuk budidaya indigo itu sendiri. Kalau di batik, saya belum bisa fokus di situ.
- T: lha emang kenapa belum bisa fokus Mas?
- J: saya masih punya kekeparepan nggedeke bengkel FPDB, sekarang baru pikirnya mau bikin gede FPDB, aku emoh mikirke golek duit tok, tapi aku yo mikirke konco-konco, jadi saya punya tanggungjawab di situ, mereka berharap di FPDB bisa berubah, karena organisasi itu tumpuan untuk saling bantu, makanya saya harus bertanggungjawab, ora sepenakke dewe. Saya ngajar batik aja dapet 75 ribu sejam, sehari bisa dapet 400, aku mangkat 2 hari aja udah dapet 800, nek ditelateni golek duit koyo ngono ki gampang. Tapi neng kene pas ono gawean FPDB, yo wes tak ngurus gawean FPDB sek, lha aku duwe tanggungjawab karo konco-konco, urip ki orang mung nggo nyugihke aku dewe.
- T: Mas Taufik sendiri ngomong tentang konco itu bener-bener penting, mikirke konco, misalnya hubungan mas sama seniman, makelar, FPDB. Apa sih yang bikin Mas mau ngedepanke konco?
- J: saya pengen jadi manusia, sesama manusia harus apik dhisik, kita baik sama manusia kan sama halnya baik sama Tuhan, saya yakin perwakilan Tuhan paling cerak ki karo Tuhan. Saya sing mikir ngene, kae tukang maling, opo kita berhak untuk benci maling kuwi, kita mesti mikir ngopo kae dadi maling, kondisi apa yang membenturkan dia jadi maling, kae lahir neng ngendi. Aku mangan mung butuh sepiring, aku duwe 10 piring yo ngopo mangan mung nggo aku dewe, yo wis lainnya tak bagi wae. Dadine bagian dari hidupku jadi teman. Mung aku

- kurangnge ki carabe memanage waktu, kalau urusan FPDB iki kelar, yo aku baru fokus buat ngurus usahaku, sing penting organisasi iki ora kacau dulu.
- T: strategi nggo manage waktu ki koyo opo?
- J: makane kalau pagi sebelum bengkel mlaku, aku ngurus indigo dulu. Aku bayar wong nggo golek daun indigo, terus aku balik ngurus indigo, bar kuwi sing ngurus simbok. Kalau yang batik itu aku urung duwe waktu, yo mungkin nggo makelar kuwi sing ngewangi pemasaran, biasanya mung laku mboko siji, ora langsung banyak. Kalau langsung user gini bisa harga 450 ke atas, nek dilebokke miroto kudu nekan harga, kudu di bawah 400 ribu. Mending aku produksi kecil, sing penting jalan. Tapi aku pengen ngembangin indigo. Aku sesuk nek uwis duwe duit, aku pengen nyewa lahan, aku nyewa dewe wae, masalahe nek patungan mesti hancur Mas, uwong kuwi sifate nggag mesti padha, kalau aku duwe lahan dewe kan iso jaluk tulung konco nggo melu ngembangke, kan jelas statuse. Kalau urunan, statuse ora jelas, pertamane sih mlaku bareng iso sukses, tapi suwi-suwi ono ego dewe-dewe, pada ngomong “lha iki lahanku, aku pengen ngene, aku pengen ngono”, kalau pada beda pendapat lan ora ono jalan tengahe bubar, utawa nek padha rembug tapi yang kuat terus nekan lan sing lemah gelem ora gelem nurutin yo suwe-suwe bubar juga.
- T: balik ke masalah omzet, kan masnya mulai usaha batik iki semenjak 2011 ta Mas, lha Masnya punya pembukuan ora?
- J: woow... ora, jelas, biyen sempat tak bukuke, tapi saiki ora sempat, dulu 2011-2012, omzetku itu satu bulan rata-rata di atas 5. Dulu aku bukuke iku gara-gara wedine gini, aku usaha itu ngomong ora bathi, padahal bathi cuma kebetulan kebutuhan bulan kuwi akeh, terus ngeluh “wah males aku, usahane ora entuk bathi”, padahal ora kethok bathine gara-gara ora dicatet lan dibedake duit pribadi, duit nggo mangan, karo duit nggo usaha. Terus sekarang ora tak teruske karena pengen fokus ngembangin FPDB, dulu saya sempet ninggalin FPDB, pada waktu aku ninggal, aku krasa salah, dalam artian aku mentingin awakku dewe, golek ekonomiku dewe. Lha terus ngopo aku melu organisasi, nek aku mentingin aku dewe? Selama aku ninggalin FPDB, FPDB masih jalan, masih ada orang yang konsen ngembangin FPDB, nah aku yo pengen konsen ngembangin FPDB, mungkin 2-3 tahun, aku yakin FPDB pasti uwis mapan, ada orang yang juga masih butuh FPDB nggo ngembangke ekonomine. Tapi aku sekarang tetep produksi indigo, nggo nutup ekonomiku. Nah kendalane dewe nggo produksi indigo ki cuman bahan baku, sebenerne nek bahan bakune ono, perolehan dari Tom Batik nggo indigo wae mesti iso entuk 2 juta se sasi, mung syarate siji, bahan baku ono, iku wae mung durasi kerja sing dibutuhke 2 jam per hari. Biasane nggo golek bahan baku aku iso jaluk tulung uwong, mengko tak bayar 20-30 ribu, kuwi ngarit seko jam 8 nganti jam 10. Kalau olehe akeh yo 30, kalau olehe akeh banget yo aku kei 40-50, yo minimal tak kei 20. Kalau musim kemarau aku ngarit dewe, yo luwih kerja keras, biasane yo tekan Kulon Progo, yo mung siji nek nggo tetep jaga bahan baku yo sing penting duwe lahan nggo nyetok bahan baku, permintaan pasta indigo sih akeh yo Mbak.

NARASUMBER J. S.

(12 Juli 2015)

T: dulu kan Bapak punya usaha bebek sama telur bebek, dulu awal mula merintisnya kayak gimana Pak?

J: awal mula kepengennya? Ya kan semenjak saya menikah, saya terjepit kebutuhan hidup, sering rumah saya liat bebek dari orang yang pelihara bebek, saya liat-liat dulu, terus saya kuasai, ternyata mampu, dulu mulanya telur bebek saja, terus mikirnya untuk tabungan juga ditetaskan, jadi telur bebek itu untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari, panen bebeknya untuk tabungan.

T: dulu itu menikahnya tahun berapa Pak?

J: saya itu menikah umur 30, bentar nggih, 2007.

T: yang nitip bebek di rumah itu siapa Pak?

J: yang pelihara bebek? Yang nitip di rumah itu orang Buang, di pasca panen titip di rumah bapak saya, tiap paginya saya liat telurnya gimana, terus saya mencoteklah. Cuma orang itu kan nggak berkembang karena nggak punya pembesaran, terus saya melangkah ke pembesaran.

T: dulu Bapak punya ide ke pembesaran itu dari mana Pak?

J: itu kan saya kepengin punya tabungan, dulu mikirnya punya telur aja kok habis untuk kebutuhan hidup, terus saya mulai melakukan pembesaran, mikirnya pengen punya tabungan, nah itu tabungan dalam bentuk hewan ternak.

T: itu mulainya tahun berapa Pak?

J: pembesaran itu 2 tahun setelah saya menikah, sebelumnya saya petelur terus, tidak ada pembesaran.

T: dulu itu awalnya berapa?

J: saya pelihara awal 60 ekor, terus meningkat jadi 300 ekor, 60 ekor itu untuk indukan, untuk pembesarannya 200an.

T: kalau misalnya untuk pemasarannya Pak?

J: untuk pengepul, untuk petani yang hobi bebek, tukang jagal bebek juga bisa.

T: kalau untuk dapet bibit bebek dari mana?

J: untuk pembibitannya saya kuasai, tapi sekarang baru saya hentikan, karena anak saya masih kecil, takutnya kena batuk, karena untuk penetasan telur kan harus di rumah, di dalam ruangan. Bulu-bulu merinya kan berbahaya untuk anak kecil. Untuk teknik-teknik liat telur yang bagus untuk pembibitan juga saya kuasai.

T: untuk teknik-teknik pembibitan itu bapak pelajari dari mana Pak?

J: saya mengamati telur tiap dua jam sekali, tiga jam sekali, saya amati itu di jam 12 malam, masuk jam 8 pagi, itu udah ada muncul yang berfertil, biasanya pahi itu udah keluar semua.

T: Bapak dulu juga ikut arisan bebek ya Pak?

J: iya.

T: nah di situ ada perkumpulan petani bebek, nah teknik-teknik kayak gitu pernah *nggak* sih Pak Bapak peroleh dari temen-temen?

J: itu perkembangannya yang pasca panen saya nyontek dari yang titip bebek itu, tapi yang pemeliharaannya saya liat di internet-internet cara itu, itu juga bikin kandang untuk percontohan telur bebek organik.

T: jadi yang tahu dari internet itu yang mana Pak?

J: produksi telur yang dikurung, dapet dari buku-buku atau internet itu jelas.

T: kalau buku-buku itu Bapak dapet dari mana?

J: dulu pernah dibawaikan perpustakaan dari KARINA sama Mbak Siti.

T: itu tahun berapa Pak?

J: udah agak lama, lupa saya Mbak.

T: kalau yang internet itu gimana Pak?

J: ya asal buka-buka.

T: Bapak dapet keterampilan menggunakan internet itu dapet dari mana?

J: itu malah dapet dari adik saya.

T: kalau bicara tentang omzet Pak, itu satu bulan dapet berapa Pak?

J: tergantung kapasitas, kalau produksi telurnya itu kurang lebih 100 ribu dapet untungnya, kalau pembibitan ya sama 90-100 ribu tinggal jumlah pembibitannya berapa, kalau 200 ya sekitar 100, itu kan ada yang mati berapa.

T: kalau kendala usaha ternak ini Pak?

J: ya mati *nggaknya* bebek, ya kalau bisa untung sekitar 90% lah.

T: kalau cara mengatasi kendala tersebut?

J: ya tinggal cara mertahanin aja, ya untungnya itu kalau 65% pada hidup, kalau kena virus. Itu *nggak* bisa ditolong obat, cuman butuh dikasih makan itu lumayan bertahan, biasanya kan digembalakan, tapi kalau kena virus ya dikasih pakan.

T: kalau ikut pelatihan gitu pernah *nggak* ta Pak?

J: pelatihan pemeliharaan bebek itu belum pernah ada.

T: kalau omzetnya itu tiap tahun meningkat?

J: iya, meningkat.

T: Bapak ada pembukuannya gitu *nggak* ta Pak?

J: *nggak* ada, tapi istilahnya kita bisa liat dari kondisi rumah yang mbaknya dulu datang ke sini gimana, sekarang gimana.

T: kalau peningkatan usaha gitu Bapak liat dari mana?

J: kalau peningkatan gitu bisa dilihatnya dari pembibitan, untuk telur itu kan sulit diprediksi karena habis untuk biaya makan. Kalau pembibitan ini bisa untuk jaminan pendidikan, bisa untuk beli ini, beli itu. Pokoknya saya itu dulunya ide pengen mandiri, pisah dari keluarga, makanya bikin pembibitan ini juga. Kalau perkembangannya kayak gini terus, saya prediksi 4 tahun kemudian saya sudah tidak memikirkan biaya pendidikan anak, sekolah.

T: kalau kendala usaha ini selain bebek kena virus?

J: tidak begitu banyak kendalanya, pasti untung di pembesaran pasca panen, karena makannya gratis, bebek itu kan biaya operasionalnya sangat tinggi, per 100 itu 50an ribu. Operasional itu biasanya pakan. Kalau di pasca panen kan makan alam di sisa produksi orang panen padi, keong, belalang. Sebenarnya bebek itu menguntungkan petani juga, tapi petani kurang menyadari, saya liat di internet itu ada petani organik yang pakai meri untuk mengganti penggunaan obat pembasmi hama. Tapi petani sekarang kan mikirnya bebek ini musuh, sebenarnya bebek ini kan bantuin petani untuk bersihin hama.

T: kalau bicara pasca panen itu berapa lama waktunya?

J: 4 bulan setengah itu bisa 200 ekor, modalnya 2,7 juta, nanti laku berkisar 14an juta, ya 14,5 juta.

T: kalau rencana bapak bikin kandang itu percontohan apa ta Pak?

J: itu sebenarnya temen-temen ngurung bebek pada nyuruh saya untuk cari bibitnya, ternyata membantu ekonomi mereka juga bibit bebek organik, untuk kedepannya bisa jadi sampel untuk mereka.

T: sebenarnya keunggulan dari bebek organik itu apa ta Pak?

J: kalau dikurung itu stresnya berkurang, produksi telurnya cenderung ajeg karena dikasih makannya juga ajeg, kalau pasca panen itu cenderung menurun karena nggak dikasih makan jadi tergantung sisa makanan di sawah itu banyak atau nggak, kalau sisa makanan di sawah tinggi ya produksi telurnya juga tinggi.

T: yang dimaksud permintaan temen-temen ngurung bebek itu apa ta Pak?

J: ya yang hobi bebek, temen-temen minta saya minta bibit itik.

T: ini dari arisan bebek itu Pak?

J: iya, ini dari temen-temen arisan bebek, di sana juga banyak para penggemar bebek.

T: anggota arisan bebek itu berapaan ta Pak?

J: kalau arisan bebek itu ada 19 orang.

T: se-Bantul ya Pak?

J: itu ada 3 kecamatan, Canden, Bambanglipuro, sama Jetis kalau nggak salah.

T: berarti selama ini dijualnya ke pengepul?

J: kalau mau agak sedikit enak sih di pengepul, sebenarnya ke petani langsung juga bisa, tapi terkadang sedikit beresiko, tapi nanti dicukupi juga kalau sudah selesai ngambilnya. Kalau pengepul lebih tidak beresiko di utang, pasti lancar.

T: kalau di pengepul sekitar berapaan Pak?

J: ya 70an itu Mbak. Kalau ke petani bisa 75 ribu per ekor.

T: kalau untuk telurnya ke pengepul semua ya?

J: kalau untuk telurnya ke pengepul semua.

T: waktu merintis itu Bapak dapet bantuan nggak ta Pak?

J: yo dulu itu berawal dari angan-angan ya saya itu langsung coba, dapet uang 2 juta dari sumbangan manten, saya belikan, pelihara, terus berkembang, kini bisa menopang hidup saya, ya udah gitu aja sih Mbak.

T: kalau kerjasama dengan pihak-pihak terkait belum ada ya Pak, kayak dinas peternakan gitu?

J: untuk pemeliharaan ta, belum Mbak, belum ada kerjasama dengan orang lain, ya mungkin cuman kerjasama personal dengan advokat yang minta diajarin pelihara bebek itu tadi, jadi pakai uang orang itu, tapi saya juga bisa sekalian belajar pelihara, kalau ada kegagalan kan juga nggak rugi karena pakai uang dari advokat itu, tapi kalau sukses ya saya dapet ilmunya untuk saya kembangkan di bebek-bebek saya, dan advokatnya itu juga bisa ngembangin ternak bebek yang dirintisnya juga.

Pakai uangnya orang, aku ngambil ilmunya. Aku kan memberikan pelatihan ke advokat, itu karena saya membantu dia untuk bikin ternak bebek, saya mandu awalnya, 500 itu jadi korban percobaan saya, nyoba-nyoba untuk belajar merawat bebek. Kalau yang masalah mesin penetasan itu tak rahasiakan ke temen-temen, biar tidak begitu banyak yang menguasai, biar ketika saya mengembangkan tidak banyak pesaing untuk penjualan. Ini potensinya besar, karena sekarang banyak yang butuh bebek pedaging buat rumah makan, kalau telurnya itu kan jamu aja butuh banyak permintaan telur. Usaha saya itu ibaratnya saya difabel, saya tetep berusaha mencari tahu apakah mampu mencukupi kebutuhan rumah tangga, ya saya tiap hari belajar jadi pengalaman memelihara sama mengamati perkembangan bebek. Ini kan awalnya angan-angan, kemudian usaha keras untuk mengembangkannya.



LAMPIRAN 3

DAFTAR NARASUMBER TAMBAHAN

Narasumber yang Berprofesi sebagai Wirausaha

Nama	Ringkasan Profil	Perkiraan Omzet (±)
S. T	Berusia 27 tahun. Pendidikan terakhir adalah SMA. Berprofesi sebagai wirausaha jajanan pasar yang dirintis dari tahun 2013. Sigit juga merupakan difabel baru karena gempa di Bantul pada tahun 2006.	Bersih: Rp 600.000,-
Sk	Berusia 48 tahun. Pendidikan terakhir adalah SMA. Berprofesi sebagai perajin dompet dan tas. Keterampilan diperoleh dari tahun 2009 di DRTPD Pundong selama 6 bulan. Dulu berprofesi sebagai petani, kini beralih profesi karena keterbatasan fisik akibat gempa pada tahun 2006.	Bruto: Rp 1.000.000,- hingga Rp 1.600.000,-/ bulan Bersih: Rp 500.000,- hingga Rp 800.000,-/ bulan (± Rp 650.000,-)
Mk	Berusia 48 tahun. Pendidikan terakhir adalah SMP. Profesi sebagai perajin perhiasan tembaga yang telah digeluti selama sekitar 30 tahun. Sebelumnya juga pernah bekerja sebagai buruh perajin pada pengusaha setempat. Mendapatkan keterampilan sebagai perajin dari pelatihan yang diberikan Dinas Sosial pada tahun 1980 atau 1982. Kerajinannya dijual dalam kondisi setengah jadi.	Bruto: Rp 1.800.000,- hingga Rp 2.000.000,-/bulan Laba Bersih: Rp 780.000,- hingga Rp 980.000,-/ bulan (± Rp 880.000,-)
C. K	Berusia 22 tahun. Pendidikan terakhir adalah SMP, putus sekolah saat menginjak SMA kelas 2. Profesi sebagai perajin perhiasan tembaga yang telah digeluti selama 3 tahun. Mendapatkan keterampilan sebagai perajin dari tetangga yang sebagian besar juga berprofesi sebagai perajin tembaga. Namun kerajinannya dijual dalam kondisi setengah jadi, belum dilakukan <i>finishing</i> (<i>chrome/</i> penyepuhan emas).	Bruto: Rp 2.000.000,-/ bulan Laba bersih: Rp 1.000.000,-/ bulan
A. K	Berusia 35 tahun. Pendidikan terakhir adalah SMA, pernah menginjak pendidikan perkuliahan, namun tidak tamat karena proses rehabilitasi tubuh pasca menjadi tuna daksa pada tahun 2006. Berprofesi sebagai penjual gramen (baju, seragam, kaos, sweater, jaket, celana jeans, tas) secara online	Bruto: Rp 600.000,- hingga Rp 6.000.000,-/ bulan Laba Bersih: Rp 500.000,- hingga Rp 2.500.000,-/ bulan (± Rp 1.500.000,-)

	(via situs Facebook, OLX, Berniaga, BlackBerry Messenger). Namun profesi ini baru sebagai profesi sampingan, profesi utamanya sebagai akuntan di rumah makan dan atlet cabang olahraga ping pong di NPC.	
DI	Berusia 42 tahun. Pendidikan terakhir adalah SMA. Profesi sebagai penyedia jasa reparasi peralatan elektronik kurang lebih selama 20 tahun dan reparasi kendaraan bermotor maupun kursi roda. Keterampilan ini dipelajari secara otodidak yang dibantu seorang teman, kurang lebih selama 2-3 tahun. Sebelumnya juga pernah berprofesi sebagai perajin kulit di YAKKUM.	Laba Bersih: Rp 600.000,- hingga Rp 3.000.000,- per bulan (± Rp 1.800.000,-)
Kd	Berusia 40 tahun. Pendidikan terakhir adalah SMA. Profesi sebagai penyedia jasa penggilingan daging, khususnya untuk daging bakso. Bisnis ini digeluti bersama dengan adiknya dari tahun 2010. Sebelumnya juga pernah merintis bisnis serupa selama 3 tahun, kemudian terhenti selama 4 tahun karena kecelakaan (yang menyebabkan Pak Kadarisman menjadi difabel).	Bruto: Rp 4.500.000,- hingga Rp 7.500.000,-/bulan Laba Bersih: Rp 2.250.000,- hingga Rp 3.750.000,-/ bulan (± Rp 3.000.000,-)
HI	Berusia 35 tahun. Pendidikan terakhir adalah SMP dan memiliki sertifikat di bidang pendidikan keterampilan menjahit. Berprofesi sebagai penjual gorengan, penjahit, perajin gambar 3 dimensi (bersama suami). Sebelumnya berprofesi sebagai karyawan di YAKKUM dan merintis berbagai wirausaha (namun tidak berlanjut).	Laba Bersih: Rp 1.600.000,- hingga Rp 4.400.000,- (± Rp 3.000.000,-)
M. Z	Berusia 28 tahun. Berprofesi sebagai <i>reseller</i> via online. Produk yang dijual bisa berupa <i>software</i> , <i>ebook</i> , maupun jasa untuk memasarkan <i>website</i> agar menduduki peringkat teratas dalam <i>search engine</i> Google. Profesi lain sebagai kreator desain logo yang dijual/dikompetisikan secara internasional dalam situs www.99designs.com	Laba Bersih: Rp 1.000.000,- hingga Rp 10.387.000,- (± Rp 5.693.500,-)
Skt	Berusia 48 tahun. Berprofesi sebagai penjahit jas dari tahun 1997. Keterampilan menjadi diperoleh secara otodidak dengan medium belajar jas	Laba Bersih: Rp 3.600.000,- hingga Rp 9.000.000,-/ bulan (± Rp 6.300.000,-)

	impor yang dibongkar untuk melihat pola jahitannya. Pak Sukanto juga menjadi pengajar mengenai pembuatan kerajinan kulit di YAKKUM selama 10 tahun dari tahun 1995.	
--	---	--

Narasumber yang Memiliki Pengalaman dalam Pendampingan Organisasi Difabel

Nama	Ringkasan Profil
Mr	Bekerja sebagai pendamping lokal dalam Program Rehabilitasi Bersumberdaya Manusia (<i>Community Base Rehabilitation</i>) ³⁰ KARINAKAS di Bantul semenjak tahun 2010. Mariyati juga merupakan difabel baru dari gempa di Bantul tahun 2006 dan turut ikut serta dalam berbagai kegiatan organisasi difabel.
YI	Bekerja sebagai pendamping lokal dalam Program Rehabilitasi Bersumberdaya Manusia (<i>Community Base Rehabilitation</i>) KARINAKAS di Bantul semenjak tahun 2006. Sebelumnya juga telah aktif dalam berbagai kegiatan organisasi difabel, bahkan dalam tingkat nasional; serta aktif dalam pendampingan difabel, misalnya dalam profesinya sebagai staf pengajar di YAKKUM. Yuli juga merupakan aktor lokal yang merintis berdirinya organisasi difabel, seperti FPDB & DiffCom.
S. M	Bekerja sebagai pendamping dalam Program Rehabilitasi Bersumberdaya Manusia (<i>Community Base Rehabilitation</i>) KARINAKAS di Bantul semenjak tahun 2006 serta menjadi koordinator lapangan (fisik dan mental) dalam bidang pendampingan kesehatan dan bidang organisasi difabel (FPDB).
N. S	Berprofesi sebagai ketua LSM Ciqal dan terlibat aktif dalam bidang pendampingan pengembangan ekonomi bagi kelompok masyarakat difabel serta berkonsolidasi dengan pihak-pihak terkait.

³⁰ RBM atau CBR adalah salah satu program dari KARINAKAS yang subyek pendampingannya mengenai kelompok masyarakat difabel—sebagai kata ganti dari kata “cacat” yang selama ini untuk mendeskripsikan anggota masyarakat yang tidak memiliki kelengkapan anggota tubuh maupun taraf mental yang setara dengan nilai rata-rata dalam masyarakatnya, istilah dengan tujuan untuk menekankan pada kesetaraan pada anggota masyarakat lainnya atau pada umumnya. Tujuan utama dari program ini adalah mewujudkan masyarakat yang inklusif pada isu difabel.



LAMPIRAN 4

FOTO DOKUMENTASI NARASUMBER



Narasumber Sn.

Wirausaha Kerajinan Limbah Plastik



Narasumber T. H.

Wirausaha Batik Pewarna Alami dan Pasta Indigo



Narasumber J. S.

Wirausaha Telur Bebek dan Peternak Bebek

