

LAMPIRAN

1. Wawancara dengan Nuryanto pemilik UKM Lidiah Art

N: Klo bicara Digital, UKM digital. Arahnya digital itu untuk apasih? Misalnya untuk pemasaran, untuk jaringan, untuk memudahkan komunikasi. Kalau menurut saya pribadi yang mengalami, sejauh para pelaku UKM itu sendiri tidak mau mengikuti maka juga kan tetap tertinggal. Meski sarana sudah sedemikian bagus. Klo UKM itu sendiri tidak mau go digital ya maka akan tetap tertinggal. Meski dia sudah tau ya digital itu sendiri tapi klo tidak mau GO maka akan sama saja.

N: Contoh UKM Digital mandala wisata ini berawal dari saya seorang Nur. Punya usaha disini, mempekerjakan sekitar 50 pekerja, tentang handigraf, tentang aksesoris, army: misalkan polry mau wisuda ini di AKPOL sana apa yang mereka butuh kan? Apa yang bias aku buat? Oh tentang pedangnya, kenangan2 dll. Disini digitalnya belum, masa pada ide kreatif dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Biasanya klo melihat Taruna orang yg berfikir umum akan mengatakan: kapan anakku bias masuk TARUNA, atau gimana caranya bias masuk taruna? Habis berapa ya masuk Taruna, siapa yg bias bawa saya agar bias diterima di taruna? .Nah, klo saya berfikirnya bagaimana memenuhi kebutuhan Konsumen ini tadi. Saya coba teliti di google, saya coba dating kesana, lihat pas upacar ohh, ternyata ada atributnya, ada aksesorisnya, dll, sampai kancing baju saya buat, dari taruna AU, TNI, Polri. Nah, inikan dalam pemikiran orang kampung yg terpelosok gini gak ada. Mereka lebih berfikir dia bias bikin rumah, beli mobil, ohh dia kerja di Polisi, kerja di TNI, pertanahan, kerja di pertamina kan gitu. Nah si Nur ini kan enggak, pulang2 dari BALi bikin sesuatu. Ini kreatif dulu, semakin kesini semakin besar orang banyak melirik. Dari dinas2 terkait, sekolah2 terkait yang punya hubungan erat dengan dengan ide2 kreatif ini banyak observasi. Kunjungan nih membawa masyarakatnya kesini, apasih kiat2nya kadang ada edukasi untuk membuat kerajinan bersama. Nah disini kita baru butuh Komunikasi, dulu baru lewat SMS. Lalu Fax email, terus berkembang. Ini blm masuk ke go digital belum.

Abis itu seiring berjalannya waktu, banyak nih yg dari daerah2 lain mau melakukan pelatihan2 satu hari satu malam. (pa knur kita mau melakukan pelatihan nih, adakah penginapan?) go digitalnya blm, dulu baru masih sebatas SMS dan Fax. Terus2 semakin

ramai terus home stay2 ini semakin butuh modal, pedagang2 yg ambil dagangan ke saya juga butuh modal. Dulu mereka pedagang2 ini terjat mba, mereka dulu pinjam pada rentenir, pinjam 1Jt dikasih 800rb dibalikin 1,2jt.Pada bingung, gimana pemodalannya yg semakin sulit.Karena itu saya coba ketuk pintu ke Bank2, karena yg saat itu di kampung terpelosok ini, yg sudah berfikiran seperti itu baru saya.Kampung ini terpelosok loh mba, listrik saja baru masuk 2002.Jadi saya masuk sini masih gelap gulita, jng bayangkan sudah ada listrik, jln beraspal apalagi internet. Dulu saya klo mau kirim FAX ke Sawitan sana. Saya coba berosing tentang badan keuangan, saya dapet kredit lunak dengan BNI.Tapi syaratnya, harus bikin kampung BNI, atau harus ada bapak angkat.Mereka pinjem ke BNI tapi pakai sertifikat tanah saya. Klo mereka kabur saya bangkrut haha..setelah bapak angkat sukses, muncul kampung BNI. Kampung BNI harus lbh luas lagi, harus ada koperasi.Akhirnya saya buat koperasi dr tahun 2008.

Dari koperasi baru ada MOU, tapi di kampung ini bukan semua masyarakat, tapi para pelaku UKM.Entah jasa, kuliner, home stay. Klo butuh modal, klo mau ya..klo gabung koperasi juga ga semua mau, ada iuran pokok, ada iuran wajib. Hati2 dng peran masyarakat, karena masyarakat sangat beragam.

Sudah mulai maju nih, brobudur juga semakin terkenal, berkembang, pendatang semakin banyak, teknologi semakin maju, dulu ada BB, ada tweeter, FB. Itukan mau gak mau harus ada computer, laptop.Peran koperasi, menyediakan itu.Ada FB (JanganCuman Sehari di Brobudur) itu dulu, perjuangan awal dulu.Buat noeryanto lydia art di FB.Dengan ini semakin banyak permintaan, ada yang minta nginap minta disediakan home stay.Home stay-nya bukan milik Nur, milik masyarakat sekitar.Setiap nginep butuh sarapan pagi, kita kasikan dusun, Bu Kadus yg siapkan. Snack juga bagikan ke Yuyur masyarakat sini. Sebenarnya saya bias bikin ketring sendiri ya semua beres, tapi disini kita bicara peran masyarakat agar saya bisa berjamaah.

Masyarakat ini klo disuruh, ayo belajar FB belajar computer, gak mau mba. Harus beli laptop, beli computer, harus tau teknologi, dan punya internet, tau sendiri internet klo beli kuota berapa mba.

Ini kita blm bicara digital loh, ini baru saya pribadi yg tau digital, ini masih panjang.

Setelah berkembang, permintaan semakin berkembang. Ada yang minta: pak Nur, kami abis kegiatan mau ada tur ke galeri2. Mau tur ke jogja., dll. Mereka mau cek lapangan ke tempat saya mensuplay dagangan2 ini. Maka mereka butuh transportasi, jadi kita kerjasama dengan biro Travel, karena saya dan Koprasi tidak punya mobil. Nah ini ada peran masyarakat lagi mba. Sewa travel itu satu mobil 1,2 jt yg 33 kursi, jadi dijual 2jt. Kenapa saya bias kesitu, saya mau memnuhi kebutuhan konsumen dan saya mau berbagi. Jadi disini mba, kampong mandala wisata ini, mau maju atau tidak menurut saya adalah bagaimana peran Volentir-nya (pak NUr). Kenapa saya bisa? Karena saya sudah punya industry. Hari2 gini karyawan saya sudah ada yg kerja. Jadi, saya masuk ke Dunia organisasi seperti ini, saya sudah mapan dulu. Saya sudah berpenghasilan, dan cukup.

Saya lari ke pariwisata karena yg bisa banyak berbagi itu Pariwisata. Klo bupati berbagi kan di tangkap KPK. Klo wisata justru wajib berbagi.

Misalnya sewa andong buat wisata, sewanya 100 rb kita jual 125 rb, 25 masuk koprasi. Itu sah. Klo konsumen th itu pasti diikhhlaskan, karena kita saling berbagi.

Lalu lama2 sudah mulai BB, Fb, WA dll, kami butuh Go digital. Itupun berat mba.

Jadi awal2 waktu saya mengajak masyarakat sekitar sini, siapa yg mau memasang indihome, tidak ada yg mau, satu manusiapun. Sayakan browsing nih, gimana caranya bisa masuk internet yg unlimited. Maka harus pakai indihome. Telkom mau masuk sampai masuk sini, syaratnya harus ada konsumen. Untuk bisa sampai kerumah ini kan harus ada tida titik, satu titik syartnya adalah 25 konsumen, berartikan butuh 75 konsumen yg mau pasang indihome. Akhirnya pak nur dan koprasi keliling nih, tawarkan ga ada yg mau, bahkan dpt cemohan masyarakat. Zaman gini masih pasang telpon kabel, TV kabel, itukan sudah ada tower, ngapain *kata masyarakat. Yasudah akhirnya saat itu kita kalah.

Selang berganti tahun, kebutuhan semakin tinggi, saya klik lg di google, kebetulan ada kegiatan UKM goes digital. Saya mengajukan nih, ada UKM, ada Koprasi juga dan kegiatan2 lainnya. Coba kita tawarkan ke Jakrta, melalui Telkom Magelang, dan kebetulan gayung bersambut ada kegiatan UKM Goes digital, ini UKM yg mau loh mba, karena disini tidak semuanya mau. Misalkan kita ngajak, ayo kita latihan

menggunakan digital nih, endak mau, mereka akan bilang: belikan androidnya donk, belikan internetnya donk. Ini belum2 loh mba sudah meminta untuk difasilitasi. Klo sudah turun ke masyarakat, (serak mambu tai, adoh mambu kembang). Manusia yg ditolak dinegeri sendiri itu Saya.Ngajak digital salah, ngajak berkembang salah.

Karena tidak pada mau tadi akhirnya saya jadi Volentir lagi, saya pasang dua indihome.Satu buat lidiah art, satu buat koprasi.Lalu saya buat pelatihan buat para pemilik home stay, dll.Di fasilitasi oleh Telkom.Tapi syaratnya, jaringan sampai sini.Setelah sampai rumah ini, baru diresmikan oleh pak Awaludin.Sekarang sudah ada jaringan indihome dari awal kamu masuk kampung sini.

Masyarakat tidak akan mengakui, awalnya mereka bisa pasang jaringan karena adanya kampung digital. Mereka tidak mau tahu tentang itu.

Nah jaringan masuk, kita tetap jualan nih melalui brobudur mandala wisata nih. Coba lihat sini (memperlihatkan list pesanan konsumen yg memesan untuk menginap) ☺

Saya dulu pernah dilaporkan ke KPK sama orang. Katanya saya dapat uang 3,5 M dr BNI dimakan sendiri. Padahal itu uangnya dipinjem sama pedagang2 pelaku UKM melalui koprasi. Dan ingat program2 kayak gitu, tidak ada berkelanjutan loh mba, setelah si empuh yg punya ide sudah diganti, maka semua sudah tidak ada. Paling mereka cuman mengakui, padahal tidak ada pendampingan tidak. Setelah saya Tanya, mereka akan bilang: itukan program bos2 yg dulu skrng sudah pindah. Semua bisa ganti ke Bank lain. Cuman awalnya yg harus kita tau, mengajak masyarakat yg blm bank Cable menjd Bank cable itu tidak mudah loh mba, karena besyarat. UKM kecil itu tidak punya apapun yg bisa jd jaminan, amaknya saya jd bapak angkat.

Masyarakat ga mau pasang indihome, ini pasang dari ujung sana sampai sini cuman untuk saya loh jaringannya. Masyarakat sekitar sini cuman mau dpt orderan langsung dr saya.

UKM yg bisa go digital bersyaratnya harus punya/pasang indihome. Klo mau gratis bisa di koprasi, tapi klo mau loh, ga semua mau.

(coba deh km sehari ikut saya, saya jamin kamu bingung) ☺

Klo pun di gratiskan, mereka tetap butuh alatnya, harus tetap tahu cara menjalankannya. Ingatloh jualan online itu tidaklah mudah, harus ada trik, dan harus mau belajar. Tidak ada yg ujuk2, di dunia digitalpun juga tetap ada persaingan, ada tak kenal tak sayang, informasi harus sekomunikatif mungkin, pelayanan tetap sebaik mungkin, walaupun melalui digital. Kadang kita juga butuh cek lapangan, kita uudh kirim nih tapi cek kelapangan sudah sampai apa blm, sampainya bagaimana. WA itu hanya untuk service/pelayanan konsumen.

Klo konsumen pesan2 biasanya tahu dari mana pak?

Oh kita gatering. Jadi selama satu tahun, say seorang volentir gatering, ya kita undang biro trevel. Dinas terkait dulu mintnya apa. Kita undang 30 biro travel kesini gratis. Kenalan dulu. Dating kita welcome, pagi ajak sunrise, siang-sore tur, malam pentas seni, baru kita beri paket. Baru muncul kontak rate. Kita jaga kerjasama yg baik, tidak saling telikung. Beda harga individu dan harga travel, jng sampai telikung.

Usaha ini dimulai 1999. Pulang kesini bikin usaha. Memang dari awal sudah seniman saya. Melihat apa yg bisa memenuhi kebutuhan masyarakat. Seniman tidak ada yg nyuruh tapi ide kreatifnya akan muncul.

Ika: Awalnya berapa UKM yg mau bergabung?

N: Itu saya ajak pedagang2. Masyarakat sini gak mau, menolak. Home stay sekitar sini gak mau, menolak. Itunganya UKM walaupun rumahnya bukan sekitar sini. Makanya saya gak mau pakai nama Kampung makanya pakai Mandala Borobudur. Orang kita nawar diketawain. Tapi setelah masuk, kebutuhan semakin banyak, mereka sadar. Oh, ada jaringan Telkom mereka pasang. Tapi ga tahu awalnya gimana jaringan bisa masuk mereka ga mau tahu.

N: Online itu kebutuhan banyak. Memang awalnya ada back up dari Telkom, tapi sekarang sudah pribadi.

Ika: Awalnya ada bimbingan dari Telkom pak?

N: Ada cuman dua kali. Pas pembukaan awal program.

Ika: Pelatihannya apa pak?

N: Yah, gimana jualan online. Disini di pendopo ini. Sama dengan kampung BNI awalnya aja, pas pembukaan. Waktu bosnya sudah pindah semua stop. Pas bilang kampung BNI mereka akan bilang: jangan bilang kampung BNI itu dulu, sekarang sudah lain lagi. Jangan tertipu dengan program, kita itu hanya sebagai alat.

Ika: Kan udah gabung sama UKM goes digital pak, itu Telkom kayaknya kasih wadah belanja .com bapak gabung ga pak?

N: Itu yang mau gabung aja. Klo gamau ya tetap hanya menunggu. Dlm rangka mendukung UKM Goes digital ini, dulu, dulu loh ya, pendopo ini sering dipakai buat pelatihan. Tapi ini beruntung, Telkom walaupun ditinggal pergi sama yg buat program pun, ini masih bisa dimanfaatkan. Kan jaringan (internet) tidak akan diputus.

N: Konsumen itu butuh pelayanan, tour, makan dan juga wifi. Cuman biaya WIFI juga dimasukkan dengan biaya penjualan itu sendiri. Nah saya merelakan lagi, misal ini paket dengan makan siang 50 rb 5 ribu buat internet nanti biaya setorkan ke Koprasi. Kita dapat 45, itu kita bagi dengan yang lain lagi. Biro dpt 5 rb juga, berarti kita dpt cmn 40rb. Kita ga bisa kita semua mba, harus berbagi. Ada itu komunitas paguyuban kampung Home stay nanti kamu ketemu dengan mas Kuko. Mereka melakukan pemasaran digital, itu menggunakan fasilitas kampung digital. Awalnya sbelum ada jaringan mereka ga ada ide, (itu dia mandiri tapi gandeng kami) cuman tidak ikut awalnya di kampung digital ini, cuman peranakan2, itu namanya perkembangan. Semua bisa jualan online sekarang di daerah sini, itu karena program kampung digital (karena internet masuk/bisa pasang indihome setelah Telkom pasang jaringan dgn program UKM digital) tapi ga ada yg mau mengakui itu. Klo ditanya, mereka bilang, ini karena saya sendiri.

Jaringan ini, perjuangan hidup mati ini dulu, bagaimana akhirnya bisa sampai sini, tapi tidak ada yg mengakui sekarang ini .

Ika: berarti awalnya tidak ada jaringan internet sampai sini pak ya? Belum sampai?

N: Gak ada, yak karena program tadi itu. Bagaimana saya punya usaha saya punya keinginan, saya ajukan proposal. Tapi setelah internet masuk sampai sini, satu orangpun ga ada yg pasang (indihome) cuman dua saya Lydia art dan Koprasi. Masyarakat malah

mencemooh. Setelah kebutuhan semakin meningkat mereka baru banyak pasang. Awalnya gak mau, apalagi klo ditanya ini gimana jaringan bisa masuk? Mereka ga mau tau.

Ika: saya membayangkan, ada UKM Goes digital, berarti Telkom benar2 mewadahi memberikan didikan sampai UKM2 itu bisa Goes digital?

N: Enggak, itu kan cuma program aja. Internet masuk sini, dua kali ada pelatihan, terus ditinggal. Setelahnya UKM bisa maju karena ada kemauan pelaku UKM itu sendiri. Sama kayak pinjam di Bank, mau maju atau tidak yang penting Uang yg dipinjam balik diansur tiap bulan. Bedanya kampung sini itu, klo pelaku UKM ditempat lain, mereka berbondong2 nih ayok kita goes digital, tapi disini kita ajak satu2 gak ada yg mau. Dulu saya pernah pasang tower dua dibantu teman saya, ternyata gak boleh sama Telkom. Terus saya mencari2 gimana caranya internet (indihome) bisa masuk? Akhirnya ada program itu tadi, tapi syaratnya harus ada volunteer, saya masuk ajukan proposal.

Ika: sebelum UKM Goes digital milik Telkom ini masuk sudah melakukan pemasaran Online pak? Apa ada perubahan setelahnya?

N: Naiknya tinggi mba. Semakin mudah soalnya

Ika: bapak bikin web sendiri apa gmn?

N: Saya banyaknya Gatering sih. Jadi tamu2 yg kesini mereka akan ahli online sendiri. Tapi kami juga punya FB (Nuryantolydiahart/jangan cuman sehari di Borobudur) ada BorobudurMandala wisata.com

N: itu apa karyawan bapak yang memegang bagian digital ini sudah kuat pak?

N: Iya mba sudah kuat, sudah mampu memang dari awal. Klo gak ya Nyonyot mba.

Ika: berarti sbelum Program Telkom masuk pun apa karyawan bapak sudah kuat dlm hal digital pak? Maksud saya menggunakan marketing online tentu punya trik2 sendiri, ada foto ada kata2 caption dll.

N: Itu sudah kuat mba, boleh cek FB saya, ada Instagram juga ada web juga.

(melihat contoh pemesanan dari WA)

Ika: ini memfoto ada karyawannya pak?

N: Iya sudah ada ahlinya, kan di IT ada 4 orang yg mantengi terus. Itu sudah dari dulu mba, ada yg sudah ada yg digrafis yg foto ada sendiri yg upload ada yg sendiri. Itu yg bagian pelayanan ada sendiri jam 3 pg saja bisa di telpon. Pelayanan konsumen 24 jam. Itu ga ada yg nyuruh itu ide kreatif. Klo ga gimana mau goes digital. Itu sekarang klo ada WA masuk, ga ditanggapi pindah loh mba.

Ika: saya bisa menyimpulkan pak, sebelum program Telkom ini masuk dan akhirnya internet (Indihome) ini masuk kesini, bapak individu dan karyawan di bagian pesaran digital ini sudah Litered ya pak tentang pemakaian alat dan digital itu sendiri?

N: Iya sudah mba. Internet (indihome) masuk juga membantu soalnya unlimited. Coba pakai kuota, mau lihat video gak bisa.

Ika: itukan tadi Turis ada yg dating dari luar negeri juga ya pak, nah untuk bahasa sendiri bagaimana pak? Apakah ada pelatihan juga buat karyawan atau bagaimana?

N: Nah untuk itu kita gandeng komuniti lain, namanya Paguyuban pemandu wisata Borobudur, tinggal pilih nih mau yg pemamndu bhs, apa.

Ika: klo untuk Upload online gimana pak? Yg pegang IT gmn pak?

N: Sekarang tinggal ditranslite mba, mereka tanya2 translate aja ke google selesai.

(melihat hasil ide Rancang Grafis). Untuk menyakin kan konsumen tidak hanya sekedar bilang bisa, kasih contoh gambar prodak yg sudah kita buat. Biar menyakinkan. Masuk konsumen lewat saya, lalu langsung saya share ke yg buat (RG). WA itu untuk mempermudah service pelayanan mba, tapi klo kita Tanya mereka tau no saya dari mana, kita ga tau, soalnya bisa dari mana2. Karena sudah perjalanan panjang. Ada yg mau baru mulai usaha tapi gak jalan akhirnya marah, dia buat paket2 tapi ga laku marah, lapor ke dinas terkait. Mereka ga lihat perjalanan panjangnya. Ini banyak loh mba, yang dulu pada latihan ke saya, tapi gak laku terus marah ke saya. Saya salah apa coba?. Itu di FB saya semua perjalanan saya saya upload, mulai dari masih pakai kamera poket sampai sekarang sudah pakai android ada di sana, kamu pelajari. Jadi sblm program

UKM dogotal ini masuk, saya sudah dapat tamu sejak tahun 1999, boleh dicek. Memang kita ada kemauan besar untuk maju, nah berkembang digital ini kita akhirnya harus ikutin arus buat maju tapi tidak ikut tergerus.

Ika: pak, tadi itukan ada orang2 khusus untuk digital sendiri. Itu bapak dadar daro awal apa orang yg direkrut dr awal sudah berkompeten disitu?

N: Memang yg sudah berkopeten disitu. Ilmunya saya memang meletakkan posisi/memberdayakan itu sesuai dengan ke ahliannya masing2. Memang sudah saya pilah2. Untuk menjalin komuniti gimana? Ya kita bangun. Kita awalnya terseok2 juga. Misalnya ada agen travel, kirim gambar bisnya bagus, ternyata yg datang jelek kita dpt kompline tidak dibayar tamu, pernah. Home stay juga mba, terseok2 juga, katanya bagus, bersih ternyata kotor. Seprei ga pernah ganti, kamar mandi kotor, pelayanan ga bagus, konsumen kompline gam au bayar.

Ika: konsumen kompline langsung ya pak?

N: Iya ke kita marahnya, sana taunya tamu yg nginep bayar. Awal dulu itu tidak semudah itu. Dari mulai melayani tamu, saya jadi seorang pelayan tamu dulu. Saya tulis di FB. Tidak ujuk2 sampai seperti ini. Benar2 saya terjun langsung dan menghayati ini. Baru setelah ini, baru kita sharekan ke teman2 yg lain bagaimana melayani tamu, dan itu detail mba. Kuliah saya di Bali. Tidak ujug2 seperti sekrng ini mba, dulu disini ancur lebur. Dikasih tahu satu2 mba. Sampai mba tahu, yang bersiin kamar mandi itu saya dulu awalnya, yg punya home stay bilang apa pas ditanya Turis? Itu saya pembantunya. Udah saya yg bawa tamu kesana, saya yg bersiin kamar mandinya, saya dibilang pembantu. Bagaimana cara melayani, pelayanan. Ngeri loh mba.

Ika: kan tadi home stay di sekitar sini makan juga dr pesan dr masyarakat sekitar sini. Itu diajarkan/dikasih pelatihan dari siapa pak?

Dari kami mba, gratis. Dan di kasih order. Ga pelatihan di undang gitu mba, tapi order. Kita pesan ke ibu itu nasi kuning, sbelumnya kita ajak kerumah mba, kita kasih tahu buk nanti seperti ini ya pengemasannya seperti ini ya, tapi hasilnya jaug berbeda. Akhirnya kita tata lagi, bongkar lagi satu2 sama teman2 koprasi.

Ika: sekarang sudah ada kemajuan2 pak?

N: Sekarang sudah, setelah banyak proses, pernah kita ga kasih bayar, itu catering dulu, akhirnya sekarang mengikuti seperti permintaan pesanan. Bukan pelatih, mba. Klo pelatihan malah ga mau datang, mereka akan Tanya mau bayar berapa? (ada email yg menghujat saya)

Ika: klo Home stay pelatihanya gmn pak?

N: Dulu awalnya saya ajak bikin kamar ga ada yg mau. Saya bilang kasurnya jng pakai kasur kapuk donk, pakai seprimbet. Mereka bilang: ya belikan donk mas. Akhirnya saya coba dng kekuatan keluarga, saya ketuk pintu ke pakde, saya bilang mau buat home stay agar masyarakat juga bisa merasakan imbas pariwisata ini. Karena sodara ga minta uang/modal jadinya. Setelah keluar laku, baru yg lain mau ikut buat Home stay.

Nah gayung bersambut, setelah sudah banyak, ada pelatihan dari dinas pariwisata/kementrian mulai2 sampai tertata seperti ini. Ada binaan Unesco, dinas terkait, kopras. Itu perjalanan panjang, tapi cerita awalnya panjang.

Ika: bapak bisa semua tentang ini bagaimana pak?

N: Itu memang dari awal dulu saya melihat orang bagaimana mba, saat saya perform, saya lihat pesta outdoor/indoor gimana. Penataan meja gimana, pelayanan gimana. Saya pelajari betul. Klo gay a salah kaprah. Dulu awalnya penataan itu hancur total disini mba. Akhirnya saya ajarkan satu2. Setiap acara itu bisa beda2 penataanya. Tidakujuk2 mereka bisa menata itu tidak mba, benar2 satu persatu. Betul2 kita kaji betul, kita datangkan ahli juga, karyawan dilatih dana dari kopras.

Sekarang semakin besar akhirnya kita berkompetisi ayok melayani sebaik mungkin. Ini skrng urusan IT wah, dunia maya ga semudah itu. Terkadang konsumen itu tertarik dnegan tokohnya, jadi kita harus hati2, memberikan pelayanan dan juga menjaga hubungan sebagik mungkin.

Di dunia IT juga butuh jaringan mesra, mulai dari tampilan, mulai dari kata2nya. Itu pak nur awalnya belajar sendiri. Saya dpt dr FB itu banyak bngt (orderan).

N: Saya juga kasian kadang sama orang2 yg baru mau masuk dunia ini (usaha) belum2 sudah masuk manajemen komplek. Saya masuk ke daerah sini dulu kenapa saya bisa bikin industry ini, karena dulu di Bali dan Jogja saya sudah punya usaha sendiri. Saya sudah mapan dulu mba. Awalnya disini saya kerja cuman berdua sama sitri. Tapi saya sudah punya usaha di Bali dan Jogja sana. Saya terima 30 jt sebulan itu bersih. Saya kelihatan sama masyarakat sini itu cuman main sana main sini, tapi saya main itu liat potensi. Apa yg bisa di jual nih, apa yg bisa menarik perhatian wisatawan. Ada sungai oh, bisa buat rafting. Awalnya saya beli perahu, saya dibilang gila dikira mau ikutan nabi Nuh. Embah2 kira saya gila, di doain semoga saya sehat. Tapi setelah laris dibuat rafting, baru banyak mau ikut saya padahal saya dulu dibilang gila.

Ada mentri datang/ada persiden datang, ada yg pingsan datang. Ada orang tua yg marah2 sama anaknya (kamu itu S1/s2 itu Nur ga selesai kuliah, bisa undang presiden kamu blm bisa/nganggur) marah2 kena serangan jantung, meninggal. Anaknya sampai sekarang sama saya benci seumur hidup. Lah salah saya apa? Kayak gitu, banyak. Padahal saya mempekerjakan masyarakat disini banyak, tapi mereka malah ga terima.

Taktik usaha itu semakin berkembang, teknologi juga berkembang. Gimana grafik itu sampai puncak itu ada namanya GM (gerelian marketing) bagaimana grafik tetap bisa bertahan, dng cara pemasara seluas mungkin, atau harga turunkan, atau modifikasi. Contoh asus zenfone, kartu jd nano. Itu sama aja sebenarnya tapi bagaimana tetap menarik masyarakat. Contohnya Nokia, jng sok loh, zaman itu kuat besar tapi sekarang malah kalahkan. Klo pakaian ada jibreid ada jangkis, tapi sama aja, naik kan turunkan, balik lagi putar lagi, tapi kita bagaimana menyajikanya lalu bagaimana menjadi pesona, itu ada ilmunya sendiri lagi. Bermain di pesona, klo gay a kegerus. Kayak saya itu, acara tahun baruan, ritual disini, tapi orang tertarik karena kita menyajikan yg berbeda. Mengemasnya beda. Sering disana orng kadnag ga sampai disitu.

2. Wawancara Hartini Sudarmono pemilik UKM Bandeng Darmono

D : itu Telkom WiFi nya lagi ngadet itu, lagi bermasalah. Sudah lapor Telkom tapi belum ada yang datang untuk memperbaiki. Saya pasang dua 650.000 karena pasang dua, untuk indihome ada yang di lantai atas. Yang di lantai bawah saya pakai karta. Itu buat umum istilahnya lah (yang bawah). Kalau untuk yang bisnis pribadi yang dari atas (WiFi-nya)

I : kalau boleh saya minta di ceritakan sejarahnya sampai bisa seperti ini itu bagaimana buk?

D : dari 1980-an sudah ada tapi terkenal dari 1996 sudah mulai terkenal. Dulu saya 3 kg aja ga habis sehari, pasarnya dulu blm ada. Kita door to door, kita lakukan itu dua tahun, setelah dua tahun kita berhenti. Lalu turun pemesanya karena kita tidak door to door lagi. Dulukan blom ada Telpon semua masih sulit, sekarang sudah ada Telpon, jaringan jadi lebih mudah, saya juga suka ikut ke pameran-pameran, jadi semakin terkenal. Setelah semakin terkenal saya baru melakukan inovasi. Kita ber-inovasi terus sampai jadi seperti saat ini. Kalau ada inovasi prodak, kita lihat masuknya 50% lebih gak, kalau kurang dari 50% saya mundur, pakai prodak yang lama. Kalau lbh dari 50% baru kita jalan, yang lama kita tarik pelan-pelan dari pasaran.

I : inovasi itu dari pengemasan, atau dari pembuatan daging/ikan itu sendiri?

D : dari pembuatan daging ikan itu. Kalau kemasan sih, dari cetakan, sablon, satu warna jadi dua warna terus tiga warna, dan sekarang macam-macam, dari kotak dari kotak besar, terus sekarang tentang biar pemesan lbh nyaman

I : kalau ini saya lihat menarik banget buk, dari warna, bentuk kotak dll

D : inikan sekarang saya sudah SNI

I : ini perubahan terakhir kotak waktu dapat SNI buk?

D : setelah SNI. saya SNI keluar tahun 2011 khusus bandeng. Saya bisa SNI tahun 2014. Ikan itu SNI nya harus melalui SKP. Pertama PIRT –MUI-SKP-SNI. Waktu ingin melangkah dari SKP ke SNI ternyata ada 30item yang harus saya benahi, saya minta waktu 6 bulan, hampir2 saya nafasnya habis. 1 januari 2018 se Indonesia baru saya yng bersertifikat.(menit ke 10:20)

D : usaha itu kita melihat, konsumen itu butuhnya apa, kita lihat kesitu. Kita kadang bikin kuesioner pelanggan datang kita kasih kuesioner buat diisi. Kadang2 pelayanan kurang bagus, itu wajar (klo masalh ini sya tidak terlalu ambil pusing, karena kalau yang datang banyak dan semua mau dilayani duluan bersamaan kan tidak bisa). Kecuali ada yang memberi masukan, ohh kok rasa bandeng saya berbeda, racikan yang saya berikan tidak sama. Itu untuk inovasi olahan. Belum untuk inovasi karyawanya, inovasi pengemasanya, semua terkait tidak mungkin tidak.

Setelah SNI saya naik 300% biasanya sekali produksi 200kg menjadi 600kg. karyawan juga awalnya 9 orang sekarang 13 orang, itu sudah termasuk semua (ada yang jaga, yang buat yang bersih2). Untuk sekarang yang menjadi salesnya aja sudah tak lepas, tidak termasuk karyawan saya. Jadi dia ambil kesini terus dia jual lepas.

Yang ambil juga akan saya lihat (sales), kamu biasanya standarnya bawa berapa/ambil berapa, tapi kok sekarang berbeda mintanya. Itu semua ada grafiknya, yang buat grafiknya saya. Saya sudah tahu biasnaya ambil berapa akan saya lihat grafiknya, jadi tidak bisa asal minta saja, karena kalau tidak habis, nanti kalau balik ke saya percuma. Jadi jualan itu yang atur kita. Kalau pesan banyak ternyata tidak habis, barangay balik kesini ya percuma. Yang disini haruslah barang yang fresh, kalau ada orang yang datang kesini jauh2 buang2 waktu, buang2 tenaga dapatnya barang yang dari kamu (sales) yang sudah dijalan, ya nanti dulu. Misalnya biasnaya dia ambil 10kg terus dia tiba2 minta 15kg gak akan saya kasih. Seandainya nambah saya kasih lbh satu/dua Kg. terus pengambilan berikutnya saya lihat lagi dia (sales). Kalau dia ambil sama seperti

sebelumnya berarti laku, kalau dia ambil kembali seperti pengambilan awal, berarti gak laku. Kalau ada yang mau ambil banyak, saya akan kasih akan saya sediakan, tapi bayar dulu, ambil barang kesini bayar Lunas. Kalau orang bilang, kalau saya kayak gini annti ga bisa kaya, kaya miskin itu sudah ada yng atur. Tapi sayakan memikirkan konsumen saya, konsumen saya itu kalau beli disini harus dapat yang fresh. Kalau beli di reseller itu terserah. Kalau ada yang kompline kok rasanya beda dll, dan dia ternyata dia tidak beli langsung disini itu bukan urusan saya, kecuali kalau kamu beli langsung disini, apabila ada keluhan, saya tanggung jawab.

Disitu (buku pembeli) anak2 pasti nulis, pembeli datang hari apa jam berapa dan beli apa saja. Akan kelihatan apabila ada yang mengajukan keluhannya. Apabila ada yang datang ke saya dan bilang ada keluhan di produk saya, saya akan cek buku itu, apabila di buku tidak ada berarti dia bukan beli di saya, apabila ada dan tertulis di buku saya akan bertanggung jawab terhadap keluhan tersebut. Setiap malam stok habisnya barang dan uang harus seimbang.

I : peningkatan 200kg ke 600kg itu hitungannya per hari/bulan/per produksi ibu?

D : per-Hari. Jadi saya mengeluarkan dana banyak SNI itu dari uang kita sendiri. Tiga tahun setelah SNI saya bisa bikin outlite ini (Toko baru Bandeng Darmono) habisnya brp 350jt untuk buat outlite. Saya itu dapat keuntungan 40% per-produk. Kalau 1kg berarti 40% dari harga 1Kg itu. 40% itu kita bagi2 buat ini itu sisanya kita dapat bersih 20%/produk. Tapi kita mikir, kita rumahnya daerah pantura, labil keadaan cuacanya. Kita ambil lagi 40% dari 20% pendapatan bersih, untuk kembali ke asset. Itu sisanya baru bersih buat saya, buat biaya makan, biaya anak sekolah dll. Jadi kita bangun itu sudah ambil dari 20% dari pendapat kita sendiri. 60% akan balik ke bahan baku lagi untuk balik modal.

I : tadi buk, kalau saya balik lagi ke UKM Digital dengan Telkom,, itu baru bergabung dng Telkom dari kapan Buk?

D : itu tahun 2015/2016. Dari Telkom saya dibantu pemasangan Kabel, untuk pasang WiFi usaha inikan kabelnya beda. Dan kabelnya juga sudah gabung indihome

I : itukan kabelnya dipasang buk, itu ditarik dari jalan sampai sini buk?

D : iya itu ditari dari jalan luar sana itu, itu semua bantuan. Mungkin jaringan WiFi sudah bisa masuk, tapi tinggal penggantian kabel saja, mungkin ganti kabelnya dari jalan rayasana. Itu urusan mereka.

I : inikan masalah usaha buk, dari Telkom adakah bimbingan atau semacam pelatihan?

D : ya dari Telkom kita akhirnya bisa gabung Blanja.com terus ada instagram

I : awalnya ada tim kah dari Telkom atau bagaimana buk?

D : ada tim dari Telkom yang kesini atau dari sini belajarnya di kantor Telkom sana. Klo pas pameran sama Telkom diajak pameran, kmrn ke hotel Ambarukmo Jogja, terus ke Jakarta. Itu pembayarannya pakai Tcash dari Telkom. Kmrn saya juara dua untuk penggunaan Tikes.

I : ada peningkatan ga buk seteah gabung dng UKM digital Telkom?

D : peningkatannya ya sekarangkan semua orang bisa buka Google, bisa lihat produk kita di belanja.com

I : itukan ada admin yang pegang buk, itu yang pegang siapa buk? Baik belanja.com ataupun instagramnya?

D : ya dari Telkom yang pegang, yaa masih di tuntunlah kalau itu

I : itu ibu mengajukan proposal ke Telkom atau bagaimana buk?

D : tidak saya tidak mengajukan proposal, mungkin Telkom kerjasama dengan dinas UKM lalu meminta usaha mana saja yang sekiranya mau diajak maju, terus dikasih beberapa UKM dari dinas, dan ternyata di UKM ini terpilih.

I : jadi ini dipilih buk ya, bukan mengajukan proposal?

D : iyaa dipilih, endak mengajukan proposal. Dulukan masih promosi yaa, kalau ga ambil dari dinas UKM kan Telkom ga tahu, mereka pasti harus melakukan kunjungan lapangan, saya juga tidak tahu itu programnya awalnya seperti apa, tiba2 Telkom datang kesini.

I : wah, saya tahunya prosedur Telkom ada yang mengajukan proposal buk, hehe

D : mungkin sekarang sudah harus mengajukan proposal, karena sudah terkenal programnya dan sudah banyak yang mau gabung, kalau duluan masih baru. Termasuk kampung Tematik juga kalau kita ga ditunjukkan kita gak tahu.

I : iya ini sentra bandeng juga ditunjuk kampung tematik ya buk, ini ditunjuk karena ada bandeng darmono yng sudah terkenal atau bagaimana ini buk? Haha

D : iya,iya. Kalau masih pemula terus ditunjuk kampung tematik terlalulama perjalanya, iya kalau berhasil, kalau enggak?. Karena kampung Tematik ini untuk memacu daerah2 lain untuk mau maju, untuk menjadi motivasi.

I : kalau untuk pesaing sesame pengrajin bandeng buk, adakah di daerah sini buk? Itu dinmikanya kira2 seperti apa buk?

D : itu sentranya disini, cuman dia itu bisa mengelolah sendiri, bisa jual sendiri, bisa menentukan harga sendiri. Bisa juga keluar dari sentra karena semua sudah bisa sendiri, kalau yg belum bisa numpang denga saya bisa, bahan baku bisa saya bantu. Kalau mereka mau usaha bener, terus punya keuntungan ya tidak ada jeleknya kita ajukan ke pinjam lunak.Jadi kita penyambung lidah aja.

Tapi saat ada tentang UKM digital, dari Telkom akan menghadirkan beberpa ahlinya, nanti akan dibahas memberikan wawasan permasalahanya dimana untuk bisa goes digital.

I : itu pernah Telkomnya datang kesini buk? Itu setelah goes digital ya buk?

D : Telkom sering datang, tidak bisa saya hitung berapa kali mereka datang, dan itu setelah ini bergabung dengan UKM Goes Digital. Biasanya pertemuan di beranda/balkon rumah saya itu, nanti Telkom menyampaikan apa. Tapi tetap terkadang tetap individu juga, ada yang bilang “alah yang penting masih laku” ada juga yang ilang “wah informasi itu penting”.Sekarang zaman ini semua sudah gampang kok, tergantung kita saja mau inovasi. Kadang juga didatangi sendiri sama Telkom, kerumah mereka pribadi (pengrajin)

I : itu saya lihat dipajang ada yang selain Bandneg buk?

D : iya itu sesame UKM sekita, mau titip sini boleh

I : setiap produk punya orang beda2 atau bagaimana buk?

D : iya beda2. Yang kripikikan sendiri, sambal sendiri.

3. Wawancara ibu Yani selaku ketua PKK Purwosari IV Semarang

Y: Yaa gtu Mba Susah susah gampang klo mw ketemu budarmono..Dia klo ngomong, care keatas, kebawah enggak.

I: itu bandeng Darmono milik pribadi ya buk?

Y: Itukan awalnya memang kelompok kerjasama gtu..Tapi jadi berdiri sendiri2.

I: ibu tahu UKM Goes Digital Telkom?

Y: kemarin saya tahu ada orang Telkom kesini, katanya ada goed digital. Laptop untuk belajar online gtu ada Dari Telkom ditinggal di rumah bu Darmono..Tapi kita takut kesananya. Sekarang laptop dipindah kerumah pak Hartono, yg punya usaha makanan juga (krispi, bandeng DII)

I: pernah ikut peatihan ga buk? Tentang jualan online, atau semacamnya?

Y: Pernah ada pelatihan tentang bandeng atau semacamnya, tapi yg di undang yang punya usaha aja. Yg kecil2 ini pemuda yg kayak gini (nunjuk karyawan yg lg ngupas udang) ya ga diundang.

Pemasaran online itukan susah mba. Klo kita ga ada modal ga ada ilmu ga ada kenalan ya susah. Mau bagaimana2 juga ga Akan Jalan.

Klo budarmonokan suami-istri pegawai, jaringannya banyak.Pernah ada yg Dr kalimantan, Bali pokoknya luar2 jawa main ya klo kesini ya ke budarmono. Namanya bisnis tetap ada persaingan. Koprasi Mina makmur itu udah ga ada Mba, tapi namanya tetap di pakai budarmono. Bawanya yaa nama kelompok tapi yg untung

individual.

Kumpul PKK ga pernah ikut beliau-time is money-

Pak trisno bilang, itu bu Darmono memang pasang harga jual tinggi kenapa, agar yg punya bandeng kecil2 di sekitar sini tetep bisa Jalan, untuk jualan kependuduk local-lah. Saya kalau beli banyak gak ke bu Darmono tapi ke bu Bagyo..Karena harga lebih murah.