

## LAMPIRAN

### A. Lampiran Transkrip Hasil Wawancara 1

#### Transkrip Wawancara – Analisis dan Prototyping Marketplace Difa Online

Wawancara dengan : Bapak Triyono (Pendiri Difa City Tour)

Hari/Tanggal : Rabu, 12 Juni 2019.

Alamat : Jalan Srikaloka No. 5A

Penanya : Assalamu'alaykum, selamat pagi pak. Sebelumnya terima kasih karena bapak sudah meluangkan waktu untuk sesi wawancara. Mungkin langsung saja ya pak ke pertanyaan?

Informan : Wa'alaikumussalam, iya sama-sama mbak. Oh iya iya.

Penanya : Jadi yang pertama ingin saya tanyakan itu tentang komunitas disabilitas apa saja ya pak yang biasa menghasilkan produk-produk berupa barang ataupun jasa?

Informan : Kalo secara spesifik sebenarnya sedang dirintis, tapi belum jalan. Kalo komunitas UKM, saya sendiri sedang merintis, namanya UMKM Disabilitas. Saya kerja sama dengan Kominfo sama teman-teman yang memang concern di bidang disability, tapi ya masih sekedar kita sosialisasi sambil pelatihan kecil-kecil. Jadi belum ada secara spesifik wadah yang benar-benar yang fokus untuk develop itu. Kalo organisasi disabilitas banyak, hampir ada tiga puluhan organisasi disabilitas. Tapi kan mereka semua di tataran advokasi, perjuangan kesetaraan dan lain-lain. Kemarin juga sempat merancang asosiasi pengusaha disabilitas, namanya ABDI, tapi ya belum jalan juga.

Penanya : Oh... begitu pak, jadi secara real nya untuk mereka itu belum ada ya pak?

Informan : Mereka masih bergerak sendiri-sendiri. Jadi salah satu kesulitan kita ketika mengakomodasi teman-teman ini adalah karakter teman-teman ini sendiri yang multi etnis. Jadi kalo dalam bahasa ekonomi itu ya kesulitan untuk merangkul ini adalah karakternya itu. Membuat kita bingung, setelah kita ngumpul, kita mau melangkah ke mana lagi. Mungkin itu juga yang membuat motivasi kita turun naik, termasuk *e-commerce* ini yang sudah saya inisiasi sejak dua tahun lalu, kita mikirin gimana supaya disabilitas yang banyak ini 100% didorong jadi UKM. Karena kalo di dunia kerja mungkin agak kerepotan. Mungkin kalo dunia kerja hanya 1-2%. Cuma itu tok yang bisa diakomodir, dan itu pun dengan high education, tidak bisa hanya lulusan SD-SMP, harus SMA ke atas. Ada hal besar yang memang harus pasca, misalnya kita ngumpul, kita data selanjutnya

sejauh mana kita akan mengapai ini. Ini ya terus bergerak sampai detik ini, kita membuat organisasi kecil-kecil, buat prototype misalkan UMKM Disabilitas, ABDI, terus ada lagi yang sedang kita kembangkan yaitu Disable Empowering Center. Dalam rangka social enterprise.

Penanya : Oh... kalau begitu keseharian teman-teman disabilitas ini bagaimana ya pak? Aktivitas apa saja yang biasanya dilakukan?

Informan : Misalnya di Difa City Tour ini saya sudah lima tahun, saya membuat SOP ini mati-matian, tapi ya gak jalan. Karena misalkan, sudah kita SK untuk bekerja, mereka ada aja kegiatannya, wah pokoknya complicated. Dan itu yang membuat saya berpikir ternyata mempekerjakan disabilitas pun tidak semudah yang saya bayangkan. Bukannya mereka yang mengikuti aturan kita, akhirnya kita yang mengikuti gaya hidup mereka. Cenderung teman-teman ini ingin menikmati waktunya. Bukan time of money. Kalo yang ability itu kan *time of money*, bekerja ekstra dan bisa. Tapi kalo teman-teman ini sudah cape, dengan kondisi fisik, dan stamina yang tidak lebih. Jadi ya sudah nikmati hidup saja.

Penanya : Jadi itu ya pak kendala terbesar nya?

Informan : Iya, sangat besar, dan itu sangat menentukan kebijakan yang ingin kita lakukan, tidak semena-mena membuat kebijakan dengan enak. Ya sudah yang penting saya sudah berusaha, kami sudah berusaha.

Penanya : Jadi kesiapan bapak untuk memajukan disabilitas di bidang UMKM ini sudah matang ya pak?

Informan : Saya sudah menyiapkan komputer dan laptop banyak di ruangan ini. Sudah kami desain bagaimana supaya UMKM ini go Internasional dengan digital ini. Tapi ya masalah besarnya adalah hambatan karakter, cara hidup, dan ketakutan ketika produk-produknya itu kita publikasi kan. Karena ketika di promosi kan dan banyak yang pesan, mereka kewalahan. Contohnya keset, dari Gunung Kidul, harganya 15ribuan, saya promosikan, ternyata mereka kewalahan, karena produksi mereka seminggu paling cuma dua keset. Ketika di promosikan menjadi boomerang, tidak di promosikan beban moral. Nah ini kesulitan. Bagaimana kita bisa menciptakan dalam skema ekonomi, skema kontinuitas.

Penanya : Kalau begitu, apakah bapak sudah menyiapkan ide lain untuk mengatasi permasalahan ini?

Informan : Karena pengalaman kewalahan itu, mereka harus cari bahan sendiri, kerja sendiri, bikin sendiri. Maka saya ubah cara berpikir saya, bagaimana sebelum menuju UMKM itu saya dasari mereka social enterprise. Contohnya Difa Bike

ini bisa berjalan, karena konsepnya social enterprise, tidak sebagai individu-individu. Jadi langkah pertama sebenarnya, misalnya teman-teman buat keset, ya kumpulin tuh semua yang buat keset kumpulin dalam satu social enterprise, dan diberi nama kategori. Ada yang kerajinan ya kerajinan, kumpulin dalam satu social enterprise, kerajinan kulit ya kulit saja. Nah sehingga lebih enak ketika melangkah ke marketplace.

Penanya : Untuk marketplace yang bapak rancang, apakah ada kesulitan yang muncul?

Informan : Kita rilis marketplace ini Desember 2018, sampai sekarang pun kita masih sosialisasi mati-matian. Perlu bimbingan lebih lanjut yang menguras energi. Habis waktu saya kalo cuma mengurus ini. Dan ini perlu pemikiran dari teman-teman akademis, jadi harusnya membantu sampai teknis bawah, bagaimana mereka menginput barangnya, pelatihan ini itu nya, bisa melakukan transaksi dari rumah.

Informan : Dulu saya semangat untuk e-commerce, dua tahun lalu. semua e-commerce saya pelajari. Tetapi begitu mendalami untuk disabilitas, tidak semudah itu. Teman-teman tidak fokus, banyak kegiatan yang teman-teman ikuti. Seperti workshop, seminar ini itu. Jadi pesanan mereka terbengkalai tidak selesai yang akhirnya kita pesan ke orang yang normal.

Penanya : Jadi sebenarnya kegiatan teman-teman disabilitas ini banyak sekali ya pak?

Informan : Oh luar biasa banyak, orang ada tiga puluhan organisasi, dan semua melakukan program-program insidental, jangka pendek, dan itu disukai. Saya takutnya program-program itu malah jadi pekerjaan buat teman-teman, karena pulang dapat uang saku, dapat ini itu. Jadi sulit menebak bakat teman-teman ini, ahlinya di bidang apa. Sekarang langkah sebelum ke e-commerce yang besar, kita harus mengimbangi pemetaan terhadap disabilitas, berapa yang memang produktif, berapa yang memang aktif di bidang kerajinan, fashion, keripik, jasa dan lain-lain. Itu belum ada studi survei untuk itu. Setelah berhasil di petakan mereka letaknya dimana, kontinuitas produksinya berapa, bagaimana alurnya. Nah setelah itu maka kita tahu layak atau tidaknya komunitas itu di masukkan ke e-commerce, mana yang sudah punya alur, ada supplier barangnya.

Informan : Mereka rata-rata akan fokus ke dirinya sendiri itu kalo sudah kepetok, karena bukan time of money tapi time to enjoy. Bahkan kalo SOP pekerjaan itu terlalu berat, mereka memilih pamit pergi, mengembara menikmati hidup, bukan salah tapi memang seperti itu. Nah ini problematika dasar mengapa empowering untuk sistem pemberdayaan disabilitas itu naik turun dan cenderung tidak berkembang. Bahkan untuk pelatihan ya peserta nya itu-itu saja. Mereka memilih menjadi peserta pelatihan. Sulit mencari pekerja yang loyal.

Penanya : Apakah teman-teman disabilitas ini ada halangan ketika menggunakan ponsel?

Informan : Tidak ada halangan, hampir semua mempunyai akun Facebook. Hampir semuanya punya WA.

Penanya : Alur sistem seperti apa yang ingin bapak bentuk di sistem marketplace online ini?

Informan : Satu-satunya cara, kita dorong setiap individu yang satu karakter jadi satu komunitas. Kalo tanpa dipetakan itu, akan carut marut. Dan kita jangan terlalu bergantung ke individu-individu itu akan kehabisan waktu, budget. Kita fokus dan bergantung ke komunitas nya.

Penanya : Untuk teman-teman tuna netra bagaimana pak keseharian nya? Apakah mereka lumrah juga menggunakan ponsel?

Informan : Banyak teman-teman tuna netra, mereka pakai aksesibilitas ketika menggunakan ponsel, dan kita arahkan ke jasa pijat. Kita buat program namanya Difa Massage, karena menurut saya mereka bisanya cuma massage. Tuna netra juga coba kita masukkan ke UMKM pijat. Tapi permasalahan terbesar itu kurang biaya untuk mengembangkan mereka, mempromosikan sistem di social enterprise ini, dan saya tidak punya uang untuk itu. Mencari cara agar mereka bisa mencari nafkah.

Penanya : Jika dibuat marketplace online untuk disabilitas, bagaimana jika komunitas disabilitas terlibat langsung di dalam sistem?

Informan : Untuk memudahkan, setiap komunitas ada penanggung jawabnya jadi lebih mudah koordinasi dan tidak merepotkan. Misalnya komunitas kerajinan, kita bisa ngumpulin teman-teman yang tau seni, akhirnya satu frekuensi dan tidak merepotkan. SDM yang kita libatkan sangat berpengaruh terhadap kesuksesan marketplace itu. Ada penanggung jawab yang terlibat langsung di sistem, karena jika per individu, mereka tidak ada waktu untuk ngurusin HP, sibuk mencari bahan, dan membuat produk sendiri. Agar semuanya berjalan efektif dan efisien. Kalo kita ingin benar-benar menjadikan marketplace disabilitas bagus, ya kita perlu men-support industri-industri teman-teman disabilitas, supaya teman-teman ini energi nya tidak terlalu habis.

Penanya : Apakah di komunitas disabilitas ini ada pelatihan Internet Marketing?

Informan : Oh ada! Saya sebulan ini bisa sampai dua kali melatih dengan dept kominfo, tapi ya gak jalan. Buat Instagram buat Facebook, marketplace itu sudah tingkat tinggi eh. Yang tingkat sederhana kan Facebook, bagaimana mereka mempromosikan produk lewat Facebook, Instagram. Tapi itu tadi, mereka lebih

memilih untuk menikmati hidupnya, jarang sekali upload produk atau dagangannya.

Penanya : Berarti keinginan untuk bisnis ini masih rendah ya pak?

Informan : Sangat rendah. Mereka lebih suka jalan-jalan ke mana terus upload. Padahal mereka ikut kita, harusnya bantu dong promoin sistemnya kita. Driver-driver kita saja bisa saya itung, dari 10 driver yang mempromosikan sistem kita itu cuma satu. Yang sembilan itu upload pribadi, bahkan kegiatan yang tidak berkaitan dengan sistemnya pun di upload. Gabisa kita salahkan juga, karena memang karakternya seperti itu.

Penanya : Berarti untuk saat ini mereka masih menjual produknya secara konvensional ya pak?

Informan : Iya, dan tidak ada target. Laku syukur, gak laku juga mereka masih dapat dari workshop, dari donasi, dari kegiatan-kegiatan sosial yang lain. No target. Saya juga hampir menyerah. Saya ya sekarang fokusnya yang berkaitan dengan sistem saya.

Penanya : Jadi motivasi terbesar bapak untuk memperkenalkan marketplace online untuk disabilitas ini apa pak?

Informan : Ya motivasi terbesar saya itu karena mereka punya pilihan, punya kesempatan untuk cara yang beda mempromosikan produk mereka, dan cara yang beda mencari nafkah.

Penanya : Sekiranya marketplace online ini terbentuk, aktor yang bapak harapkan harus ada di aplikasi ini siapa pak?

Informan : Ya harus ada satu penanggung jawab, dan itu dibuat social enterprise sendiri. Kalo memang tidak bisa, ya kita tangani sendiri di sini, dengan melibatkan mereka, tapi ada sistem yang mengelola itu.

Penanya : Kalau misalnya teman-teman dari tuna netra ikut andil dalam marketplace online ini bagaimana pak?

Informan : Kalo tuna netra saya rasa akan repot sekali, saya belum bisa menemukan, kalo huruf bisa dengan braille. Kalo di aplikasi mungkin mereka tidak akan aktif disitu, tetap harus ada yang menjembatani itu. Jika mereka harus dipaksa aktif disitu, kesannya akan jahat.

Penanya : Produk apa saja yang sekiranya bisa ditampilkan dalam marketplace online untuk disabilitas ini pak?

Informan : Ya kalo disabilitas itu tidak lebih dari tiga, kerajinan tangan nomor satu, terus nomor dua itu kuliner atau makanan ringan dan nomor tiga itu jasa, misalnya service komputer, service hp, service kulkas, tukang pijat. Sudah, tidak lebih dari itu

Penanya : Berarti banyak juga dari teman-teman yang ahli di bidang service ya pak?

Informan : Oh.. banyak. Produk-produk lama kan pegang nya itu, usia 40 tahun ke atas. Kalo yang jelas terlihat kan kerajinan.

Penanya : Kira-kira apa yang akan terjadi atau kendala apa yang akan muncul jika marketplace ini diimplementasikan?

Informan : Ya gak jalan tadi. Konsekuensinya mereka nanti gak upload produknya itu, karena mereka lebih senang ikut pelatihan-pelatihan insidental itu. Pelatihan batik misalnya, alatnya dapat, dapat uang saku tapi tidak berlanjut membuka usaha batik. Mungkin hanya membuat sekali dua kali. Jadi ada masalah di kontinuitas.

Penanya : Mungkin bisa disebutkan secara detail pak pelatihan apa saja yang biasa diikuti teman-teman disabilitas ini?

Informan : Ya banyak sekali, dari dinas sosial. Mungkin pelatihan jahit, pelatihan bengkel, pelatihan dari dinas pemuda olahraga, pelatihan IT dari Kominfo, pelatihan pengelolaan keuangan, keuangan keluarga. Belum lagi pelatihan-pelatihan dari lembaga-lembaga sosial yang lain tentang advokasi, tentang perlindungan anak, tentang perlindungan wanita disabilitas, tentang alat-alat bantu. Itu knowledge, tapi terlalu banyak pelatihan jadi tidak fokus menekuni di satu bidang.

Penanya : Untuk teknologi sendiri, memang tidak ada perbedaan ya pak antara teman-teman disabilitas dengan orang normal biasa?

Informan : Oh tidak ada, kalo teknologi itu kesetaraan nya tinggi. hanya infrastruktur yang membedakannya dan manusianya, kalo teknologi itu tidak pandang bulu. Tapi kalo infrastruktur itu keliatan.

Penanya : Jadi yang harus ada sekarang itu komunitas-komunitas yang sekarakter ya pak sebelum melangkah ke marketplace online?

Informan : Oh iya.. harus ada komunitas-komunitas yang se-karakter.

Penanya : Wah terima kasih banyak pak atas waktunya, sepertinya pertanyaan saya sudah terjawab semua hehe. Mungkin nanti saya main-main lagi untuk menunjukkan desain rancangan marketplace online untuk disabilitas.

Informan : Sama-sama mbak, mungkin saran saya membuat rancangan sistem yang sederhana agar mudah digunakan. Seperti OLX. Dan penamaan juga kalo bisa yang enak, kalo bisa tidak bagian dari ke disabilitas, yang umum, menjadi sebuah kata-kata yang moralitas. Misalnya ya Matahari.com atau lentera.com. jadi ada kamufase yang kita lakukan. Karena masyarakat ini kebanyakan underestimate kepada temen-temen disabilitas.

Penanya : Baik pak, terima kasih atas saran dan waktunya, Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Informan : Nggih sama-sama, Wa'alaikumussalam Wr. Wb

## **B. Lampiran Transkrip Hasil Wawancara 2**

### **Transkrip Wawancara – Analisis dan Prototyping Marketplace Difa Online**

Wawancara dengan : Bapak Heru Sasongko (Difa Sukses Mandiri)

Hari/Tanggal : Rabu, 16 Oktober 2019.

Tempat : Praja Cafe

Penanya : “Assalamu’alaykum, selamat malam pak. Sebelumnya terima kasih karena bapak sudah meluangkan waktu untuk sesi wawancara. Saya Vani Nurhafida Mahasiswi Teknik Informatika Universitas Islam Indonesia, sedang melakukan penelitian terkait *Online Marketplace* khusus disabilitas. Jadi kemarin saya mencari di internet, dan saya dapat Difa Shop ini. Mungkin bisa di ceritakan sedikit terkait Difa Shop pak? Hehe. Oh mungkin perkenalan terlebih dahulu ya pak.”

Informan : “ya baik, saya Heru ya mbak ya, dari Solo. Jadi saya tuh melihat bahwa temen-temen disabilitas ini, sebenarnya mereka punya potensi, dan mereka punya usaha. Nah tapi, kadang-kadang masyarakat tidak tahu titik-titik tempat mereka usaha tuh dimana, jadi kalo mau membantu pun, membeli produknya juga susah. Nah makanya saya bikin satu sistem yaitu Difa Shop itu tadi, supaya masyarakat itu mudah mencari titik-titik rumah disabilitas yang produksi barang-barangnya mereka gitu.”

Penanya : “berarti untuk sistem nya Difa Shop ini masih perorangan begitu ya pak? Belum ada komunitas per kategori produknya itu ya pak?”

Informan : “per kategori ada sebenarnya, tapi masih dalam tahap pengembangan semua, kan kita baru jalan satu tahun ini. Jadi sistem pun, kalo nanti mbak mau bantu di teknis nya atau aplikasinya lebih bagus lagi, monggo silakan. Jadi saya itu pengen supaya disabilitas itu ada yang bisa bantu dari sistem aplikasi, memudahkan masyarakat mencari rumah-rumah produksi itu tadi.”

Penanya : “selanjutnya, sampai saat ini apakah ada kendala yang terjadi di Difa Shop?”

Informan : “ya kendala satu dua ada sih, Cuma kan temen-temen juga kita ajar untuk berbisnis, jadi kan Difa Shop ini pertama membuat bisnis di rumah-rumah yang belum ada bisnisnya juga. Kalo yang udah punya bisnis seperti penjahit, ya kita tinggal masuk. Tapi memang ada dari mereka yang pengangguran, pengemis, nah kita bikin satu contoh toko kelontong disitu. Ya kita ajarin bagaimana bisnisnya, nah itu pelan-pelan. Disitu kadang ada kendala-kendala sih.”

Penanya : “Apakah sistem pada Difa Shop pernah mengalami kewalahan dalam manajemen pesanan?”

Informan : “ya kalo di Difa Shop sih seperti itu juga ada. Karena terus terang temen-temen disabilitas ini yang melek teknologi kan baru beberapa orang, nah ini baru kita ajari supaya mereka bisa tau teknologi. Kan tujuannya juga untuk memudahkan mereka menjual produknya itu.”

Penanya : “jadi temen-temen disabilitas ini sejauh mana mereka mengenal teknologi? Ponsel misalnya?”

Informan : “kalo yang anak-anak muda sih sudah ngikutin ya, tapi mereka yang sudah tua-tua itu engga ngikutin. Itu harus kita ajari dari nol lagi.”

Penanya : “untuk di Solo sendiri, apakah ada komunitas atau UMKM khusus untuk disabilitas?”

Informan : “itu yang sedang kita bentuk tadi, jadi per kelompok-kelompok. Nanti kita bentuk kelompok-kelompok nya, ada bagian yang bisa menjahit semua, ada yang bikin souvenir, ada yang bikin kock. Terus ada yang baru, terakhir ini kita ada di bidang elektronik. Jadi mereka bisa bikin tempat sampah yang bisa bicara, bisa buka sendiri. Nah ini kebetulan kita sudah diserahkan ke walikota Solo untuk tempat sampah yang canggih itu. Selanjutnya kita antri untuk ke pak Gubernur, menunggu untuk diserahkan ke pak Gubernur. Itu bener-bener buatan mereka semua.”

Penanya : “berarti komunitas itu memang sudah ada ya pak?”



Informan : “sudah ada.”

Penanya : “mungkin bisa diceritakan secara detail mengenai kendala teknis Difa Shop sampai saat ini?”

Informan : sebenarnya saya ingin juga mengajak masyarakat. Jadi dalam hal ini kan ada sisi kemanusiaan yang kita ajarkan ke masyarakat. Jadi disabilitas itu kan sebenarnya bukan kemauan mereka. Kalo mereka bisa bilang kepada pencipta Allah ya gamau mereka jadi disabilitas kan, nah kita yang normal ini bersyukur karena kita diberi kelebihan. Bahwa kita masih harus melihat sodara kita yang disabilitas tadi. Saya pengen di aplikasi ini mengajak khususnya masyarakat seluruh Indonesia untuk mulai berbagi, itu kendalanya. Jadi saya pengen masyarakat tuh berbagi, saya pengen semua rumah disabilitas itu masuk ke sistem. Jadi masyarakat itu, contohnya, kalo beli beras kan biasa ke indomart alfamart dan toko modern lainnya. Nah sekarang mulai dibagi, 10-30% kita bagi untuk belanja ke rumah-rumah disabilitas, jadi disabilitas ini nantinya bisa menikmati berkat dari kita tapi dalam tanda kutip tidak cuma meminta belas kasihan dari kita, tapi pemberdayaan itu yang saya pengen. Jadi kadang-kadang masyarakat masih melihat disabilitas itu sebelah mata, makanya di Solo saya promosi, supaya ada pembagian dalam belanja setiap rumah tangga, 10-30% belanja ke rumah-rumah disabilitas, entah itu beras, gula, baju. Jadi saya pengen berbagi dalam belanja itu menjadi icon nya seluruh masyarakat untuk membantu temen-temen disabilitas tadi.

Penanya : “untuk saat ini kan banyak *online marketplace* yang sudah terkenal, contohnya shoppe, Bukalapak, Tokopedia dan lain-lain. Sebenarnya alasan bapak membangun *online marketplace* khusus disabilitas ini untuk apa? Jika menggunakan *online marketplace* yang sudah ada juga bisa dilakukan”

Informan : Nah kalo Shoppe, Bukalapak itu dalam tanda kutip umum ya, kalo ini kan spesifik untuk temen-temen disabilitas, jadi masyarakat itu lebih mudah masuknya ke link untuk disabilitas. Makanya Difa Shop ini singkatan Disabilitas Shop sebenarnya, supaya agak samar. Saya ingin mengajak masyarakat untuk berbagi. Dan supaya disabilitas ini punya tempat untuk tetap produktif. Sasaran saya bisa jadi sistem yang dikenal di seluruh Indonesia.

Informan : di undang-undang ketenagakerjaan itukan sebenarnya 2% pegawai negeri diisi oleh disabilitas, slotnya untuk disabilitas. Jadi jika ada lowongan PNS sepuluh, dua diantaranya itu jatah untuk disabilitas. Tapi sampai hari ini nyatanya tidak terjadi, kita masuk ke kantor-kantor pemerintah misalnya, disabilitas nya mungkin gaada atau mungkin cuma satu, padahal kan yang daftar itu ratusan orang, tapi disabilitas ini ga dipake sama mereka, padahal di undang-undangnya tercantum jatah untuk disabilitas. Nah makanya kemarin saya sampaikan ke

Walikota, kalo Bapak walikota tidak pake disabilitas secara langsung, dalam tanda kutip malu atau mungkin mereka kurang bisa berkarya. Kita ada tempat, jadi contohnya di Pemda yang setiap tahun butuh seragam, dan kebutuhan-kebutuhan harian yang bisa di support temen-temen disabilitas, contohnya beli alat tulis, nah belanja lah ke rumah-rumah disabilitas ini. Jadi tidak secara langsung mereka mempekerjakan tapi mereka akan support dari belakang. Buat seragam ke taylor-taylor disabilitas contoh lainnya. Itu yang kemarin saya sampaikan ke Walikota dan beliau setuju, tetapi regulasi nya ini sedang menunggu dari pusat. Ini kalo bisa jadi undang-undang jadi saya minta 10-30% belanja pemda itu ke disabilitas. Pemda selesai, baru nanti kita sosialisasi ke masyarakat. Memang tahap awal yang susah ini saya mengenalkan brand nya iniloh. Masih berat mengangkat Difa Shop ini.

- Penanya : selanjutnya masuk ke bagian teknis aplikasinya ya pak, sebenarnya proses bisnis yang terjadi dalam Difa Shop ini bagaimana pak? Apakah disabilitas terlibat langsung dalam aplikasi?
- Informan : mereka langsung masuk ke aplikasi sih, aplikasi mencantumkan lokasi rumah-rumah disabilitas yang ada. Masuk ke aplikasi Android nya itu.
- Penanya : jadi jika ada konsumen yang mau pesan bagaimana pak?
- Informan : jadi nanti dengan aplikasi Difa Shop ini mereka diarahkan ke alamat rumah-rumah disabilitas itu, berdasarkan kategori yang ada. Dan aplikasi Difa Shop ini ada filter lokasi, kita bisa menentukan kecamatan mana yang akan kita tuju. Ketika sudah memilih rumah disabilitas mana yang akan didatangi, maka sistem akan langsung mengarahkan dengan Google Maps
- Penanya : oh berarti konsumen yang langsung menuju ke rumah disabilitas ini ya pak? Aplikasi hanya mengarahkan rute ke rumah disabilitas?
- Informan : iya betul, karena saya pengen masyarakat itu langsung interaksi dengan disabilitas. Jadi mereka bisa kenal, bisa care, dan temen-temen disabilitas itu akan merasa senang dia kalo didatangi. Kalo ada orang datang, ngobrol itu semangat bagi disabilitas, semakin banyak orang yang datang ke dia, dia lebih merasa diperhatikan gitu loh. Sementara ini mereka tersingkirkan, karena sedikit diperhatikan oleh kita orang-orang yang normal.
- Penanya : berarti sistem nya masih belum per kategori ya pak? Masih per rumah disabilitas
- Informan : iya sifatnya masih umum.

Penanya : jika akan dibentuk *online marketplace* yang mengkategorikan produk dan layanan, dengan maksud agar mereka tidak kewalahan dalam manajemen pesanan. Bagaimana menurut bapak?

Informan : makanya ini di Solo juga sedang dibentuk kelompok-kelompok nya itu tadi. Jadi contohnya sablon, kita cari berapa orang yang ahli di bidang itu, misalnya sepuluh orang, tapi kemampuan kita cuma sekian contohnya, berarti nanti kita harus cari lagi lulusan-lulusan SLB.

Penanya : berarti memang sudah ada rencana untuk mengkategorikan produk dan layanan di Difa Shop ini?

Informan : iya betul.

Penanya : tadi kan kendala untuk disabilitas nya ya pak, nah sekarang kendala untuk sistem nya bagaimana pak?

Informan : sebenarnya sistem nya masih dalam tahap pengembangan terus sih, cuma kan kita dalam tanda kutip masih kerja by relawan. Kalo nanti semuanya sudah terstruktur, dan ada pemasukan, nanti kita akan hire orang untuk disitu.

Informan : kalo sisi disabilitas ini untuk meningkatkan kepercayaan diri, meningkatkan perekonomian mereka sendiri, kemudian meningkatkan kemandirian dan menciptakan lapangan pekerjaan, memberikan masa depan yang baik bagi para lulusan SLB, memberikan semangat bagi para orang tua yang memiliki anak berkebutuhan khusus. Kalo di sisi masyarakat umum itu untuk meningkatkan solidaritas persaudaraan, budaya saling membantu, meningkatkan berbagi dan gotong royong, meningkatkan ruang untuk disabilitas berkarya di berbagai aspek, peningkatan kesejahteraan disabilitas. Jadi di Difa Shop ini nantinya ada kategori sembako, elektronik, layanan service dan lain-lain.

Penanya : ada berapa komunitas disabilitas yang ada di Solo?

Informan : banyak, ada komunitas tuna netra, tuna rungu dan lain-lain.

Informan : 70% belanja di tempat umum dan 30% belanja di rumah disabilitas, contoh beli beras 10 kilo, yang tiga kilo belanja di rumah disabilitas. Pengeluaran kita sama termasuk sudah dapat membantu orang.

Informan : konsumen yang datang langsung ke rumah-rumah disabilitas. Belum semua by sistem, karena saya takutnya kalo semua by sistem nanti mereka gabisa ngikutin. Makanya kita baru semi online, hanya sebatas menunjukkan rute ke rumah disabilitas. Jadi kita pengen tanpa belas kasihan, kalo dulu kan mereka

tuh jadi alat untuk minta uang gituloh, jadi dengan ke disabilitas mereka itu membuat orang itu kasihan, saya tidak mau seperti itu. Contohnya beli sapu atau keset, itu kan biasanya lebih mahal kalo di toko, nah di Difa Shop ini saya rubah, dengan sistem kita tidak minta belas kasihan lagi tapi ini pure bisnis, jadi harga di pasar berapa harus kita ikutin, kualitas juga kita sama kan. Kalo cuma belas kasihan ya orang paling cuma beli sekali, habis itu ga beli lagi. tapi kalo pake sistem ini kita jadi terikat, ada pemasukan tiap hari.

Penanya : bagaimana mereka me manajemen pesanan tempat sampah produk disabilitas itu?

Informan : by pesanan, jadi berapa aja yang pesan nanti kita buat. Jadi intinya kita menyediakan wadah juga agar pemerintah bisa belanja ke rumah-rumah disabilitas.

Penanya : apakah Difa Shop pernah mengalami kewalahan pesanan?

Informan : sejauh ini sih belum ada ya mbak, karena kita masih berjalan di tahap awal sih. Kemudian yang saya angkat baru pola ini, agar masyarakat tahu. Karena merubah pola berbagi pun ga gampang juga. Sulit, jadi kita harus bener-bener cari orang yang mau dulu bergabung dengan sistem ini, karena tidak semua orang bisa.

Penanya : jika selanjutnya akan dikembangkan lagi *online marketplace* khusus disabilitas, alur bisnis seperti apa yang bapak harapkan? Semi online atau bagaimana?

Informan : sebenarnya kita pengennya semua berjalan online, karena kalo bisa nge link dengan Grab atau Gojek itu akan lebih enak, cuma kan itu ga gampang. Kita harus pelan-pelan mengajari temen-temen disabilitas ini.

Penanya : bagaimana bapak menentukan kategori produk dan layanan pada Difa Shop ini? Berdasarkan apa?

Informan : jadi saya pilah-pilah, mereka itu ada yang senang ke teknik, ada yang senang ke jahit. Jadi sesuai dengan keinginan mereka, jangan dipaksa, karena kalo dipaksa juga nantinya ga jalan. Kita ada pilihan, selanjutnya terserah mereka mau masuk di mana untuk pelatihannya.

Penanya : sampai saat ini pilihannya ada apa saja pak?

Informan : ya itu tadi, ada jasa, ada produk. Kalo jasa ya seperti service barang-barang elektronik. Itu juga ada pelatihannya. Dan semuanya benar-bener disabilitas semua.

Penanya : yang membangun sistem Difa Shop ini apakah bapak sendiri?

Informan : iya saya dan dibantu temen-temen disabilitas juga. Dan saya juga masih minta dukungan dari temen-temen disabilitas Jogja.

Penanya : mungkin bisa diceritakan alur proses bisnis pada Difa Shop ini, dari mulai Login mungkin pak?

Informan : pokoknya disabilitas yang mau ikut, kita datang ke rumahnya, kemudian kita ajari, kita tag lokasi rumah disabilitas nya. Itu aja sebenarnya, simpel saja. Sebenarnya saya lebih optimis Difa Shop ini akan berjalan bagus di Jogja, banyak potensi-potensi yang bisa dibikin disini, jangan yang produk berhenti, cari yang nantinya bisa kerjasama dengan pemerintah-pemerintah Jogja. Saya juga pengen ada kalangan dari akademisi yang mendukung disini, yang berjiwa sosial juga.

Informan : harapan saya, membentuk tim per kelurahan. Nanti ada pembimbingannya untuk memajukan bisnis, menciptakan potensi-potensi pasarnya. Kemudian masukan ke aplikasi. Sehingga memudahkan pemerintah dalam hal kontrol bisnis mereka. Dengan begini mereka bisa hidup sejahtera.

Penanya : terlalu banyak pelatihan yang diikuti, membuat disabilitas tidak fokus di satu bidang, apakah di Solo juga seperti itu?

Informan : oh sama itu, alatnya dapat, uang sakunya dapat, tapi selanjutnya mereka tidak menekuni bidang itu. Misalnya pelatihan jahit, mesinnya dapat tapi mereka tidak menggunakannya untuk berkarya. Makanya di Difa Shop ini kita screening, mana yang benar-bener pure bisnis. Kalo bantuan kan cuma sesaat, kalo ini kan bisnis jadi akan berlanjut terus. Kita tata benar-bener, jadi mereka ini tidak kita lepas, kita mesti kontrol semua, kalo kita lepas ya nanti bisa lari kemana-mana.

Penanya : tantangan besar di awal penerapan aplikasi Difa Shop ini apa sih pak?

Informan : ya itu tadi, mengajak disabilitas untuk mandiri aja kadang-kadang susah. Dalam tanda kutip yang biasanya mereka hanya terima bantuan, nah sekarang kita ajari kalo ini bukan bantuan, ini pure bisnis, jadi alurnya harus dapat keuntungan, modal harus balik lagi, nah itu.

Penanya : apakah di Difa Shop ada fitur untuk pengecekan stok barang?

Informan : belum, kita belum masuk sampai situ. Fitur chat juga belum ada. Ini kan juga karena temen-temen yang misanya tangannya gaada, kan bakal kesusahan nantinya kalo aplikasi terlalu ribet. Jadi mereka cuma terima pelanggan yang tiba-tiba datang dan belanja ke tempat mereka, nah kalo stok nya mau habis ya mereka lapor ke penanggungjawab sistem nya.

Penanya : jadi menurut bapak lebih baik dikelompokkan berdasarkan kategori atau berdasarkan kelurahan?

Informan : per kelurahan, nanti disitu kan produknya bisa multi. Karena nanti disabilitas yang contohnya, cacatnya sudah parah gabisa pergi kemana-mana, itu ga mungkin kita suruh gosok kerajinan itu gabisa. Nah dia hanya ikut dalam grup ini untuk kita support.

Penanya : Wah terima kasih banyak pak atas waktunya, sepertinya pertanyaan saya sudah terjawab semua hehe. Saya juga dapat banyak ilmu dari bapak

Informan : oh iya sama-sama mbak, semoga lancar terus skripsi nya ya

Penanya : Baik pak, terima kasih banyak

