

FOTO DOKUMENTASI



Logo Bela Beli Kulon Progo



Dinas Koperasi dan UMKM



Wawancara dengan Bu Retno Setyaningsih bagian Ketersediaan dan Distribusi Pangan di Dinas Pertanian dan Pangan Kulon Progo



ToMiRa yang bermitra dengan Indomaret



ToMiRa yang bermitra dengan Alfamart



Wawancara dengan pemilik UMKM Coklat Makaryo



Wawancara dengan pemilik Batik Darminto



Proses pendistribusian Beras Daerah oleh Gapoktan Sido Maju

PANDUAN WAWANCARA

Dinas Koperasi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Kulon Progo

Fokus Pembahasan: UMKM “Toko Milik Rakyat” (TOMIRA)

1. Apakah dari pemerintah melakukan program pemberdayaan untuk para pelaku UMKM dan pengrajin batik
2. Bagaimana bentuk pemberdayaan yang dilakukan oleh Dinas Koperasi UMKM kepada para pelaku UMKM ?
3. Bagaimana antusias masyarakat yang mengikuti kegiatan pemberdayaan masyarakat ?
4. Apakah produk yang masuk ke TOMIRA terutama makanan dan minuman harus memenuhi standar MUI ?
5. Ada berapa jumlah TOMIRA dan UMKM yang ada di Kulon Progo ?
6. Ada berapa jumlah UMKM yang produknya masuk ke TOMIRA ?
7. Apakah dari Dinas Koperasi UMKM bekerjasama dengan lembaga-lembaga lain seperti lembaga ZISWAF dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat ?
8. Apakah dari Dinas Koperasi UMKM memberikan modal usaha?
9. Bagaimana kriteria UMKM yang mendapatkan modal usaha ?
10. Bagaimana respon atau tanggapan masyarakat Kulon Progo dengan adanya TOMIRA?
11. Apakah berdampak pada peningkatan pendapatan usaha para pelaku UMKM dengan produknya masuk TOMIRA ?
12. Apa kendala yang dialami oleh Dinas Koperasi UMKM khususnya dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat UMKM ?
13. Apa rencana jangka menengah atau panjang dari Dinas Koperasi UMKM dalam memberdayakan ekonomi masyarakat para UMKM .

Dinas Koperasi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Kulon Progo

Fokus Pembahasan: UMKM Batik Geblek Renteng

1. Apakah dari pemerintah melakukan program pemberdayaan untuk para pengrajin Batik Geblek Renteng ?
2. Bagaimana bentuk pemberdayaannya ?
3. Ada berapa jumlah pengrajin Batik Geblek Renteng di Kulon Progo ?
4. Apakah dari pemerintah memberikan bantuan modal usaha untuk pengembangan UMKM Batik Geblek Renteng ?
5. Bagaimana kriterianya agar mendapatkan modal dari pemerintah ?
6. Apakah masih berlaku kebijakan mengenai wajib memakai Batik Geblek Renteng bagi Siswa dan PNS ?
7. Bagaimana dampaknya ke pada para pengrajin Batik setelah adanya kebijakan tersebut?
8. Apakah dari pemerintah sendiri menunjuk distributor Batik Geblek Renteng untuk memenuhi kebutuhan para Siswa dan PNS atau memang para siswa dan pns dibebaskan untuk mencari sendiri ?
9. Apa kendala yang dialami oleh Dinas Koperasi UMKM khususnya dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat para pengrajin Batik Geblek Renteng?
10. Apa rencana jangka menengah atau panjang dari Dinas Koperasi UMKM dalam memberdayakan ekonomi masyarakat para pengrajin Batik Geblek Renteng ?

Dinas Pertanian dan Pangan Kulon Progo

1. Apakah dari Dinas Pertanian dan Pangan ada pelatihan atau pendampingan dalam pengembangan kualitas para petani ?
2. Bagaimana partisipasi masyarakatnya dalam mengikuti kegiatan tersebut ?
3. Apakah dari Dinas Pertanian dan Pangan memberikan bantuan modal bagi para petani ?

4. Bagaimana kriterianya agar mendapatkan modal dari pemerintah ?
5. Ada berapa jumlah Gabungan Kelompok Petani (Gapoktan) di Kulon Progo ?
6. Apakah masih berlaku kebijakan Raskin menjadi Rasda dan PNS diwajibkan untuk membeli Beras Daerah ?
7. Gapoktan mana saja yang menjadi pemasok beras daerah untuk PNS ?
8. Apakah dengan adanya kebijakan Beras Daerah (Rasda) memberikan dampak positif pada kesejahteraan para petani ?
9. Apakah beras daerah mencukupi kebutuhan masyarakat Kulon Progo ?
10. Apakah pernah ada kasus mengenai penimbunan beras dan penggunaan beras plastik ?
11. Apa kendala yang dialami oleh Dinas Pertanian dan Pangan dalam memberdayakan kualitas para petani ?
12. Apa rencana jangka menengah atau panjang dari Dinas Pertanian dan Pangan dalam memberdayakan kualitas para petani ?

Masyarakat Kulon Progo:

a. Para Pelaku UMKM TOMIRA

1. Apa produk yang anda jual ? Dari tahun berapa usaha ini didirikan ? Hari apa saja jam kerjanya ?
2. Apakah usaha anda semua bahan bakunya berasal dari Kulon Progo ?
3. Bagaimana dampaknya setelah produk anda masuk ke TOMIRA ? Apakah dari segi pendapatan meningkat ?
4. Selain ke TOMIRA, Produk anda dipasarkan kemana saja ? apakah di pasarkan secara online ?
5. Apakah usaha ini menerima pendampingan dan pemberian modal dari pemerintah atau lembaga lain ? Bagaimanan antusiasnya ketika pemerintah mengadakan kegiatan pelatihan ?
6. Bagaimana omset penjualannya ? Pada saat musim apa usaha anda omsetnya meningkat ?

7. Apakah usaha anda dari aspek keuntungan dapat memenuhi kebutuhan hidup ? Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?
8. Apakah usaha anda pernah mengalami kerugian ? Bagaimana solusinya?
9. Bagaimana rencana jangka panjang kedepan usaha anda ? Inovasi apa yang anda akan tawarkan ?

b. Pengrajin Motif Batik Geblek Renteng

1. Apa nama usaha anda ? Dari tahun berapa usaha ini didirikan ? Hari apa saja jam kerjanya ?
2. Apakah bahan baku batik semuanya berasal dari Kulon Progo ?
3. Bagaimana dampaknya setelah adanya kebijakan mewajibkan para Siswa dan PNS untuk menggunakan Batik Geblek Renteng ? Apakah dari segi pendapatan meningkat ?
4. Produk apa saja yang menggunakan Motif Geblek Renteng selain Batik ?
5. Bagaimana produk Batik Geblek Renteng ini dipasarkan ? apakah sudah dipasarkan secara online ?
6. Apakah usaha ini menerima pendampingan dan modal dari pemerintah atau lembaga lain? Bagaimana antusias masyarakat ketika pemerintah mengadakan kegiatan pelatihan ?
7. Bagaimana omset penjualannya ? Pada saat musim apa Batik Geblek Renteng konsumennya meningkat ?
8. Apakah usaha anda dari aspek keuntungan dapat memenuhi kebutuhan hidup ? Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?
9. Apakah usaha anda pernah mengalami kerugian ? Bagaimana solusinya?
10. Bagaimana rencana jangka panjang kedepan usaha anda ? Inovasi apa yang anda akan tawarkan ?

c. Gabungan Kelompok Petani (Gapoktan)

1. Sejak kapan Gapoktan ini berdiri ? Apakah setelah adanya ikrar Gerakan “Bela-Beli” Kulon Progo ? Ada berapa kelompok atau petani yang tergabung dalam Gapoktan ? Kumpulnya setiap hari apa ?

2. Apakah semua bahan produksinya seperti pupuk berasal dari Kulon Progo ?
3. Apakah dari pemerintah memberikan pelatihan kepada Gapoktan disini ? Bagaimana partisipasi masyarakatnya ?
4. Bagaimana dampaknya setelah ada kebijakan yang mewajibkan para PNS untuk membeli beras daerah ? Apakah gapoktan disini memasok beras Raskin ? Apakah dari segi produksi dan pendapatan para petani meningkat ?
5. Ada beras apa saja yang diproduksi oleh Gapoktan ini ? Apakah disini memproduksi beras premium ? Bagaimana bentuk pengemasannya ?
6. Beras daerah ini dipasarkan kemana saja ? Apakah sudah dipasarkan secara online ?
7. Apakah gapoktan ini menerima modal dari pemerintah atau lembaga lain?
8. Bagaimana omset penjualan beras nya ? Pada saat musim apa usaha anda omsetnya meningkat ?
9. Apakah usaha anda dari aspek keuntungan dapat memenuhi kebutuhan hidup ? Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?
10. Apakah usaha anda pernah mengalami gagal panen ? Bagaimana solusinya?
11. Bagaimana rencana jangka panjang kedepan usaha anda ? Inovasi apa yang anda akan tawarkan agar kelompok ini tetap solid.

HASIL WAWANCARA

Dinas UMKM Kulon Progo

Nama	Drs. Sri Wahyuniarto, MA
Jabatan	Kepala Bidang Permodalan
Fokus Pertanyaan	Pemberdayaan UMKM TOMIRA dan Pengrajin Batik Geblek Renteng
<p>1. Apakah dari pemerintah melakukan program pemberdayaan untuk para pelaku UMKM dan pengrajin batik ?</p> <p>Jawaban:</p> <p>Kalo dari pemerintah sendiri bentuk pemberdayaannya melalui 3 jalur yaitu:</p> <ol style="list-style-type: none">Aspek Kelembagaan, yang didalamnya terkait dengan izin mendirikan UMKM, membina koperasi yang ada di Kulon Progo, dan dari pemerintah sendiri membuka peluang agar para UMKM bermitra dengan pengusaha besar atau lain-lain. Salah satunya adalah TOMIRA yang bermitra dengan alfamart dan indomaret. Pemerintah memiliki peraturan daerah seperti pada pasal no 16 tahun 2016 yang membahas terkait dengan perlindungan pemberdayaan koperasi dan UMKM khususnya terkait dengan kemitraan.Aspek Pemberdayaan Usaha dan Pemberdayaan SDM, mengenai sdm sendiri pemerintah mengadakan pelatihan-pelatihan dalam rangka meningkatkan potensi para pelaku UMKM, terutama pelatihan yang bersifat manajerial maupun yang bersifat vokasional seperti bagaimana cara mengolah produk kopi atau mengolah tas rajut dan lain sebagainya. Pemberdayan dilakukan pada sdm yang sudah memiliki potensi baik dalam bentuk kelompok ataupun individu. Kulon Progo sendiri punya banyak potensi yang dapat dikembangkan seperti pada produk gula semut khasnya Kulon Progo yang dapat diolah menjadi permen atau kue yang berbasis gula semut, karena kalo dibandingkan dengan gula tebu maka gula semut lebih sehat. Kalo dari aspek	

pemberdayaan usahanya pemerintah mengadakan pelatihan bimbingan teknologi dengan tujuan untuk mengembangkan usaha dan skill wirausaha, pemerintah juga memfasilitasi mengenai Hak Kekayaan Intelektual (HAKI) dengan tujuan agar produknya memiliki legal berdasarkan hukum dan tidak ada yang meniru, pemerintah juga mendorong agar setiap produk UMKM agar memiliki standar halal MUI atau standar BPOM namun masalahnya hanya sebagian kecil saja UMKM yang memenuhi standar halal MUI atau BPOM. Minimal setiap UMKM memiliki ijin PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga) dari Dinas Kesehatan agar produknya terjamin kualitasnya.

- c. Aspek Permodalan, kalo dari aspek permodalan pemerintah sendiri masih minim anggaran kalo dibandingkan dengan pemerintah daerah lain di Provinsi DIY. Pemerintah hanya memfasilitasi modal pinjaman dengan LPDB (Lembaga Pengelola Dana Bergulir) dari kementerian koperasi dengan bunga sekitar 4-7 persen. Pemerintah juga bermitra dengan BUMN dengan program PKBL (Program Kemitraan Bela Lingkungan), program KUR (Kredit Usaha Rakyat) dengan bekerjasama dengan bank-bank lokal seperti BPD dan BRI.

2. Bagaimana antusias masyarakat yang mengikuti kegiatan pemberdayaan masyarakat ?

Jawaban:

Antusias masyarakat juga positif ketika pemerintah mengadakan kegiatan pemberdayaan, pada intinya masyarakat ingin produknya berkembang. Pemerintah sendiri mengundang pemateri dari instansi lain seperti dari Kementerian Hukum dan Ham terkait dengan sosialisasi materi mengenai Hak Kekayaan Intelektual (HAKI) suatu produk agar memiliki badan hukum.

3. Apakah produk yang masuk ke TOMIRA terutama makanan dan minuman harus memenuhi standar MUI ?

Jawaban:

Sebenarnya tidak harus memenuhi standar MUI karena jika memenuhi standar

MUI hanya beberapa produk saja. Cuman yang harus diperhatikan adalah dari aspek kemasan produknya, tanggal kadaluarsanya, dan komposisinya harus dijelaskan terbuat dari bahan apa saja.

4. Ada berapa jumlah TOMIRA dan UMKM yang ada di Kulon Progo?

Jawaban:

Jumlah UMKM di Kulon Progo pada data terakhir tahun 2019 sekitar 39 ribu sedangkan jumlah TOMIRA sekarang ada 19 TOMIRA

5. Ada berapa jumlah UMKM yang produknya masuk ke TOMIRA ?

Jawaban:

Kalo jumlah pasti nya belum diketahui cuman setiap TOMIRA ada 20% produk dari UMKM lokal

6. Apakah dari Dinas Koperasi UMKM memberikan modal usaha?

Jawaban:

Pemerintah hanya memfasilitasi modal pinjaman dari LPDB (Lembaga Pengelola Dana Bergulir) dari Kementrian Koperasi dengan bunga sekitar 4-7 persen. Pemerintah juga bermitra dengan BUMN dengan program PKBL (Program Kemitraan Bela Lingkungan), program KUR (Kredit Usaha Rakyat) dengan bekerjasama dengan bank-bank lokal seperti BPD dan BRI.

7. Bagaimana kriteria UMKM yang mendapatkan modal usaha ?

Jawaban:

Kalo kriterianya yang mendapatkan pinjaman, para pelaku UMKM minimal sudah menjalankan usaha bisnisnya sekitar 6 bulan usaha, ada aspek kelayakan bisnis kepadanya usahanya akan gimana, dan kemampuan mengembalikan uang pinjamannya seperti apa. Tidak bisa kalo hanya sebatas rencana mendirikan usaha bisa mendapatkan pinjaman modal, karena dari lembaga simpan pinjam yang didatangkan oleh pemerintah ingin sama-sama untung dan tidak macet dalam pembayaran utang.

8. Apakah berdampak pada peningkatan pendapatan usaha para pelaku

UMKM dengan produknya masuk TOMIRA ?

Jawaban:

Sangat berdampak karena pemerintah menyediakan 20% produk lokal di setiap TOMIRA yang tersebar di Kulon Progo

9. Apa kendala yang dialami oleh Dinas Koperasi UMKM khususnya dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat UMKM ?

Jawaban:

Kendala pemerintah sendiri dari aspek permodalan yang masih sedikit anggarannya, aspek pemasaran yang perlu ditingkatkan lagi terutama pada digital marketing, dan aspek produk yang perlu ditingkatkan lagi inovasinya.

10. Apa rencana jangka menengah atau panjang dari Dinas Koperasi UMKM dalam memajukan ekonomi masyarakat para UMKM ?

Jawaban:

Rencana kedepan adalah pada tahun 2020 merevisi aturan perda no 11 tahun 2011 mengenai peraturan daerah tentang perlindungan dan pemberdayaan pasar tradisional serta penataan pusat perbelanjaan dan toko modern, yang aturan sebelumnya menyatakan bahwa tidak boleh berdirinya Toko Modern dengan jarak 1000 meter dekat pasar tradisional diganti dengan jaraknya dihilangkan dan tidak boleh berdirinya Toko Modern selain TOMIRA. Kalo tidak patuh pada aturan ini maka akan diberhentikan Toko nya atau diambil alih dengan cara bermitra dengan TOMIRA. Harapannya kedepan TOMIRA 100 persen dikelola oleh koperasi Kulon Progo agar jumlah produk lokal yang ada dipasarkan di TOMIRA dapat meningkat. Pemerintah sendiri sedang membuat video untuk mempromosikan produk-produk lokal UMKM Kulon Progo.

Fokus Pembahasan: Pemberdayaan Pengrajin Batik Geblek Renteng

1. Apakah dari pemerintah melakukan program pemberdayaan untuk para pengrajin Batik Geblek Renteng ?

Jawaban:

Kalo dari pemberdayaan hampir sama dengan pemberdayaan UMKM cuman kalo dari pelatihan membatik tidak ada karena para pengrajin sudah lebih menguasai teknik membatik dibanding dengan pemerintah. Biasanya pemerintah mengikutkan para pengrajin batik pada lomba tingkat daerah, nasional maupun internasional.

2. Ada berapa jumlah pengrajin Batik Geblek Renteng di Kulon Progo ?

Jawaban:

Sebelum adanya kebijakan Bela Beli para pengrajin hanya beberapa puluh saja tapi sekarang jumlah pengrajinnya bisa sampai ribuan

3. Apakah dari pemerintah memberikan bantuan modal usaha untuk pengembangan UMKM Batik Geblek Renteng ?

Jawaban:

Kalo modal usaha hampir sama dengan UMKM yaitu melibatkan lembaga simpan – pinjam dari BUMN ataupun dari Kementrian Koperasi

4. Bagaimana kriterianya agar mendapatkan modal dari pemerintah ?

Jawaban:

Setiap para pengrajin mengajukan pinjaman ke lembaga simpan-pinjam

5. Apakah masih berlaku kebijakan mengenai wajib memakai Batik Geblek Renteng bagi Siswa dan PNS ?

Jawaban:

Masih berlaku, karena dengan adanya kebijakan ini dapat menciptakan pasar untuk para pengrajin batik di Kulon Progo, karena kebijakan ini mewajibkan para PNS, perangkat desa dan seluruh siswa dari mulai SD – SMA yang jumlahnya sekitar 80 ribu wajib untuk memakai batik geblek rentang khususnya pada hari kamis.

6. Bagaimana dampaknya ke pada para pengrajin Batik setelah adanya kebijakan tersebut?

Jawaban:

Dampaknya sangat signifikan karena dapat meningkatkan pendapatan para pengrajin batik karena dengan adanya kebijakan tersebut secara langsung membuat permintaan batik khususnya batik geblek renteng dari segi permintaan meningkat.

7. Apakah dari pemerintah sendiri menunjuk distributor Batik Geblek Renteng untuk memenuhi kebutuhan para Siswa dan PNS atau memang para siswa dan pns dibebaskan untuk mencari sendiri ?

Jawaban:

Kalo proses pemilihan distributor dengan cara sistem lelang, jadi pemerintah mengumpulkan semua pengrajin batik nantinya akan ditunjuk pengrajin batik yang dapat memproduksi sesuai kebutuhan dari pemerintah terutama untuk memenuhi perminta dari dinas – dinas pemerintahan Kulon Progo. Rata-rata kebanyakan para pengrajin Batik beredar di Kecamatan Lendah

8. Apa kendala yang dialami oleh Dinas Koperasi UMKM khususnya dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat para pengrajin Batik Geblek Renteng?

Jawaban:

Kendala pemerintah sendiri dari aspek permodalan yang masih sedikit anggarannya, aspek pemasaran yang perlu ditingkatkan lagi terutama pada digital marketing, dan aspek produk yang perlu ditingkatkan lagi inovasinya.

Dinas Pertanian dan Pangan Kulon Progo

Nama	Retno Setyaningsih, STP
Jabatan	Seksi Ketersediaan & Distribusi Pangan
Fokus Pertanyaan	Pemberdayaan Gabungan Kelompok Petani (Gapoktan)
1. Apakah dari Dinas Pertanian dan Pangan ada pelatihan atau pendampingan dalam pengembangan kualitas para petani ?	
Jawaban:	

Dari dinas pertanian melakukan pembinaan dan pendampingan kepada para petani yang tergabung dalam Gabungan Kelompok Petani (Gapoktan) terutama dalam bidang beras daerah. Pendampingan yang diperhatikan terutama pada aspek distribusi dan ketersediaannya. Gapoktan yang diberdayakan disini adalah yang memiliki unit usaha beras daerah dan kami membina dengan memberi dana lewat dana APBD maupun APBN dan bisa juga dengan penyediaan alat seperti alat gilingan padi, alat pengering, alat jemur, penyediaan gabah atau beras daerah.

2. Bagaimana partisipasi masyarakatnya dalam mengikuti kegiatan tersebut ?

Jawaban:

Pemerintah memberikan pembinaan kepada 88 Gapoktan yang ada di Kulon Progo. Setiap Gapoktan di setiap Desa berpartisipasi dalam pendampingan yang diadakan oleh Dinas Pertanian.

3. Apakah dari Dinas Pertanian dan Pangan memberikan bantuan modal bagi para petani ?

Jawaban:

Pada tahun 2017 kalo tidak salah dinas pertanian menyediakan modal ke 6 Gapoktan yang menyediakan Beras daerah dalam bentuk uang tunai sekitar 1,9 milyar untuk 6 Gapoktan.

4. Bagaimana kriterianya agar mendapatkan modal dari pemerintah ?

Jawaban:

Gapoktan yang diberikan modal oleh pemerintah adalah Gapoktan yang memiliki unit usaha beras daerah dan kriterianya ditetapkan oleh Pemerintah tergantung pada kapasitas Gapoktan tersebut dalam memproduksi beras daerah

5. Ada berapa jumlah Gabungan Kelompok Petani (Gapoktan) di Kulon Progo ?

Jawaban:

Di Kulon Progo ada 88 Gapoktan sesuai dengan jumlah Desa yang ada di Kulon Progo yaitu 88 Desa.

6. Apakah masih berlaku kebijakan Raskin menjadi Rasda dan PNS diwajibkan untuk membeli Beras Daerah ?

Jawaban:

Awal adanya kebijakan bela beli beras daerah adalah ketika pak hasdo bupati yang dulu merasa prihatin kepada banyaknya uang yang keluar dari Kulon Progo. Seperti dalam hal gabah yang nantinya diproduksi menjadi beras, gabah ini selalu kelebihan stok jika dilihat dari produksi atau persediaan dan pemanfaatan untuk dapat dikonsumsi.

Akhirnya launching “Gerakan Bela Beli Kulon Progo” pada tanggal 19 Juli 2013, sekaligus deklarasi “Madep Mantep Panganane Dewe” dengan konsep awal bela beli itu adalah program beras rasda. Harapannya beras hasil para petani di Kulon Progo bisa dikumpulkan lewat Gapoktan agar bisa didistribusikan untuk masyarakat kulon progo saja. Ada juga program bela beli beras PNS yang berasnya berasal dari gapoktan, beras ini dikemas dengan ukuran 5kg. PNS masing-masing dihimbau untuk membeli beras 5kg per bulan. Kata bupati Pak Hasdo “mengapa kita yang sudah bisa memproduksi beras masih makan beras dari luar”

7. Gapoktan mana saja yang menjadi pemasok beras daerah untuk Bulog dan PNS ?

Jawaban:

Pada tahun 2017 kalo tidak salah kebijakan Bulog dari Rasda diganti menjadi beras BPNT (Bantuan Pangan Non Tunai). Dalam BPNT yang terlibat ada 10 Gapoktan dan 2 Kelompok tani yang terlibat menyediakan Beras BPNT. Rata-rata penyediaan Beras BPNT sekitar 400-450 ton per bulan di Kulon Progo. Beras PNS juga yang mendistribusikannya masih sama kayaknya 10

Gapoktan dan 2 kelompok tani.

8. Apakah dengan adanya kebijakan Beras Daerah (Rasda) memberikan dampak positif pada kesejahteraan para petani ?

Jawaban:

Secara langsung memberikan dampak positif karena dari pemerintah daerah sendiri membuka pasar untuk perberasan seperti ada himbauan dari pemerintah untuk para PNS agar membeli beras daerah sebanyak 5kg/bulan dan para petani juga terbantu dengan mendistribusikan beras untuk Bulog karena dulu Bulog berasnya bukan berasal dari beras Kulon Progo.

9. Apakah beras daerah mencukupi kebutuhan masyarakat Kulon Progo ?

Jawaban:

Kalo gabah rata-rata memproduksi bisa sampai 120 ribu ton kalo di konversi jadi beras bisa sampai 75-80 ribu ton beras. Kebutuhan konsumsi bagi masyarakat kulon progo hanya 35-38 ribu ton beras, secara terlihat bisa disimpulkan bahwa beras daerah dapat memenuhi kebutuhan konsumsi masyarakat kulon progo dan sampai surplus (sangat berlebihan).

10. Apakah pernah ada kasus mengenai penimbunan beras dan penggunaan beras plastik ?

Jawaban:

Jadi kalo kasus penimbunan belum pernah terjadi kalo tujuannya untuk memainkan harga cuman kalo menimbun beras ketika harga beras sedang murah tujuannya untuk di setorkan ke kegiatan BPNT dan menyeter ke "Tani Indonesia" dengan harga dibawah pasar. Penimbunan yang dimaksud disini hanya untuk menyimpan agar kapasitas untuk kedepannya tercukupi. Kalo penimbunan dalam konotasi negatif disini belum pernah cuman penimbunan disini tujuannya untuk menyediakan beras untuk pangsa pasar untuk stok pangsa pasar kedepannya.

Kalo kasus beras plastik belum pernah mengalami karena dari Dinas

Pertanian mengontrol beras petani agar memenuhi standar mutu beras.

11. Apa kendala yang dialami oleh Dinas Pertanian dan Pangan dalam memberdayakan kualitas para petani ?

Jawaban:

Kendala pemberdayaan petani dalam perberasan, kendalanya ada penyetarran kualitas beras petani agar sesuai dengan standar mutu beras, ada yang memenuhi syarat dan yang beberapa yang tidak memenuhi syarat karena banyak konsumen yang mengeluh karena harga beras nya sama tapi kualitas berasnya berbeda terutama pada beras dengan kualitas medium.

12. Apa rencana jangka menengah atau panjang dari Dinas Pertanian dan Pangan dalam memberdayakan kualitas para petani ?

Jawaban:

Rencana jangka panjang kedepannya untuk pemberdayaannya jadi kami tetap membina gapoktan yang ada di kulon progo terutama yang menyediakann Beras Pns dan BPNT. Selain ke gapoktan tersebut, kami juga membina ke yang selain gapoktan yang mendistribusi beras PNS dan BPNT, terutama pada gapoktan yang sudah punya usaha di bidang perberasan, kami kasih bantuan seperti memfasilitasi modal atau alat jika kurang. Dan memberikan pasar ke tani Indonesia agar para petani juga menguntungkan.

Harapan kedepannya petani bisa memproduksi beras menjadi beras menuju organik. Agar beras organik memiliki nilai jual lebih tinggi dibandingkan dengan beras yang biasa, tujuannya juga untuk kesejahteraan para petani.

Para Pelaku UMKM Toko Milik Rakyat (ToMiRa)

Nama	Desti Puji Lestari
Jabatan	Pemilik Usaha “Stik Growol”
Fokus Pertanyaan	Kemandrian Ekonomi UMKM ToMiRa

1. Apa produk yang anda jual ? Dari tahun berapa usaha ini didirikan ?

Hari apa saja jam kerjanya ?

Jawab:

Saya menjual Stik Growol yang merupakan makanan cemilan khas Kulon Progo, ada beberapa rasa seperti bawang, keju, strawberry, coklat, original, coklat, pedas, BBQ dikemas dengan kemasan yang menarik. Usaha ini dimulai sejak April 2016 dan jam kerja rumah produksi disini dari hari Senin – Sabtu.

2. Apakah usaha anda semua bahan bakunya berasal dari Kulon Progo ?

Jawaban:

Growol sendiri merupakan makanan khas Kulon Progo yang bahan dasarnya terbuat dari ketela pohon yang ada di Kulon Progo. Growol dalam pada zaman dahulu sebagai pengganti nasi, growol bisa dinikmati dengan sayur dan lauk pauk. Maka dari itu pada saat sekarang Growol diolah lagi menjadi stik agar dapat dinikmati oleh semua kalangan.

3. Bagaimana dampaknya setelah produk anda masuk ke ToMiRa ? Apakah dari segi pendapatan meningkat ?

Jawaban:

Secara pendapatan ya meningkat karena Stik Growol ini sudah masuk ke lima ToMiRa di seluruh Kulon Progo.

4. Selain ke TOMIRA, Produk anda dipasarkan kemana saja ? Apakah sudah dipasarkan secara online ?

Jawaban:

Produk ini sudah dijual online banyak peminat dari kota Jogja, Jawa Tengah, Kalimantan, Papua, dan bahkan bisa sampai ekspor ke Kuala Lumpur. Produk ini juga sudah dipasarkan lewat Bukalapak. Pemasarannya dibuat dengan dua kemasan pot dan kardus dengan merek “Goku”.

5. Apakah usaha ini menerima pendampingan dan pemberian modal dari

pemerintah atau lembaga lain ? Bagaimanan antusiasnya ketika pemerintah mengadakan kegiatan pelatihan ?

Jawaban:

Sebenarnya awal mula ada Stik Growol ini ada dorongan dari Kepala Dinas Kulon Progo untuk membuat produk kuliner khas Kulon Progo. Dari sinilah kemudian membuat Growol menjadi makanan modern

6. Bagaimana omset penjualannya ? Pada saat musim apa usaha anda omsetnya meningkat ?

Jawaban:

Omset penjualan disini bisa sampai 10 juta per bulan. Kalo usaha ini rame biasanya pada saat menjelang Idul Fitri terutama pada saat bulan ramadhan. Saking banyaknya orderan, usaha ini sampai menolak orderan karena rumah produksinya tidak menyanggupi.

7. Bagaimana rencana jangka panjang kedepan usaha anda ? Inovasi apa yang anda akan tawarkan ?

Jawaban:

Untuk kedepannya kami ingin menciptakan growol dalam bentuk pie dan stik oven.

Nama	Fachri Yusuf Maulidani
Jabatan	Pemilik Usaha "Cokelat Makaryo"
Fokus Pertanyaan	Kemandirian Ekonomi UMKM ToMiRa
1. Apa produk yang anda jual ? Dari tahun berapa usaha ini didirikan ? Hari apa saja jam kerjanya ?	
Jawab:	
Saya membuat Cokelat Makaryo pada bulan September 2018, produk pertama memiliki rasa milk dan dark coklat. Kalo rumah produksi jam kerjanya pada hari Senin - Sabtu, kalo toko coklatnya buka setiap hari.	

Kalo di rumah produksi ada 3 karyawan tetap.

2. Apakah usaha anda semua bahan bakunya berasal dari Kulon Progo ?

Jawaban:

Kalo bahan dasar Cokelat Makaryo berasal dari Kulon Progo, karena di Kulon Progo sendiri mempunyai pohon kakao yang masih banyak yang dimanfaatkan hasilnya. Maka setidaknya dengan adanya produk Coklat Makaryo dapat memberikan manfaat untuk para petani kakao di Kulon Progo. Cuma kalo dari aspek rasa seperti greentea, strawberry, dan milk saya mengambil dari luar daerah. Ada juga rasa yang berasal dari Kulon Progo yaitu coklat rasa gula semut, karena gula semut merupakan gula khas Kulon Progo.

3. Bagaimana dampaknya setelah produk anda masuk ke ToMiRa ? Apakah dari segi pendapatan meningkat ?

Jawaban:

Cokelat Makaryo memasukan produknya ke 7 ToMiRa dengan cara menawarkan produknya ke koperasi yang menaungi ToMiRa. Setelah masuk ToMiRa dari segi pendapatan sangat berpengaruh, per ToMiRa ada yang reatif cepat laku produknya ada juga yang cenderung lambat.

Cuman kebanyakan sekitar 60 persen penjualan kita berasal dari pemesan coklat costum jadi costum ini si pemesan membuat tulisan pada kemasan depannya seperti pada acara pemilu dengan tagline “Ayo Memilih” atau pada saat hari raya dengan tagline “Mohon Maaf Lahir Batin” dan banyak instansi-instansi negeri ataupun swasta yang pesan coklat costum.

4. Selain ke TOMIRA, Produk anda dipasarkan kemana saja ? Apakah sudah dipasarkan secara online ?

Jawaban:

Produk ini sudah ke swalayan – swalayan Kulon Progo, bandara NYIA, dan rencananya mau memasarkan ke toko oleh-oleh ke daerah Kota Jogja dan

Sleman. Kalo online sendiri di Instagram belum begitu aktif dan marketplace juga sudah buat akunnya cuman masih belum dimasukan produknya.

5. Apakah usaha ini menerima pendampingan dan pemberian modal dari pemerintah atau lembaga lain ? Bagaimanan antusiasnya ketika pemerintah mengadakan kegiatan pelatihan ?

Jawaban:

Pemerintah memberikan pendampingan dengan cara memfasilitasi izin usaha seperti PIRT, Halal MUI, dan HAKI dengan gratis dan kuota UMKM nya terbatas. Cuman saya langsung bikin sendiri tanpa melibatkan pemerintah karena prosesnya lumayan lama kalo dengan pemerintah sedangkan usaha saya ingin cepat bergerak.

Kalo pemerintah tidak memberikan modal karena biasanya yang mendapatkan modal adalah kelompok usaha seperti para petani kakao yang diberikan alat oleh Dinas Pertanian.

6. Bagaimana omset penjualannya ? Pada saat musim apa usaha anda omsetnya meningkat ?

Jawaban:

Omset perbulan disini kalo dirata – rata ada pada kisaran 25-30 juta per bulan. Kalo penjualan disini ramenanya pada saat bulan puasa terutama menjelang lebaran. Pada saat bulan puasa kalo dihitung – hitung bisa sampai memproduksi 12 ribu pcs.

7. Apakah usaha anda pernah mengalami kerugian ? Bagaimana solusinya?

Jawaban:

Kalo produk saya rugi paling cuman 1-2 produk yang sudah kadaluarsa yang beredar di ToMiRa. Selebihnya produk saya selalu habis jika sudah dipasarkan di ToMiRa.

8. Bagaimana rencana jangka panjang kedepan usaha anda ? Inovasi apa

yang anda akan tawarkan ?

Jawaban:

Rencana jangka panjangnya saya sudah bikin bisnis plan dengan rincian satu tahun pertama kita harus bisa produksi 500 pcs per hari tapi kita hanya bisa produksi 300 pcs per hari. Kalo tahun kedua sekarang harapannya kami sudah punya mesin lengkap pembuatan coklat seperti roasting, minowing, dan sebagainya. Karena pada saat ini saya masih pinjam dari dinas pertanian. Kalo 5 tahun kedepannya saya ingin membuat wisata edukasi coklat jadi konsepnya ngajarin anak-anak untuk menanam coklat sampai pembuatan coklatnya kita sudah kepikiran namanya adalah “Coklat Institute” tujuannya adalah mengedukasi anak-anak pemahaman proses pembuatan coklat.

Nama	Marwiyah
Jabatan	Pemilik Kopi Moka Monoreh
Fokus Pertanyaan	Kemandirian UMKM ToMiRa
<p>1. Apa produk yang anda jual ? Dari tahun berapa usaha ini didirikan ? Hari apa saja jam kerjanya ?</p> <p>Jawab:</p> <p>Kopi Moka Monoreh berdiri sejak tahun 2007. Kalo warungnya berdiri pada tahun 2012 dan disini warung kopinya buka setiap hari</p>	
<p>2. Apakah usaha anda semua bahan bakunya berasal dari Kulon Progo ?</p> <p>Jawaban:</p> <p>Kopi Moka Monoreh memang Kopi Asli dari Pegunungan Monoreh, Kulon Progo. Bahan utama kopinya berasal dari kebun kopi milik saya sendiri seluas 1,5 hektare, Kopi ini memiliki empat pilihan rasa ada robusta, luwak, robusta, dan kopi jahe.</p>	
<p>3. Bagaimana dampaknya setelah produk anda masuk ke ToMiRa ? Apakah dari segi pendapatan meningkat ?</p>	

Jawaban:

Produk Kopi Moka Monoreh yang dijual di ToMiRa sudah berupa bubuk kopi. Produknya sudah dimasukkan ke beberapa ToMiRa yang ada di Kulon Progo

4. **Selain ke TOMIRA, Produk anda dipasarkan kemana saja ? Apakah sudah dipasarkan secara online ?**

Jawaban:

Produk ini sudah dipasarkan ke beberapa tempat wisata dan juga ke berbagai daerah seperti daerah Jabodetabek, Kalimantan, Aceh, Sulawesi, dan Papua. Banyak juga yang datang langsung ke kedainya bahkan sampai orang luar negeri juga datang. Kopi ini juga dipasarkan secara online seperti lewat marketplace berupa Bukalapak, Tokopedia, dan Shopee.

5. **Apakah usaha ini menerima pendampingan dan pemberian modal dari pemerintah atau lembaga lain ? Bagaimanan antusiasnya ketika pemerintah mengadakan kegiatan pelatihan ?**

Jawaban:

Pemerintah sendiri memberikan pelatihan dengan cara menyampaikan materi dalam bentuk penyampaian ilmu dan informasi mengenai penanaman kopi hingga pasca panen, karena dalam menanam kopi dari kebun ke biji harus sesuai dengan standard dan tidak semua dipahami oleh petani. Kalo bantuan modal dari pemerintah dalam bentuk barang seperti grinder, coffe maker espresso dan etalase

6. **Bagaimana omset penjualannya ? Pada saat musim apa usaha anda omsetnya meningkat ?**

Jawaban:

Kalo omset penjualan relatif cuman kalo yang ke warung kopi biasanya pada musim liburan selalu ramai karena disini juga merupakan daerah wisata.

7. **Apa kendala dalam menjalankan usaha ini ? Bagaimana solusinya?**

Jawaban:

Kendala pada saat ini saya belum memiliki rumah produksi yang layak serta alat transportasi untuk pemasaran kopi, dan masih butuh alat untuk pasca panen kopi agar hasil panennya berkualitas.

8. Bagaimana rencana jangka panjang kedepan usaha anda ? Inovasi apa yang anda akan tawarkan ?

Jawaban:

Kedepannya saya akan melengkapi alat pembuatan kopi agar bisa menghasilkan kopi yang berkualitas dan kedepannya saya akan membuat inovasi agar para konsumen tidak bosan dengan produk kami

Para Pengrajin Motif Batik Geblek Renteng

Nama	Hanang Mintarta
Jabatan	Pemilik Batik Banyu Sabrang
Fokus Pertanyaan	Kemandirian Ekonomi Para Pengrajin Batik

1. Apa nama usaha anda ? Dari tahun berapa usaha ini didirikan ? Hari apa saja jam kerjanya ?

Jawaban:

Batik Banyu Sabrang berdiri pada tanggal 17 April 2014 berawal dari usaha bersama dengan kawan dan sampai sekarang memiliki 16 karyawan dan kedepannya akan menambah jumlah karyawan karena produksinya agak lambat. Jam kerja disini dari hari Senin – Sabtu cuman rencananya mau buka setiap hari.

2. Apakah bahan baku batik semuanya berasal dari Kulon Progo ?

Jawaban:

Bahan bakunya tidak ada yang berasal dari Kulon Progo, kalo disini bahan produksinya dari Pekalongan, Solo, dan Sleman

3. Bagaimana dampaknya setelah adanya kebijakan mewajibkan para

Siswa dan PNS untuk menggunakan Batik Geblek Renteng ? Apakah dari segi pendapatan meningkat ?

Jawaban:

Kalo batik disini belum pernah kebagian mendistribusikan Batik Geblek Renteng ke Dinas – Dinas Pemerintahan dan belum pernah ada kerjasama dengan siswa SD – SMA untuk membuat seragam batik. Kalo disini jual batik Geblek Renteng hanya ke perorangan saja, karena banyak juga yang cari motif batik Geblek Renteng yang bentuknya seperti angka delapan, secara langsung dapat membantu meningkatkan omset penjualan.

4. Bagaimana produk Batik Geblek Renteng ini dipasarkan ? apakah sudah dipasarkan secara online ?

Jawaban:

Sebagian besar omset penjualan di batik disini melalui online seperti melalui media Instagram dan Facebook. Konsumennya mulai dari daerah Jakarta, Sulawesi, Surabaya, Yogyakarta, Medan, dan kota-kota lainnya. Batik khas disini yaitu Motif Batik Abstrak

5. Apakah usaha ini menerima pendampingan dan modal dari pemerintah atau lembaga lain? Bagaimana antusias masyarakat ketika pemerintah mengadakan kegiatan pelatihan ?

Jawaban:

Kalo dari pemerintah hanya mengadakan seminar mengenai kewirausahaan, jual beli online dengan cara mendatangkan pemateri yang berkompeten di bidangnya. Antusiasnya lumayan banyak karena para pengrajin pada dasarnya ingin berkembang usahanya

6. Bagaimana omset penjualannya ? Pada saat musim apa Batik Geblek Renteng konsumennya meningkat ?

Jawaban:

Kalo dari penjualan sendiri relatif ya tidak terlalu tergantung pada musim

7. Apakah usaha anda dari aspek keuntungan dapat memenuhi kebutuhan hidup ? Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?

Jawaban:

Memenuhi si karena memang hidup saya dari batik cuman saya punya pekerjaan sampingan dalam bidang seluler

8. Apakah usaha anda pernah mengalami kerugian ? Bagaimana solusinya?

Jawaban:

Tidak pernah dihitung pernah mengalami kerugian atau tidak, karena saya memang hobi dalam mengrajin batik makanya saya tidak terlalu memperdulika untung-rugi, enjoy saja. Ada beberapa kain yang tidak terjual selama 3 tahun namun kalo dari segi kualitas aman-aman saja dari segi bahan dan motifnya.

9. Bagaimana rencana jangka panjang kedepan usaha anda ?

Jawaban:

Kedepannya saya mau buka cabang di Bantul

Nama	Darminto
Jabatan	Pemilik Darminto Batik
Fokus Pertanyaan	Kemandirian Ekonomi Para Pengrajin Batik

1. Apa nama usaha anda ? Dari tahun berapa usaha ini didirikan ? Hari apa saja jam kerjanya ?

Jawaban:

Darminto Batik berdiri pada tahun 2008, dulunya saya sering bikin batik tulis di daerah taman sari jogja, Disini jam kerjanya dari Senin – Sabtu.

2. Apakah bahan baku batik semuanya berasal dari Kulon Progo ?

Jawaban:

Kalo bahan dasar batik dari Jogja, Solo, Pekalongan, dan Klaten. Tidak ada

bahan dasar batik yang dari Kulon Progo kerana belum ada pabril tekstil disini.

- 3. Bagaimana dampaknya setelah adanya kebijakan mewajibkan para Siswa dan PNS untuk menggunakan Batik Geblek Renteng ? Apakah dari segi pendapatan meningkat ?**

Jawaban:

Kalo Batik Geblek Renteng saya bikin untuk TK, SD, dan SMP. Kalo SMA saya belum pernah karena beda sendiri warnanya. Cuman saya tidak terlalu tergantung pada orderan itu.

- 4. Bagaimana produk Batik Geblek Renteng ini dipasarkan ? apakah sudah dipasarkan secara online ?**

Jawaban:

Kalo batik disini tidak dipasarkan secara online karena saya belum begitu paham mengenai jualan online

- 5. Apakah usaha ini menerima pendampingan dan modal dari pemerintah atau lembaga lain? Bagaimana antusias masyarakat ketika pemerintah mengadakan kegiatan pelatihan ?**

Jawaban:

Kalo dari pemerintah sendiri sebetulnya ada pelatihan membatik, cara pemasaran, desain, pewarnaan dan banyak lainnya. Cuman saya malas mengikuti pelatihnnya karena ada beberapa pelatihan yang tidak sependapat dengan keinginan saya contohnya seperti pelatihan mengenai corak warna alam, kalo saya meenggunakan corak warna sintetis. Pemenritah sendiri memberi modal bukan uang melainkan barang berupa alat-alat batik seperti canting dan alat penjahit

- 6. Bagaimana omset penjualannya ? Pada saat musim apa Batik Geblek Renteng konsumennya meningkat ?**

Jawaban:

Penjualan tergantung musim seperti pada musim lebaran, awal masuk sekolah, dan menjelang tahun baru.

7. Apakah usaha anda dari aspek keuntungan dapat memenuhi kebutuhan hidup ? Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?

Jawaban:

Memenuhi karena memang hidup saya dari hasil membuat batik.

8. Apakah usaha anda pernah mengalami kerugian ? Bagaimana solusinya?

Jawaban:

Semenjak ada kebijakan batik geblek renteng banyak berumunculan pengrajin batik baru di Kulon Progo yang mengakibatkan persaingan bisnis menjadi lebih luas. Banyak pendatang baru yang pemikirannya modern yang menghasilkan produksinya lebih baik dibandingkan dengan para pengrajin yang sudah lama.

9. Bagaimana rencana jangka panjang kedepan usaha anda ?

Jawaban:

Kedepannya saya sedang pindah ke toko baru, cuman masalahnya pembangunan tokonya lagi berhenti karena sedang tidak punya modal untuk membangun

Nama	Umbuk Haryanto
Jabatan	Pemilik Batik Farras
Fokus Pertanyaan	Kemandirian Ekonomi Para Pengrajin Batik

1. Apa nama usaha anda ? Dari tahun berapa usaha ini didirikan ? Hari apa saja jam kerjanya ?

Jawaban:

Batik Farras ini berdiri pada tahun 2006, rumah produksi ini memiliki jumlah 50 karyawan. Para pekerja disini terdiri dari ibu-ibu rumah tangga disekitaran

daerah Kecamatan Lendah. Biasanya ibu-ibu rumah tangga mengerjakan batiknya di rumah sendiri. Disini kalo tokonya jam kerjanya setiap hari dari jam 08.00 – 19.00 .

2. Apakah bahan baku batik semuanya berasal dari Kulon Progo ?

Jawaban:

Kalo bahan dasar batik dari Jogja, Solo, Pekalongan, dan Klaten. Tidak ada bahan dasar batik yang dari Kulon Progo kerana belum ada pabril tekstil disini.

3. Bagaimana dampaknya setelah adanya kebijakan mewajibkan para Siswa dan PNS untuk menggunakan Batik Geblek Renteng ? Apakah dari segi pendapatan meningkat ?

Jawaban:

Pengrajin disini beruntung memiliki motif Batik Geblek Renteng karena dapat memperkuat pasar lokal. Biasanya tidak sedikit sekolah yang memesar batik seragam mulai beberapa bulan di awal tahun. Karena memang keharusan lembaga sekolah agar siswanya mengenakan batik khas Kulon Progo. Kalo dari dinas pemerintah kita mengikuti lelang yang diadakan oleh pemerinah untuk mendistribusikan batik geblek renteng untuk para PNS.

4. Bagaimana produk Batik Geblek Renteng ini dipasarkan ? apakah sudah dipasarkan secara online ?

Jawaban:

Kalo batik disini batiknya dijual secara online seperti melalui facebook dan Instagram. Batik Farras sendiri sudah memiliki pelanggan hingga tingkat nasional seperti di daerah Jakarta, Bandung, Samarinda, dan daerah lainnya.

5. Apakah usaha ini menerima pendampingan dan modal dari pemerintah atau lembaga lain? Bagaimana antusias masyarakat ketika pemerintah mengadakan kegiatan pelatihan ?

Jawaban:

Kalo dari pemerintah sendiri ada pendampingan dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan DIY mengenai Hak Kekayaan Intelektual (HAKI) kepada Paguyuban Batik Lendah dengan tujuan agar masyarakat semakin mudah mengenali produk-produk dari Kelompok Batik Lendah.

6. Bagaimana omset penjualannya ? Pada saat musim apa Batik Geblek Renteng konsumennya meningkat ?

Jawaban:

Kalo sekarang pengusaha batik semakin banyak, jadi omset perbulannya sedikit menurun dari tahun ke tahun.

7. Apakah usaha anda dari aspek keuntungan dapat memenuhi kebutuhan hidup ? Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?

Jawaban:

Memenuhi karena memang hidup saya dari hasil membatik.

8. Apakah usaha anda pernah mengalami kerugian ? Bagaimana solusinya?

Jawaban:

Semenjak ada kebijakan batik geblek renteng banyak berumunculan pengrajin batik baru di Kulon Progo yang mengakibatkan persaingan bisnis menjadi lebih luas. Solusinya adalah harus selalu berinovasi dalam menciptakan batik

9. Bagaimana rencana jangka panjang kedepan usaha anda ?

Jawaban:

Kedepannya saya akan menciptakan batik kombinasi yang baru

Gabungan Kelompok Petani

Nama	Sukirman
Jabatan	Pemilik Unit Usaha Beras Daerah Gapoktan Sido Maju
Fokus Pertanyaan	Kemandirian Ekonomi Para Petani

1. Sejak kapan Gapoktan ini berdiri ? Ada berapa kelompok atau petani yang tergabung dalam Gapoktan ?

Jawaban:

Gapoktan ini berdiri pada tahun 2007, Gapoktan Sido Maju terdiri dari 6 kelompok petani namun yang aktif menyediakan beras gabah ada 4 kelompok petani. Jam kerja disini setiap hari, karena harus mempersiapkan memasok beras daerah ke dinas-dinas pemerintahan.

2. Apakah semua bahan produksinya seperti pupuk berasal dari Kulon Progo ?

Jawaban:

Kalo pupuk sendiri disubsidi dari pemerintah Kulon Progo

3. Apakah dari pemerintah memberikan pelatihan kepada Gapoktan disini ? Bagaimana partisipasi masyarakatnya ?

Jawaban:

Pemerintah memberikan pelatihan ke para Gapoktan, karena disini juga ada Asosiasi Gabungan Kelompok Petani. Pemerintah juga memberikan anggaran modal ke Gapoktan disini sekitar 200 juta kalo di Gapoktan lain bisa sampai 375 juta, Cuma saya kurang paham kenapa bisa berbeda tiap Gapoktan modalnya.

4. Bagaimana dampaknya setelah ada kebijakan yang mewajibkan para PNS untuk membeli beras daerah ? Apakah gapoktan disini memasok beras Raskin ? Apakah dari segi produksi dan pendapatan para petani meningkat ?

Jawaban:

Unit usaha beras daerah Gapoktan Sido Maju memasok beras PNS khususnya Dinas Pertanian ke Balai Penyuluhan Pertanian seluruh Kulon Progo seperti ke daerah Galur, Payetan, Waten Gilimulyo, Samigaluh, Nanggulan, dan Kalibawang. Kebijakan Raskin menjadi Rasda memiliki tujuan untuk

memprioritaskan hasil pertanian dari Kulon Progo, jangan sampai ada petani yang mengeluh karena hasil pertaniannya tidak terjual, hal ini terjadi semenjak adanya kebijakan Bela-Beli. Gapoktan disini mendistribusi beras daerah ke Bulog yang sekarang diganti dengan Bantuan Pangan Non Tunai (BNPT) untuk memberikan ke Keluarga Penerima Manfaat (KPM). Di Kulon Progo sendiri distribusi beras melibatkan 13 Gapoktan yang secara kualitas sudah teruji karena sebelumnya sudah menjadi distributor.

5. Ada beras apa saja yang diproduksi oleh Gapoktan ini ? Apakah disini memproduksi beras premium ?

Jawaban:

Kalo disini untuk berasnya berkualitas medium plus, harga jualnya sekitar 9500 per kg. Gapoktan disini tidak bisa untung besar karena harganya sudah ditetapkan oleh pemerintah. Jadi di Kulon Progo ini harga berasnya satu harga.

6. Beras daerah ini dipasarkan kemana saja ? Apakah sudah dipasarkan secara online ?

Jawaban:

Unit usaha beras daerah Gapoktan Sido Maju memasok beras PNS khususnya Dinas Pertanian ke Balai Penyuluhan Pertanian seluruh Kulon Progo seperti ke daerah Galur, Payetan, Waten Gilimulyo, Samigaluh, Nanggulan, dan Kalibawang. Beras disini tidak dimasukkan ke Toko Milik Rakyat (ToMiRa)

7. Apakah gapoktan ini menerima modal dari pemerintah atau lembaga lain?

Jawaban:

Dari Dinas Pertanian pemberian modalnya berupa memfasilitasi alat – alat untuk menunjang kegiatan para Gapoktan.

8. Bagaimana omset penjualan beras nya ? Pada saat musim apa usaha anda omsetnya meningkat ?

Jawaban:

Gapoktan disini tidak bisa dapat untung besar karena harganya harus mengikuti yang sudah ditetapkan oleh Pemerintah Daerah Kulon Prog.

9. Apakah usaha anda dari aspek keuntungan dapat memenuhi kebutuhan hidup ? Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?

Jawaban:

Kalo saya sendiri menggantungkan hidupnya para produksi beras, karena dapat memperjuangkan para petani dengan mengelola usaha unit usaha beras daerah meskipun keuntungannya sedikit

10. Apakah usaha anda pernah mengalami gagal panen ? Bagaimana solusinya?

Jawaban:

Kalo para petani disini belum pernah mengalami gagal panen cuman katanya jika terjadi gagal panen akan diganti oleh pemerintah sekitar 25-30%

11. Bagaimana rencana jangka panjang kedepan usaha anda ? Inovasi apa yang anda akan tawarkan agar kelompok ini tetap solid?

Jawaban:

Untuk kedepannya Gapoktan disini mengikuti intruksi dari pemerintah