

BAB V

KESIMPULAN

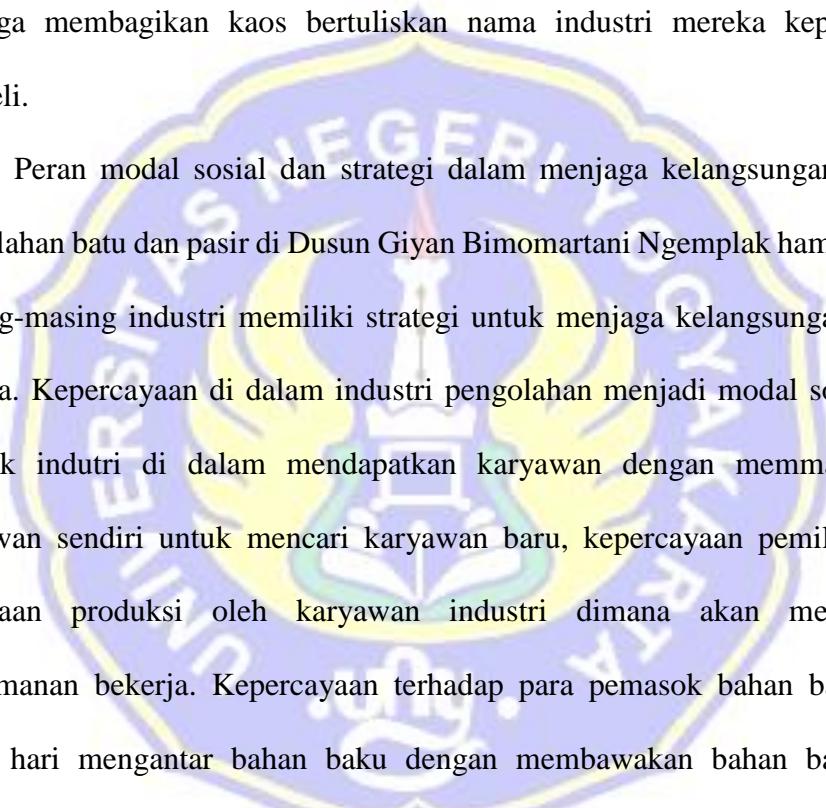
A. Kesimpulan

Dusun Giyan Bimomartani Ngemplak Sleman Yogyakarta Merupakan dusun yang Strategi untuk mendirikan industri yang mengandalkan bahan baku hasil erupsi merapi baik batu dan pasir. Hal ini karena Dusun Giyan Dusun yang dekat dengan bahan baku, Dusun Giyan juga di tunjang dengan akses yang mudah, selain itu Dusun Giyan di lawati jalan Cangkringan yang merupakan salah satu jalur terkaitif di wilayah Sleman sebagai akses resmi untuk penambangan pasir maupun batu di Wilayah Sleman.

Modal sosial menjadi salah satu cara yang digunakan para pemilik industri dalam mempertahankan dan mengembangkan industri pengolahan batu dan pasir di Dusun Giyan ini. Modal sosial yang berada pada masing-masing industri pengolahan batu dan pasir di dusun Giyan hampir memiliki kesamaan dalam kepercayaan, norma serta modal sosial. seperti pada perekutan karyawan, kepercayaan pada kerja karyawan, aturan jam kehadiran, aturan K3, K3L, serta aturan untuk pemasok bahan baku seperti kualitas, jumlah muatan, serta jumlah pasokan. Jaringan pemasok bahan baku.

Strategi pada industri pengolahan batu dan pasir di Dusun Giyan Bimomartani ini masih sangat sederhana. Seperti strategi lokasi, dimana industri pengolahan batu dan pasir yang berada di Dusun Giyan ini menghadap langsung dengan Jalan Cangkringan yang merupakan akses para pencari pasir dan bantu dari berbagai wilayah seperti, Kota Jogja, Bantul, Gunung Kidul, Klaten, Solo,

dan lain-lain. Selain itu lokasi industri dekat dengan bahan baku, karean dusun Giyan ini berada dekat dengan sungai Gendol dan Dusun Giyan terbelah menjadi dua bagian karena di lewati oleh sungai opak yang merupakan sungai dalam kategori besar dan jalur lahar dingin dan panas di wilayah Sleman. Untuk stetagi prososi sendiri mereka masih sangat sederhana karena hanya bentuk papan nama di depan basecamp atau industri serta pemasang banner di depan basecamp, selain itu juga membagikan kaos bertuliskan nama industri mereka kepada para pembeli.



Peran modal sosial dan strategi dalam menjaga kelangsungan industri pengolahan batu dan pasir di Dusun Giyan Bimomartani Ngemplak hampir sama. Masing-masing industri memiliki strategi untuk menjaga kelangsungan indutri mereka. Kepercayaan di dalam industri pengolahan menjadi modal sosial para pemilik indutri di dalam mendapatkan karyawan dengan memmanfaatkan karyawan sendiri untuk mencari karyawan baru, kepercayaan pemilik dalam pekerjaan produksi oleh karyawan industri dimana akan memberikan kenyamanan bekerja. Kepercayaan terhadap para pemasok bahan baku yang setiap hari mengantar bahan baku dengan membawakan bahan baku yang berkualitas, jumlah muatan yang pas, serta jumlah pasokan yang di sesuai dengan daya tampung penampungan.

Norma menjadi aturan yang ada di dalam industri. Di dalam industri pengolahan tedapat aturan yang tertulis dan tidak tertulis, aturan yang tidak tertulis seperti aturan kerja, kecuali untukdi CV. Watu Telu karena adanya aturan keterlambatan yang sanksinya adalah potongan gaji per hari. Selain itu adanya

aturan dalam bekerja, dimana dalam bekerja para karyawan harus menggunakan alat keselamatan kerja, selain itu juga harus mentaati peraturan K3 (keselamatan dan kesehatan kerja. Selain autan dengan karyawan terdapat aturan dengan para pemasok yaitu terkait kualitas bahan baku, jumlah muatan, serta jumlah pengiriman.

Jaringan sosial yang terdapat di indutri pengolahan batu dan Pasir sendiri mendapatkan karyawan dengan memanfaatkan pekerja unut mencari karyawan, selain menghemat biaya juga para karyawan yang mengajak mengetahui karakter rang tersebut yang memudahahkan pemilik, selain itu jaringan memudahkan mendapatkan pemasok. Serta jaringan mempermudah mendaptkan informasi penting seperti adanya larang penambangan menggunakan alat berat. Serta mencari informasi dimana depo atau wilayah yang dapat di ambil batu dan pasir.

B. Saran

Setelah peneliti melakukan penelitian tentang modal sosial dan strategi dalam menjaga kelangsungan industri pengolahan batu dan pasir di Dusun Giyan Bimomartani Ngemplak Sleman, beriku beberapa saran yang dapat peneliti ajukan. Kepercayaan kepada karyawan untuk mencarikan karyawan baru merupakan bentuk kepercayaan yang ada di dalam , selain itu bentuk kepercayaan pemilik indutri terhadap hasil kerja

1. Bagi para pemilik industri pengolahan

- a) Menjaga hubungan baik, dan tetap mempertahankan hubungan itu antara karyawan, pemasok bahan baku, ataupun dengan pelanggan.

- b) Mempertahankan dan memaksimalkan modal sosial yang sudah adan di dalam mempertahankan industri serta mengembangkan industri pengolahan batu dan pasir di Dusun Giyan Bimomartani Ngemplak Sleman.
- c) Mulai memaksimalkan strategi industri yang ada dan mengembangkan strategi yang lebih efektif dari yang sebelumnya.

2. Dengan pemasok bahan baku

- a) Pentingnya di dalam mempertahankan kualitas bahan baku, jumlah muatan dalam melakukan pengiriman bahan baku di industri pengolahan batu dan pasir, sehingga kepercayaan yang selama ini terbentuk akan tetap ada dan semakin kuat.
- b) Terus di kembangkan jaringan yang dimiliki para pemasok bahan baku didalam mendapatkan informasi mendapatkan bahan baku yang sesui standar yang sudah di tetapkan oleh para pemilik inustri, selain itu meningkatkan infomasi terkait kebijakan terkait penambangan

Lampiran 1

PEDOMAN OBSERVASI

No	Aspek yang diamati	Keterangan
1.	a. Lokasi b. Kondisi industri c. Sarana dan prasarana	
2.	a. Kegiatan yang dilakukan pada industri b. Proses produksi c. Distribusi atau pemasaran	
3.	Komponen modal sosial a. Jaringan b. Kepercayaan c. Norma	



Lampiran 2

PEDOMAN WAWANCARA UNTUK PEMILIK INDUSTRI

Tanggal wawancara :

Waktu Wawancara :

Tempat :

Keadaan Informan :

A. Identitas Informan

Nama :

Umur :

Jenis kelamin :

Pendidikan :

Alamat :

B. Daftar Pertanyaan

1. Sudah berapa lamakah anda berkencimpung di dalam usaha industri pengolahan batu dan pasir ini?
2. Kenapa anda memilih industri pengolahan hasil tambang untuk jadi usaha anda?
3. Darimanakah bahan baku anda didapatkan ?
4. Sulitkah untuk mendapatkan bahan baku?
5. Bagaimana anda memasarkan hasil usaha anda?
6. Berapa jumlah karyawan anda dalam industri pengolahan batu dan pasir ini?
7. Dari manakah para pekerja berasal?
8. Apa hubungan anda dengan para pekerja (masih punya ikatan keluargakah)?
9. Bagaimana komunikasi antar pemilik dengan pekerja, atau pekerja dengan pemilik?
10. Bagaimana cara menjaga kepercayaan antara pemilik dengan karyawan?
11. Bagaimana hubungan anda dengan para perkerja? Baik atau kurang.
12. Bagaimana cara menjaga kepercayaan antara pemilik dengan pemasok bahan baku?
13. Apakah ada peraturan di dalam industri ini untuk karyawan? Kalau ada seperti apa
14. Apa sanksi yang diterima oleh karyawan yang melanggar aturan/norma?
15. Apakah ada peraturan di dalam industri ini untuk pemasok bahan baku ? Kalau ada seperti apa
16. Apa sanksi yang diterima oleh pemasok bahan baku yang melanggar aturan/norma?
17. Kendala apa saja yang anda alami dalam menjalankan usaha anda?
18. Adakah kendalan dalam mendapatkan bahan baku? kalau ada seperti apa.
19. Bagaimana strategi anda untuk mendapatkan barang baku?

20. Adakah kendalan dalam mendaptkan pemasok bahan baku? kalau ada seperti apa
21. Bagaimana strategi anda untuk mendapatkan pemasok bahan baku
22. Adakah bentuk kerja sama dengan pemilik industri pengolahan batu dan pasir lainnya? Jika ada seperti apa
23. Bagaimana Strategi pemasaran yang dilaksanakan selama ini dalam memasarkan prodak?
24. Bagaimana Strategi harga yang dilaksanakan selama ini dalam memasarkan prodak?
25. Bagaimana kerjasama harga dengan pengolah hasil tambang lainnya?
26. Bagaimana tanggapan pembei terhadap produk anda?
27. Darimana konsumen-konsumen anda berasal?
28. Berapa produksi usaha anda dalam satu hari?
29. Berapa harga jual per kubik di sisni?



PEDOMAN WAWANCARA UNTUK KARYAWAN INDUSTRI

Tanggal wawancara : _____

Waktu Wawancara : _____

Tempat : _____

Keadaan Informan : _____

A. Identitas Informan

Nama : _____

Umur : _____

Jenis kelamin : _____

Pendidikan : _____

Alamat : _____

Karyawan dalam bidang apa?

B. Daftar Pertanyaan

1. Sejak kapan anda menjadi karyawan di industri ini?
2. Apa yang menjadi alasan anda menjadi karyawan di industri ini?
3. Mayoritas pekerja di sini dari mana
4. Apakah ada pelatihan dari pemilik industri terhadap pekerja?
5. Bagaimana hubungan yang terjalin antara anda dengan pemilik?
6. Bagaimana hubungan yang terjalin antara anda dengan karyawan?
7. Apakah anda memiliki hubungan dengan yang lain seperti kerabat atau teman?
8. Apakah pemilik industri memberikan kepercayaan penuh atau ada campur tangan dalam pekerjaan anda?
9. Apakah pemilik sering mengontrol pekerjaan atau memberi saran dalam pekerjaan?
10. Adakah aturan dalam industri ini? Jika ada jelaskan
11. Apakah ada aturan mengikat seperti kontrak dan sebagainya? Jika ada apa saja?
12. Apakah anda merasa senang bekerja disini?

PEDOMAN WAWANCARA UNTUK PEMASOK BAHAN BAKU

Tanggal wawancara : _____

Waktu Wawancara : _____

Tempat : _____

Keadaan Informan : _____

A. Identitas Informan

Nama : _____

Umur : _____

Jenis kelamin : _____

Pendidikan : _____

Alamat : _____

B. Daftar Pertanyaan

1. Sudah berapa lama anda menjadi pemasok bahan baku?
2. Apa yang mendorong anda untuk menjadi pemasok bahan baku?
3. Bahan baku yang anda pasok kepada industri pengolahan berasal dari mana saja?
4. Bagaimana anda mendapatkan bahan baku?
5. Apa yang anda lakukan jika sulit mendapatkan bahan baku?
6. Kendala apa saja yang anda alami untuk mendapatkan bahan baku?
7. Bagaimana hubungan anda sebagai pemasok dengan pemilik industri pengolahan?
8. Bagaimana anda menjaga kepercayaan pemilik industri terkait bahan baku anda?
9. Bagaimana hubungan anda dengan pemasok lainnya?
10. Adakah aturan yang terjalin antara anda dengan pemilik industri?
Jika ada jelaskan
11. Apakah ada kesepakatan anda dengan pemilik industri, terkit harga, jumlah pasokan? Jika ada bagaimana?
12. Manfaat apa saja yang anda peroleh dari hubungan yang anda lakukan dengan pemilik industri?

Lampiran 1

Tanggal Observasi : Senin, 3 April 2017

Lokasi Observasi : Tempat Industri CV. Oartcon

No	Aspek yang diamati	Keterangan
1.	a. Lokasi b. Kondisi industri	<p>a. Lokasi CV. Oartcon berada di barat dusun Giyan Bimomartani Ngemplak Sleman Yogyakarta yang menghadap langsung menghadap jalan raya Jalan Cangkringan yang merupakan jalan raya alternatif Solo-Magelang, selain itu jalan cangkringan merupakan salah satu jalur muatan barat truk hasil menambang di wilayah merapi.</p> <p>b. Kondisi industri dari segi sosial dalam industri pengolahan batu CV. Oartcon memiliki sarana prasarana yang lengkap ruangan mengurus pembayaran dan administrasi dan sebagai ruangan untuk menerima tamu, mushola, mes karyawan dan sebagai tempat penjaga malam, serta kantin untuk pengunjung dan karyawan, kebersihan di CV. Oartcon sangat di jaga baik selain dari para karyawan juga terdapatnya Ob yang di tugasnkan untuk membersihkan wilayah CV. Oartcon hal ini ditunjang dengan banyaknya tempat sampah yang membuat nyaman dalam membuang sampah. Satu set alat giling batu dan pasir yang ditunjang dengan 1 truck sebagai armada untuk memindahkan bahan baku dari tempat pengumpulan ke mesin penggilingan, 1 loader yang berfungsi memasukkan bahan baku ke dalam truk ataupun memasukkan bahan jadi berupa pasir dan split kedalam truk pembeli, 1 alat timbangan untuk menimbang jumlah muatan baik pembeli atau pemasok bahan baku yang mengantar batuan dan pasir.</p>
2.	Kondisi dusun a. Kondisi fisik (jalan) b. Struktur desa c. Kondisi masyarakat	<p>a. Kondisi jalan sudah sangat baik karena merupakan jalur alternative penghubunga Solo dengan magelang, jalur desa sudah di aspal secara menyeluruh</p> <p>b. CV. Oartcon berada di Dusun Giyan Bimomartani Ngemplak Sleman merupakan salah satu desa yang berada paling ujung di kecamatan Ngemplak yang berbatasan langsung serta satu desa dengan dua kecamatan yaitu Ngemplak dan Cangkringan. Dusun giyan terbagi dua karena terdapat sungai Opak yang merupakan salah satu Sungai besar di Wilayah Yogyakarta. Dusun giyan merupakan 3 RT dari satu RW karena dalam 3 dusun hanya ada 1 kepala Dusun. Struktur desa terdiri dari</p>

		<ol style="list-style-type: none"> 1. Kepala desa 2. Ketua Rukun Tetangga 3. Rukun Warga <p>c. Kondisi sosial masyarakat Dusun Giyan Bimomartani Ngemplak Sleman yang lebih</p>
3.	Kegiatan yang dilakukan pada industri <ol style="list-style-type: none"> a. Proses produksi b. Distribusi atau pemasaran 	<p>a. Proses produksi pada inustri pengolaha batu terdiri dari:</p> <p>b. Distri busi bahan baku yang terlihat di CV. Oartcon berada di Dusun Giyan Bimomartani Ngemplak Sleman sudah sangat terstruktur dimana para pemilik tinggal memasokkan bahan baku yang meraka ambil dari wilayah lereng merapi langsung menuju ke tempat penampungan, akan tetapi sebalum ke tempat penampungan muatan bahan baku tersebut di timbang menggunakan alat timbangan muatan yang ada milik CV. Oartcon yang berada di depan dimana sititu pula pemasok bahan baku memberikan buku yang di sisi oleh mas Afie sebagai administrasi di CV. Oartcon yang berisi berapa kali sudah pasok dan jumlah muatan, dimana saat tidak ada pengecekan kualitas karena menurut Bapak Danang CV. Oartcon sudah percaya dengan pemasok langganan.</p> <p>Pemasaran di CV. Oartcon hanya tulisan yang tertera di depan CV. Oartcon dengan ketersedian barang yang ditawarkan, selain itu kebanyakan para pembeli datang karena puas dengan batu maupun pasir yang di olah di CV. Oartcon, selain itu promosi yang dilakukan dengan memberikan kaos yang bertuliskan nama CV. Oartcon kepada sispaun pembeli. Akan tetapi pemberian itu dilakukan saat mendekati lebaran.</p>
4.	Komponen modal sosial <ol style="list-style-type: none"> a. Kepercayaan b. Norma c. Jaringan 	<p>a. Kepercayaan dalam indutri pengolahan batu CV. Oartcon terbangun karena danya hubungan yang baik antara semua elemen yang terlibat di dalam indutri pengolhan batu CV. Oartcon baik antara pemilik dengan karyawan, karyawan dengan karyawan, pemilik dengan pemasok, dan pemasok dengan pemasok, dengan adanya hubungan yang baik dari semua elemen tersebut maka kerja sama yang merka bangun selama ini berjalan dengan baik sampai sekarang.</p> <p>b. Norma/aturan yang yang ada di dalam indutri pengolahan batu CV. Oartcon baik untuk karyawan, pemasok maupun pembeli. Dimana pada CV. Oartcon terdapat dua jenis, baik yang tertulis seperti aturan keselamatan kerja aturan jam kerja karena sistem amsensi disini sudah mengguankan sidik jari aturan jam istirahat dan aturan pulang. Atauran dengan para pemasok seperti aturan jumlah muatan jumlah pengiriman dan kualitas bahan</p>

		<p>baku sangat di jaga dan di taati oleh kedua belah pihak dimana dengan aturan yang yang disepakati menjadikan kedisplinana dalam aturan main. Selanjutnya aturan pembelian yang dibatasi hanya sampai pukul empat sore, dan pagi pukul 7.30 untuk menhindari antrian banyak para pembeli yang dari malam sudah antri di lokasi indutri dimana para penjaga malam bertugas mengawasi.</p> <p>c. Jaringan sosial yang terjalin pada indutri pengolahan batu CV. Oartcon ini terlihat dari proses mendapatkan bahan baku, proses produksi hingga penjualan, dimana pemilik, pemsok bahan baku, karyawan dan pembeli memiliki hubungan yang baik sehingga proses distribusi bahan sampai penjualan dapat berjalan lancar.</p>
5	Temuan di lapangan	<p>Di malam hari banyak pembeli yang datang untuk antri, akan tetapi pelayanan penjualan di layani saat jam kerja, dimana pembeli bermalam dan tidur di lokasi indutri,</p>



Lampiran 1

Tanggal Observasi : Selasa, 4 April 2017

Lokasi Observasi : Tempat Industri CV. Kurnia Alam Merapi

No	Aspek yang diamati	Keterangan
1.	a. Lokasi b. Kondisi industri	<p>a. Lokasi CV. Kurnia Alam Merapi berada di barat dusun Giyan Bimomartani Ngemplak Sleman Yogyakarta yang menghadap langsung menghadap jalan raya Jalan Cangkringan yang merupakan jalan raya alternatif Solo-Magelang, selain itu jalan cangkringan merupakan salah satu jalur muatan barat truk hasil menambang di wilayah merapi.</p> <p>b. Kondisi industri dari segi sosial dalam industri pengolahan batu CV. Kurnia Alam Merapi memiliki sarana prasarana yang lengkap ruangan mengurus pembayaran dan administrasi dan sebagai ruangan untuk menerima tamu, mushola, mes karyawan dan sebagai tempat penjaga malam, serta kantin untuk pengunjung dan karyawan. Perlengkapan pada CV. Kurnia Alam Merapi berupa dua set alat giling batu dan pasir yang ditunjang dengan 2 truck sebagai armada untuk memindahkan bahan baku dari tempat pengumpulan ke mesin penggilingan, 2 loader yang berfungsi memasukkan bahan baku ke dalam truk atapun memasukkan bahan jadi berupa pasir dan split kedalam truk pembeli, 1 bego</p>
2.	Kondisi dusun a. Kondisi fisik (jalan) b. Struktur desa c. Kondisi masyarakat	<p>a. Kondisi jalan sudah sangat baik karena merupakan jalur alternative penghubunga Solo dengan magelang, jalur desa sudah di aspal secara menyeluruh</p> <p>b. CV. Kurnia Alam Merapi berada di Dusun Giyan Bimomartani Ngemplak Sleman merupakan salah satu desa yang berada paling ujung di kecamatan Ngemplak yang berbatasan langsung serta satu desa dengan dua kecamatan yaitu Ngemplak dan Cangkringan. Dusun giyan terbagi dua karena terdapat sungai Opak yang merupakan salah satu Sungai besar di Wilayah Yogyakarta. Dusun giyan merupakan 3 RT dari satu RW karena dalam 3 dusun hanya ada 1 kepala Dusun. Struktur desa terdiri dari 4. Kepala desa</p>

		<p>5. Ketua Rukun Tetangga</p> <p>6. Rukun Warga</p> <p>c. Kondisi sosial masyarakat Dusun Giyan Bimomartani Ngemplak Sleman yang lebih</p>
3.	Kegiatan yang dilakukan pada industri a. Proses produksi b. Distribusi atau pemasaran	<p>a. Proses produksi pada inustri pengolaha batu terdiri dari:</p> <p>b. Distri busi bahan baku yang terlihat di CV. Kurnia Alam Merapi berada di Dusun Giyan Bimomartani Ngemplak Sleman sudah sangat terstruktur dimana para pemilik setiap hari kerja senin sampai sabtu tinggal memasokkan bahan baku yang meraka ambil dari wilayah leren merapi langsung menuju ke tempat penampungan dimana barang yang di bawa sesuai dengan kesepakatan jumlah dan kualitas bahan baku Pemasaran di CV. Kurnia Alam Merapi hanya tulisan yang tertera di depan CV. Kurnia Alam Merapi dengan ketersedian barang yang di tawarkan, selain itu kebanyakan para pembeli datang karena puas dengan batu maupun pasir yang di olah di CV. Kurnia Alam Merapi , selain itu promosi yang dilakukan dengan memberikan baju koko dan sarung, sebagai bentuk terima kasih kepada pembeli di saat mendekati hari raya.</p>
4.	Komponen modal sosial a. Kepercayaan b. Norma c. Jaringan	<p>a. Kepercayaan dalam indutri pengolahan batu CV. Kurnia Alam Merapi terbangun karena danya hubungan yang baik antara semua elemen yang terlibat di dalam indutri pengolhan batu CV. Kurnia Alam Merapi baik antara pemilik dengan karyawan, karyawan dengan karyawan, pemilik dengan pemasok, dan pemasok dengan pemasok, dengan adanya hubungan yang baik dari semua elemen tersebut maka kerja sama yang merka bangun selama ini berjalan dengan baik sampai sekarang.</p> <p>b. Norma/aturan yang ada di dalam indutri pengolahan batu CV. Kurnia Alam Merapi baik untuk karyawan, pemasok maupun pembeli. Aturan yang antara pemilik dengan karyawan terjalin dengan baik sehingga dalam ke sehariannya para pekerja mantaati aturan tanpa ada paksaaan, seperti aturan jam hadir, aturan jam istirahat,</p>

		<p>aturan pulang, dan aturan berpakaian. Selain aturan dengan pemilik dan karyawan ada pula aturan dengan pemasok bahan baku seperti aturan jumlah muatan kualitas muatan dan jumlah pengiriman perharinya.</p> <p>c. Jaringan sosial yang terjalin pada indutri pengolahan batu CV. Kurnia Alam Merapi ini terlihat dari proses mendapatkan bahan baku, proses produksi hingga penjualan, dimana pemilik, pemsok bahan baku, karyawan dan pembeli memiliki hubungan yang baik sehingga proses distribusi bahan sampai penjualan dapat berjalan lancar.</p>
5	Temuan di lapangan	<p>Di malam hari banyak pembeli yang datang untuk antri, akan tetapi pelayanan penjualan di layani saat jam kerja, dimana pembeli bermalam dan tidur di lokasi indutri,</p>



Lampiran 1

Tanggal Observasi : Selasa, 4 April 2017

Lokasi Observasi : Tempat Industri CV. Watu Telu

No	Aspek yang diamati	Keterangan
1.	a. Lokasi b. Kondisi industri	<p>a. Lokasi CV. Watu Telu berada di barat dusun Giyan Bimomartani Ngemplak Sleman Yogyakarta yang menghadap langsung menghadap jalan raya Jalan Cangkringan yang merupakan jalan raya alternatif Solo-Magelang, selain itu jalan cangkringan merupakan salah satu jalur muatan barat truk hasil menambang di wilayah merapi.</p> <p>b. Kondisi industri dari segi sosial dalam industri pengolahan batu CV. Watu Telu memiliki sarana prasaran yang lengkap ruangan mengurus pembayaran dan administrasi dan sebagai ruangan untuk menerima tamu, mushola, mes karyawan dan sebagai tempat penjaga malam, serta kantin untuk pengunjung dan karyawan. Perlengkapan pada CV. Watu Telu berupa satu set alat giling batu dan pasir yang ditunjang dengan satu truck sebagai armada untuk memindahkan bahan baku dari tempat pengumpulan ke mesin penggilingan, satu loader yang berfungsi memasukkan bahan baku ke dalam truk atapun memasukkan bahan jadi berupa pasir dan split kedalam truk pembeli,</p>
2.	Kondisi dusun a. Kondisi fisik (jalan) b. Struktur desa c. Kondisi masyarakat	<p>a. Kondisi jalan sudah sangat baik karena merupakan jalur alternative penghubunga Solo dengan magelang, jalur desa sudah di aspal secara menyeluruh</p> <p>b. CV. Watu Telu berada di Dusun Giyan Bimomartani Ngemplak Sleman merupakan salah satu desa yang berada paling ujung di kecamatan Ngemplak yang berbatasan langsung serta satu desa dengan dua kecamatan yaitu Ngemplak dan Cangkringan. Dusun giyan terbagi dua karena terdapat sungai Opak yang merupakan salah satu Sungai besar di Wilayah Yogyakarta. Dusun giyan merupakan 3 RT dari satu RW karena dalam 3 dusun hanya ada 1 kepala Dusun. Struktur desa terdiri dari</p>

		<p>7. Kepala desa 8. Ketua Rukun Tetangga 9. Rukun Warga</p> <p>c. Kondisi sosial masyarakat Dusun Giyan Bimomartani Ngemplak Sleman yang lebih</p>
3.	<p>Kegiatan yang dilakukan pada industri</p> <p>c. Proses produksi d. Distribusi atau pemasaran</p>	<p>a. Proses produksi pada inustri pengolaha batu terdiri dari:</p> <p>b. Distri busi bahan baku yang terlihat CV. Watu Telu berada di Dusun Giyan Bimomartani Ngemplak Sleman sudah sangat terstruktur dimana para pemilik setiap hari kerja senin sampai sabtu tinggal memasokkan bahan baku yang meraka ambil dari wilayah leren merapi langsung menuju ke tempat penampungan dimana barang yang di bawa sesuai dengan kesepakatan jumalah dan kualitas bahan baku Pemasaran di CV. Watu Telu hanya tulisan yang tertera di depan CV. Watu Telu dengan ketersedian barang yang di tawarkan, selain itu kebanyakan para pembeli datang karena puas dengan batu maupun pasir yang di olah di CV. Watu Telu.</p>
4.	<p>Komponen modal sosial</p> <p>a. Kepercayaan b. Norma c. Jaringan</p>	<p>a. Kepercayaan dalam indutri pengolahan batu CV. Watu Telu terbangun karena danya hubungan yang baik antara semua elemen yang terlibat di dalam indutri pengolhan batu CV. Watu Telu baik antara pemilik dengan karyawan, karyawan dengan karyawan, pemilik dengan pemasok, dan pemasok dengan pemasok, dengan adanya hubungan yang baik dari semua elemen tersebut maka kerja sama yang merka bangun selama ini berjalan dengan baik sampai sekarang.</p> <p>b. Norma/aturan yang yang ada di dalam indutri pengolahan batu CV. Watu Telu baik untuk karyawan, pemasok maupun pembeli. Aturan yang antara pemilik dengan karyawan terjalin dengan baik sehingga dalam ke sehariannya para pekerja mantaati aturan tanpa ada pksaaan, seperti aturan jam hadir, aturan jam istirahat,</p>

		<p>aturan pulang, dan aturan berpakaian. Selain aturan dengan pemilik dan karyawan ada pula aturan dengan pemasok bahan baku seperti aturan jumlah muatan kualitas muatan dan jumlah pengiriman perharinya.</p> <p>c. Jaringan sosial yang terjalin pada indutri pengolahan batu CV. Watu Telu ini terlihat dari proses mendapatkan bahan baku, proses produksi hingga penjualan, dimana pemilik, pemsok bahan baku, karyawan dan pembeli memiliki hubungan yang baik sehingga proses distribusi bahan sampai penjualan dapat berjalan lancar.</p>
5	Temuan di lapangan	<p>Di malam hari banyak pembeli yang datang untuk antri, akan tetapi pelayanan penjualan di layani saat jam kerja, dimana pembeli bermalam dan tidur di lokasi indutri,</p> 

KODE OBSERVASI DAN WAWANCARA

Kode	Makna
LT	Latar Belakang
KP	Kepercayaan
NM	Norna
JR	Jaringan
STIN	Stratagi Indutri
BB	Bahan baku
PD	Produksi
HG	Harga
KR	Karyawan
HBT	Hambatan



Lampiran 2

PEDOMAN WAWANCARA UNTUK PEMILIK INDUSTRI

Tanggal wawancara : 3 April 2017

Waktu Wawancara :15.00

Tempat :CV. Quarcom

A. Identitas Informan

Nama : Bapak Hidayat

Umur : 55

Jenis kelamin : laki-laki

Pendidikan : S1 Perminyakan UPN

Alamat : Sapan GK I/ 439 Yogyakarta

B. Daftar Pertanyaan

1. Sudah berapa lamakah anda berkencimpung di dalam usaha industri pengolahan batu dan pasir ini?
Satu setengah tahun mas”

Dikomentari [F1]: LT

2. Kenapa anda memilih industri pengolahan batu dan pasir untuk jadi usaha anda?

“Karena usaha ini membantu normalisasi sungai ketika gunung merapi meletus, kerena pemerintah gak punya dana kita kemudian mendirikan ini, untuk membantu normalisasi sungai, slain membantu kita juga mencari keuntungan, ketika membuat ini, ya namanya usaha pasti mencari untung, selain itu peluangnya masih banyak, walau di sekitar sini sudah banyak yang mendirikan ”

3. Darimanakah bahan baku anda didapatkan ?

Dari sekitar gunung merapi mas, kayak wilayah bantaran sungai di wilayah Sleman seperti sungai gendol, opak, selain itu wilayah Klaten dan Magelang Sulitkah untuk mendapatkan bahan baku?

Dikomentari [F2]: BB

Kadang kadang gampang, kadang kadang sulit, habis waktu pengambilan bahan baku ditutup kita memang ada kesulitan untuk mendapatkan bahan baku.

Dikomentari [F3]: HBT

4. Bagaimana anda memasarkan hasil usaha anda?

Memasarkan kita langsung ke person mengambil untuk pembuatan pavin konblok, batako dan lainnya, jadi kita gak ada kerja sama dengan pemirintah maupun penrusahaan lainnya untuk saat ini

Dikomentari [F4]: STIN

5. Berapa jumlah karyawan anda dalam industri pengolahan hasil tambang ini?

Jumlah karyawan disini ada 8 orang

Dikomentari [F5]: KR

6. Dari manakah para pekerja berasal?

Dari sekitar lokasi pabrik ini ya wilayah Giyan dan samping sampinya.

Dikomentari [F6]: KR

7. Apa hubungan anda dengan para pekerja (masih punya ikatan keluargakah)?

Tidak, jadi kita mabil dari orang orang sekitar pabrik ini, jadi gak ada ikatan keluarga

Dikomentari [F7]: KR

8. Bagaimana komunikasi antar pemilik dengan pekerja, tau pekerja dengan pemilik? kalo komunikasi kita sama karyawan ya sama aja ya mas, jadi kita menerapkan prinsip kekeluargaan, disini pun tidak membeda bedakan jenis pekerjaan ya mas, kita saling bantu membantu satu dengan yang lain, kita juga sering bercanda bersama. Ya kita saling jaga kepercayaan aja mas, kalo kepercayaan antara satu dengan yang lain kan juga komunikasinya lancar, lepas gitu lo mas kalo ngomong dengan lainnya.

Dikomentari [F8]: KP

9. Bagaimana cara menjaga kepercayaan antara pemilik dengan karyawan?

Jadi kita untuk menjaga kepercayaan itu kita saling percaya, kita percaya apa yang di apa yang dia kerjakan, selain itu disiplinnya bagus ya, misal masuk jam 7 ya masuk

jam 7 pulang kerja jam 4 ya jam 4, jadi mereka selalu menempati peraturan, dengan mentaati peraturan jadi kepercayaan itu akan muncul dan terjaga.

Dikomentari [F9]: KP

10. Bagimana hubungan anda dengan para perkerja? Baik atau kurang.

Harmonis mas, jadi kita disini kita diterapkan satu keluarga dianggap keluarga lah ya, jadi kita gak ada beda-bedaan ya, kayak pekerjaan yang mungkin ya, ada bagian pekerjaan karyawan beda-beda tapi kita anggap sama, tidak ada perbedaan, jadi contohnya kan di sini banyak bagian baginnya, tapi kita anggap sama dan sebagai contoh kana da mas Adi itu OB di sini, bukan trus OB itu beda dengan pekerja lainnya, kita anggap sama, mas Adi sekarang ini juga baru belajar nyupir truk dan kadang alat berat, dan yang memberi arahan ya pegawai lain jadi daling belajar lah mas disini.

Dikomentari [F10]: KP

11. Bagaimana cara menjaga kepercayaan antara pemilik dengan pemasok bahan baku?
- [Ya jadi bahan baku Ya memang kadang kadang dari luar bila jauh dari lokasi ya kepercayaan yang kita terapkan apa yang mereka bawa itu masuk ke spek kita minta, dalam hal ini kualitas bahan baku itu, selain itu kita selalu membayarkan dengan tetap waktu]

Dikomentari [F11]: KP

12. Apakah ada peraturan di dalam industri ini untuk karyawan? Kalau ada seperti apa
- [Ada peraturannya itu disiplin kerja masuk jam 7 ya jam 7 pulang jam 4 ya jam 4 selain itu untuk saat bekerja harus menggunakan alat keselamatan, seperti helm, kacamata, sepatu, sleian itu tutup telingan karena alat disini berbunyi keras, karena untuk mesin besar harus bisa menjaga dirikita sendiri, sleian itu kaos tangan]

Dikomentari [F12]: NM

13. Apa sanksi yang diterima oleh karyawan yang mealnggar aturan/norma?
- [Ada sanksinya yaitu awalnya kita tegur, kalau memenag gak bisa dengan teguran kemungkinan kita keluarkan. Akan tetapi selam ini mereka selalu mengikuti aturan, ya kalua ada yang melanggar kita tegur akan tetapi teguran yang saya lakukan sambal bercanda ketika pelanggaran yang dilakukan tidak begitu parah. Namun selama ini pelanggaran yang dilakukan tidak ada yang parah.]

Dikomentari [F13]: NM

14. Apakah ada peraturan di dalam industri ini untuk pemasok bahan baku ? Kalu ada seperti apa

Peraturannya yaitu tadi kita meminta bahan baku yang bagus, kalo ngirimnya bahan baku gak bagus ya kita tegur, kalo ngirimnya gak bagus terus kita berhentikan. Selain itu ada aturan setor yaitu kita melihat konsidi kita basecamp, kalo kita melihat kondisi cadangan banyak kita kasih tenggang dia hari ini ngirim 3 rit, kalo saat kondisi basecamp kita masih kosong kita persilahkan untuk mengirim sampai 5 kali, karena 5 kali sudah maksimum waktu setor, dari pagi sampai sore itu maksimal paling 5 kali pulang pergi itu 2 jam kalo 5 kali kan 10 jam, mungkin kalo datang pertama jam 6 pagi, jan 6 pagi sini belum buka. Tapi walau sini belum buka tetap kita tetap terima, selama ada orang ada disini kita tetap terima.]

Dikomentari [F14]: NM

15. Apa sanksi yang diterima oleh pemasok bahan baku yang melanggar aturan/norma?
- [Yaa dihentikan kalo tidak sesuai keinginan. Akan tetapi selama ini para pemasok bahan baku selalu mengirimkan bahan baku yang sesuai standar mas, jadi kita sudah percaya dengan para pemasok bahan baku, dan pemasok disini kebanyakan adalah pemasok tetap.]

Dikomentari [F15]: BB

Dikomentari [F16]: NM

Dikomentari [F17]: KP

Dikomentari [F18]: BB

16. Kendala apa saja yang anda alami dalam menjalankan usaha anda?

Kendalanya, kalau waktu hujan pengiriman bahan baku berhenti, kemudian kalo tutup pengambilan bahan baku di tutup ya kita gak bisa dapat bahan baku, ya itu cuaca. kalau di tutup aturan pemerintah atau kadang dari kepolisina, karena kemungkinan di pasok ke pembangunan bandara, jadi kalo misalnya ambil habis mereka sulit mendapatkan bahan baku dari pemerintah.]

Dikomentari [F19]: HBT

Dikomentari [F20]: BB

17. Adakah kendalan dalam mendapatkan bahan baku? kalau ada seperti apa?
Selain aturan dan cuaca selama ini hanya itu selain itu gak ada, untuk masalah aturan kita mengikuti peraturan, ya kalo memang di larang untuk mengambil bahan baku yang dikeluarkan oleh kepolisian maupun pemerintah ya kita akan berhenti mencari bahan baku, kita maksimalkan cadangan bahan baku yang kita miliki untuk kita jual.
18. Bagaimana stategi anda untuk mendapatkan barang baku?
Kiat kemungkinan mencari bahan baku yang lebih jauh, mungkin dari muntilan ataupun dari klaten, jadi kita cari bahan baku yang ada kalo hanya mencarai dari cangkringan kembali lagi ke kualitas barang kalo di paksa, akan tetapi kalau terlalu jauh pengambilan bahan baku, biasanya pemasoknya yang keberatan karena kemungkinan untung kecil dari harga yang beda dan juga konsumsi solar juga banyak, kalo disini kita sudah punya langganan pemasok.
19. Adakah kendalan dalam mendapatkan pemasok bahan baku? kalau ada seperti apa
Kalo kita ada langganan ya mas, jadi kita sudah percaya dengan mereka, kalau memang kita lagi butuh banyak bahan baku ya kita kontak para pemasok bahan baku itu pun yang sudah dipercaya juga namun bukan yang permanen
20. Bagaimana stategi anda untuk mendapatkan pemasok bahan baku
Kalo sememntara kita mengandalkan pemasok langganan karena kita sudah ada kepercayaan dengan pemasok saat ini mereka salalu memberikan bahan yang memiliki kualitas bagus sesuai dengan kriteria yang kita patok atau standar kualitas barang kita. Ya mungkin kalo mau tambah pemasok, mungkin penambahan kita kalao pemasok memiliki armada banyak contohnya pemasok yang awalnya hanya memasok dengan 2 truk trus mau menambah armada lagi kita juga akan pertimbangkan dulu, kalau misalnya bahan baku berkurang.
21. Adakah bentuk kerja sama dengan pemilik industri? Jika ada seperti apa
Untuk saat ini belum mas tapi baru ada wacana paguyuban pengolah batu untuk wilayah ngemplak dan cangkringan yang semakin hari semakin banyak, walau belum adanya paguyuban yang berdiri namun kita sudah saling kontak lah, walau kita sama sama industri dengan hasil yang sama kita tetap harus menjalin hubungan dan kerjasama
22. Bagaimana stetagi pemasaran yang dilaksanakan selama ini dalam memasarkan prodak?
Jadi itu menurut saya dari mulut kemulut para sopir, jadi kebetulan kualitas disini kita lihat lebih bagus ya, kemudian bahan baku bagus berdampak pada pada kualitas hasil juga, padahal harga di sini dari sekitar sini harganya mahal, tapi karena kualitas jadi banyak, trus kalo strategi pemasaran hanya mulut ke mulut para sopir.
23. Bagaimana stetagi harga yang dilaksanakan selama ini dalam memasarkan prodak?
Jadi harga kita ya tinggi akan tetapi kita kasih potong, jadi potongan ada berapa persen potongan untuk apa hasil yang kita dapatkan, harganya kasih potongan, selama pengasih potongan itu masih kita tetap dapat untung, jadi kita tidak mencari untung cepat kan tetapi rutin. Walau kadang bahan baku sulit akan tetapi kita memberikan harga sama kalo sulit mendapatkan bahan baku biasanya harga dari pemasok tetap sama, ya kadang harga beda biasanya dipengaruhi dari pengambilan bahan baku yang beda tempat akan tetapi selama yang ngambil oh kok ini masih dapat di ambil oleh pemasok harga tetep.
24. Adakah pemberian bonus pak untuk yang sering membeli di sini?
Gimana ya mas bukan bonus tapi ya kayak bentuk terimakasih lah mas kepada pelanggan yang sering beli disini kita kasih tambah muatan, dengan hal itu kan membuat para pembeli senang dan akan datang lagi, selain itu seperti pas mau

Dikomentari [F21]: HBT

Dikomentari [F22]: BB

Dikomentari [F23]: STIN

Dikomentari [F24]: BB

Dikomentari [F25]: KP

Dikomentari [F26]: JR

Dikomentari [F27]: KP

Dikomentari [F28]: JR

Dikomentari [F29]: JR

Dikomentari [F30]: STIN

Dikomentari [F31]: ST

lebaran kita juga kasarannya memberi apresiasi lah mas kepada para pembeli ya kita kasih baju, kaos CV. Quartcon untuk para pembeli disini, kita gak lihat dia sering atau enggaknya datang kesini, tapi kita kasih semua untuk para pembeli, besok mau lebaran kesini ya mas nanti saya kasih, ini baru proses pembuatan.

Dikomentari [F32]: STIN

25. Bagaimana kerjasama harga dengan pengolah hasil tambang lainnya?

Ini belum ada, akan tetapi ini baru ada paguyuban baru, yaitu paguyuban klaser yang diwilayah cangkringan ini, kemudian mau membuat kesamaan harga, akan tetapi kayaknya gak bisa, hal ini karena kualitas beda-beda, namun mau di adakan penseragamn harga

Dikomentari [F33]: JR

26. Bagaimana tanggapan pembei terhadap produk anda?

Ya tanggapan selama ini bagus ya mas, karena kita juga menjaga kualitas barang yang kita jual, dan itu harus kita bagun untuk tetap menjaga agar kita tetap eksis lah mas, kalo kita menjaga kualitas dan timbalangan kita pun akan tetap mendapatkan pelanggan,

Dikomentari [F34]: KP

27. Darimana konsumen-konsumen anda berasal?

Ya banyak mas tapi kebanyakan wilayah sini seperti wilayah Sleman, Kota Jogja, Wonosari, Klaten, Solo

Dikomentari [F35]: JR

28. Berapa produksi usaha anda dalam satu hari?

Kalo produksi rata rata 160-200 kubik mas

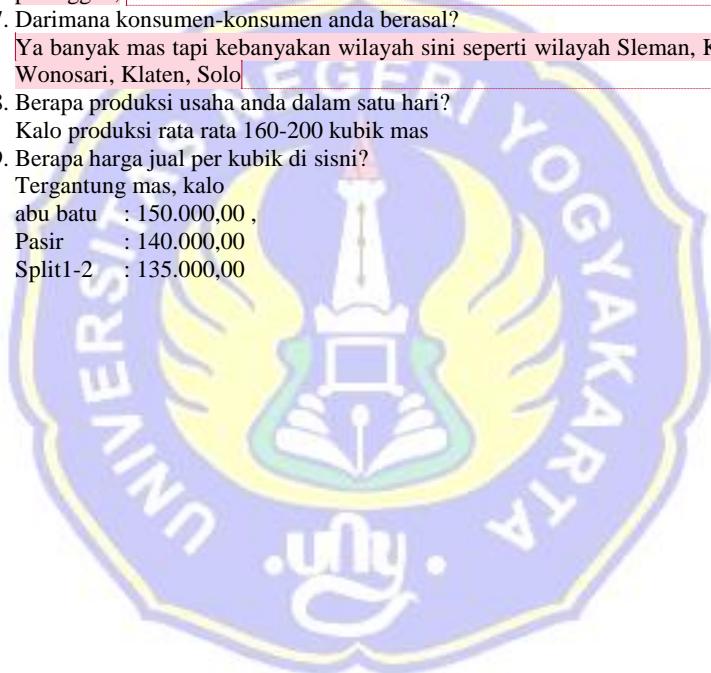
29. Berapa harga jual per kubik di sisni?

Tergantung mas, kalo

abu batu : 150.000,00 ,

Pasir : 140.000,00

Split1-2 : 135.000,00



PEDOMAN WAWANCARA UNTUK PEMILIK INDUSTRI

Tanggal wawancara : 4 april 2017

Waktu Wawancara : 09.36

Tempat : Di CV. Kurnia Alam Merapi

C. Identitas Informan

Nama : Mbak Rumi

Umur : 33

Jenis kelamin : perempuan

Pendidikan : S1 Ekonomi UGM

Alamat : Giyan Bimomartani Ngemplak Sleman

D. Daftar Pertanyaan

1. Sudah berapa lamakah anda berkencimpung di dalam usaha industri pengolahan batu dan pasir?

Kurang lebih 3 tahun

2. Kenapa anda memilih industri pengolahan batu dan pasir untuk jadi usaha anda?

Hasilnya lumayan, dari pada industri gergaji batu, jadi gini mas dulu say mengolah gergaji batu, akan tetapi setelah 3 tahun ini saya melebarkan sayap dan mulai milirik industri pengolahan ini karena hasil yang di dapat jauh berbeda,

Dikomentari [F36]: LT

3. Darimanakah bahan baku anda didapatkan ?

Manula atau bego, kalau bego akhir akhir ini di wilayah srumbung magelang, karena untuk wilayah selan sudah dilarang, selain menggunakan bego kita juga manual, kalo manual itu bisa dimana saja. Untuk pengambilan “manut sopir mas”. “Pokonya sini manut sopir atau pemasok dan intinya bahan baku masuk sini”. Kalo disini saya sudah percaya dengan pemasok asalkan bahan yang di bawa warnanya bagus dan bisa dijual kembali, kalau warnanya bagus kan bisa dijual kembali, trus bener bener pasir atau batu bukan tanah.

Dikomentari [F37]: HBT

4. Sulitkah untuk mendapatkan bahan baku?

Bisa sulit bisa enggak. Sulit iso sulit kalau missal bego atau manual gak boleh, kan kapan itu gak boleh ambil manual bego ya gak boleh itu sulit berarti. Jadi kita tetap mengikuti aturan dari kepolisian maupun dareah kalau memang pengalian pasir dan batu di larang yang kita juga harus mengikuti aturan, kita memanfaatkan cadangan bahan yang kita miliki saja.

Dikomentari [F38]: JR

Dikomentari [F39]: KP

5. Bagaimana anda memasarkan hasil usaha anda?

Kalo pemasaran enggak ada mas, pembeli datang sendiri, kita gak ikut proyek jadi sopir datang sendiri, kita gak ada iklan iklanan. Untungnya di depan itu kan jalan cangkringan mas, yang merupakan salah satu jalan yang dijakan banyak para supir truk untuk membeli pasir dll dari atas, nah mungkin karena gak mau ambil jauh dan dan medannya sulit, ataupun malas antri, mereka ambil di tempat kita, walaupun di tempat kita itu juga antri banyak, dan merekapun kadang datang malam dan menginap di sini, akan tetapi pelayanan di buka pukul 8 pagi. Selain itu juga menjaga kualitas, “nek kualitasse apik kan mestii do seneng, trus kerep tuku ning kene, akhire dadi langganan ning kene, “dadi yo kui kudu tetep jogo kualitas, ben wong tuku bali rene”

Dikomentari [F40]: HBT

6. Berapa jumlah karyawan anda dalam industri pengolahan batu ini?

“15 san mas”

Dikomentari [F41]: KP

7. Dari manakah para pekerja berasal?

Dari sekitar pabrik dan muntilan

Dikomentari [F42]: STIN

8. Apa hubungan anda dengan para pekerja (masih punya ikatan keluargakah)?

Dikomentari [F43]: JR, KR

Yo tetangga ro “sedulur mas, kan okehhe mong tonggo tonggo dewe ewes koyo sedulur mas”

9. Bagaimana komunikasi antar pemilik dengan pekerja, tau pekerja dengan pemilik? Manurutku harmonis mas, ya kalo ada karyawan yang sakit atau keluarga yang sakit jenguk atau yang meninggal. Kita saling menghargai lah mas disini dan kita gak melihat tingkatan pekerjaan baik itu berat atau ringan, kita saling bantu membantu.
10. Bagaimana cara menjaga kepercayaan antara pemilik dengan karyawan?

Nek selama ini aturan dari pabrik dijalankan karyawan, yo misale abu batu 5 kibik yo limang kibik, jam kehadiran yang kudu tepat,

Dikomentari [F44]: KP

11. Bagaimana hubungan anda dengan para perkerja? Baik atau kurang.

Baik mas

12. Bagaimana cara menjaga kepercayaan antara pemilik dengan pemasok bahan baku?

Kalo disisni pembayaran pengiriman di bayar 1 minggu sekali, jadi selama ini berdiri pembayaran 1 minggu sekali

Dikomentari [F45]: KP

13. Apakah ada peraturan di dalam industri ini untuk karyawan? Kalau ada seperti apa

Seperti jam hadir. Kalo di mesin 1 jam 7.30 sapai jam 15.30 kalo lembur sampai jam 17.30. trus muatan kalo ngasih di lebihkan setengah kubik, contohne kalo beli 4 kubik yo dadi 4 setengah, 5 ya 5 setengah kubik.

Dikomentari [F46]: NM

14. Apa sanksi yang diterima oleh karyawan yang melanggar aturan/norma?

Awalnya diperingatkan kalo 3 atau 5 kali diperingatkan tetep ngeyel di keluarkan mas, mentok mentokke 5 kali.

Dikomentari [F47]: NM

15. Apakah ada peraturan di dalam industri ini untuk pemasok bahan baku ? Kalu ada seperti apa

Ada mas, pemasok bahan baku aturane pokokmen, misalle sekali kirim bahan baku harus 6 kubik kalo kurang dari itu yo ra ditrimo, trus retase yo dibatesi, ini kalo nganter 5 kali

Dikomentari [F48]: NM

16. Apa sanksi yang diterima oleh pemasok bahan baku yang melanggar aturan/norma?

Yo gak boleh masuk lagi, dalam hal ini tidak boleh ngirim barang lagi

Dikomentari [F49]: NM

17. Kendala apa saja yang anda alami dalam menjalankan usaha anda?

Bahan baku, kalo misalle bego tutup manual gak boleh. Trus misalnya ada kerusakan di lapangan, misalle laker bisanya rusak kadang di jogja tidak ada paling kita harus cari di semarang, kalo gak ada juga atau kalo stock kosong ya kita harus cari di jakarta nah itu waktu. Selanjutnya tenaga kerja kalo tenaga kerja gak masuk semua kalo ada beberapa yang tak masuk atau kalo contoh ada lelayu jadi prosuksi berkurang, penjualan berkurang akan berdampak pada pemasukan yang ikut berkurang. Yo karyawan supir lansir gak pada datang, peralatan mboh kui dinamo mboh laker, mboh kabelle alat berate, selain itu kalo hujan gak bisa giling batu.

Dikomentari [F50]: HBT

18. Adakah kendalan dalam mendapatkan bahan baku? kalau ada seperti apa.

Kalo gak boleh untuk mendapatkan bahan baku yang kita berhenti oprasi, kita juga ikut peraturan yang di lakukan oleh pemerintah maupun kepolisian mbak

19. Bagaimana strategi anda untuk mendapatkan barang baku?

Ya itu tergantung faktornya mas, kalo faktor dari luar kayak aturan dari luar kayak pemerintah, kalo pemerintah gak boleh nambah ya gak bisa ngikutin aturan gak bisa colong colongan, kalo di ambil dari wilayah lain itu kita sesuaikan dulu kita lihat kita mampu bayar gak, kalo missal dari Srumbung kan ongkos mahal mel-mel dijalan mahal, mel itu retribusi. Harga batu mahal, belum sampe sininya, termasuk komplit ongkos mahah kadang kalo sudah sulit untuk mendapatkan bahan baku, memang sudah sangat sulit ya kita lebur akan tetapi kan kita juga punya persediaan bahan baku.

Dikomentari [F51]: HBT

20. Adakah kendalan dalam mendapatkan pemasok bahan baku? kalau ada seperti apa

Kalo selama ini gak susah, kalo kita membayar dengan tepat waktu dan mengikuti kesepakatan seperti muatan dan kualitas barang mudah kok untuk mendapatkan pemasok. Misal pembayaran 1 minggu sekali nah bisanya dari mulut ke mulut para sopir pemasok “basecamp sana bayaranne gampang” mereka pada kesini. Kalo untuk saat ini kita sudah percaya dengan mereka ya mas, barang yang mereka bawa masuk selama ini masuk lah dengan kriteria yang kita inginkan.

21. Bagaimana stategi anda untuk mendapatkan pemasok bahan baku?

Kalo strategi itu kita gak ada, asal uang pembayaran yang kita lakukan lancar ya pasti para pemasok tidak akan kecewa dengan kita, seperti pembayaran barang yang tepat waktu, karena perputaran uang itu juga sangat mempengaruhi, kalo kita bayar telat ya mereka juga sulit kan untuk membeli barang baku, intine nek kene bayarre lancar , tepat waktu, mesti tetep ning kene.

Dikomentari [F52]: KP

Dikomentari [F53]: STIN

Dikomentari [F54]: KP

22. Adakah bentuk kerja sama dengan pemilik industri? Jika ada seperti apa

Kadang ada, kalo persediaan numpok dan melimpah, kalo split numpok ya kadang yang ambil dengan tronton (truk besar) itu biasanya proyek besar.

Dikomentari [F55]: STIN

23. Bagaimana stetagi pemasaran yang dilaksanakan selama ini dalam memasarkan produk?

Yo pembeli datang langsung, yo nek aku ngene pembeli datang langsung, aturannya sini ada kalo beli 6-7 kubik dapat diskon, jadi dengan adanya diskon ini akan mengikat pembeli selain itu menjadi daya tarik sendiri oleh para pembeli.

Kalo strategi kita emang belum ada ya mas, tapi kan basecamp kita kan di pinggir jalan jalan utama juga banyak truk yang lewat sini yan mungkin menjadi daya Tarik juga dari pada harus naik belom antrinya, dan retribusi yang banyak kalo di hitung hitung juga gak selisih jauh sama ambil di sungai

Dikomentari [F56]: JR

Dikomentari [F57]: STIN

24. Bagaimana stetagi harga yang dilaksanakan selama ini dalam memasarkan produk?

Kalau harga itu tergantung juga dengan bahan baku, harga bahan baku miring harga ya dapat dimiringkan, tergantung bahan baku, nek bahan baku mahal kualitas bagus ya harga akan naik.

Dikomentari [F58]: STIN

25. Bagaimana kerjasama harga dengan pengolah hasil tambang lainnya?

Sebenarnya ada ada, tapi ya kadang kualitas barang yang kadang berbeda membuat adanya polemik, selain itu adaya adanya kerja sama dengan watu telu karena pemiliknya keluarga juga.

Dikomentari [F59]: HBT

26. Bagaimana tanggapan pembeli terhadap produk anda?

Selama ini baik baik saja, asal bahan baku memiliki kualitas baik ya pasti konsumen akan senang kalo senang kan akan ambil kesini lagi

Dikomentari [F60]: KP

27. Darimana konsumen-konsumen anda berasal?

Wonosari, sleman, sragen, solo, bantul

Dikomentari [F61]: JR

28. Berapa produksi usaha anda dalam satu hari?

Seharinya bisa 50 truk masuk untuk mengirim bahan baku

29. Berapa harga jual per kubik di sisni?

Pasir : 145.000,00

Abu batu : 140.000,00

Split 1,2 : 130.000,00

Split 2,3 : 135.000,00

PEDOMAN WAWANCARA UNTUK PEMILIK INDUSTRI

Tanggal wawancara : 4 April 2017

Waktu Wawancara : 13.25

Tempat : CV. Watu Telu

Keadaan Informan :

E. Identitas Informan

Nama : Danang Widiyantoro

Umur : 43 tahun

Jenis kelamin : Laki-laki

Pendidikan : S1 ekonomi

Alamat : Jalan Kaliturang km 6,6 gang teratai D6

F. Daftar Pertanyaan

1. Sudah berapa lamakah anda berkencimpung di dalam usaha industri pengolahan batu ini?

Sejak bulan februari 2014

2. Kenapa anda memilih industri pengolahan hasil tambang untuk jadi usaha anda?

Karena kami melihat sumber bahan yang cukup melimpah di wilayah merapi, dan kebetulan lokasinya dekat dengan tanah yang kita miliki, dan kita melihat prospek usaha batu yang cukup bagus, selain itu depan ini mas, jalan cangkringan sangat rame truk yang mabil di kali kan, mas bisa lihat setiap hari sangat banyak truk yang lewat sini.

Dikomentari [F62]: LT

3. Darimanakah bahan baku anda didapatkan ?

Kalo suplayer kita ada beberapa suplayer kalo sumber dari wilayah gunung merapi

Dikomentari [F63]: JR

4. Sulitkah untuk mendapatkan bahan baku?

Bahan baku sulit sulit gampang, karena kadang-kadang ketika karena ini berhubungan dengan kebijakan pemerintah terkait sumber daya alam dan kita lihat dari kondisi cuaca, ketika hujan terus dan banjir kita agak susah mendapatkan bahan baku, atau ketika pemerintah menerapkan peraturan yang ketat terkait bahan baku, kita juga agak susah untuk mendapatkan bahan baku

Dikomentari [F64]: HB

5. Bagaimana anda memasarkan hasil usaha anda?

Kami memasarkan hasil usaha, kita jual secara ecer, jadi pemabli datang langsung ke basecamp kami yaitu pembeli split dan pembeli pasir, jadi kita tidak ada kontrak dengan pembeli lain, kalo untuk pemasaran kita tidak ada mungkin karena dari para pembeli yang menyebarkan, mulut kemulut gitu mas

Dikomentari [F65]: STIN

6. Berapa jumlah karyawan anda dalam industri pengolahan hasil tambang ini?

Jumlah karyawan kita ada 8

7. Dari manakah para pekerja berasal?

Para pekerja berasal sebagian dari wilayah saja, yang sebagian besar dari sekitar lokasi usaha, lalu ada beberapa dari klaten dan wonosari

Dikomentari [F66]: JR

8. Apa hubungan anda dengan para pekerja (masih punya ikatan keluargakah)?

Hubungan kekeluargaan tidak ada.

9. Bagaimana komunikasi antar pemilik dengan pekerja, atau pekerja dengan pemilik?

Kalo komunikasi secara umum dalam hal usaha kita baik-baik saja kita lancar, jadi kita sudah ada peraturan-peraturan dalam pekerjaan, sehingga karyawan bisa menterjemahkan apa yang harus dia kerjakan

Dikomentari [F67]: KP

10. Bagaimana cara menjaga kepercayaan antara pemilik dengan karyawan?

Jadi saya sebagai pemilik memperlakukan karyawan itu kita saling membutuhkan ya, jadi pemilik membutuhkan karyawan dan karyawan membutuhkan pemilik, kita

saling bekerja sama singga dengan kerjasama yang di bangun juga akan membangun kepercayaan.

Dikomentari [F68]: KP

11. Bagimana hubungan anda dengan para pekerja? Baik atau kurang.

Hubungan kita dengan para pekerja baik

12. Bagaimana cara menjaga kepercayaan antara pemilik dengan pemasok bahan baku? Cara menjaga kepercayaan antara pemilik dengan pemasok bahan baku tentu saja dalam hal pembayaran bahan baku, kita berkomitmen untuk tetap baik pembayaran lancar, jadi semua bisa berjalan dengan lancar

Dikomentari [F69]: KP

13. Apakah ada peraturan di dalam industri ini untuk karyawan? Kalau ada seperti apa Peraturan dalam industri untuk karyawan ada sehingga nanti disaat karyawan dalam bekerja bisa bekerja dengan profesional karena kita di atur oleh aturan yang mengikat, aturannya jam kerja aturan tatatertip dalam bekerja.

Dikomentari [F70]: NM

14. Apa sanksi yang diterima oleh karyawan yang melanggar aturan/norma?

Sanksi yang diberikan untuk karyawan yang melanggar aturan itu, kita melihat dari apa yang dilanggar, kan ada pelanggaran ringan dan pelanggaran berat ya, kalo pelanggaran ringan kan ada sanksi yang sudah kita tulis dan itu sudah kita sepakati, seperti pemotongan gaji, tapi untuk pelanggaran berat selama ini memang belum ada, jadi belum mengkomunikasikan dengan karyawan sampai seperti itu.

Dikomentari [F71]: NM

15. Apakah ada peraturan di dalam industri ini untuk pemasok bahan baku ? Kalau ada seperti apa

Peraturan untuk pemasok bahan baku, karena usaha ini perlu kualitas juga jadi kita juga menginginkan bahan baku dengan standar kualitas baik, sehingga layak untuk oleh dan kita pasarkan, lalu dari segi muatan kita menginkan muatan yang standar juga dari pemasok.

Dikomentari [F72]: NM

16. Apa sanksi yang diterima oleh pemasok bahan baku yang melanggar aturan/norma? itu kembali lagi ke harga beli ya, jadi kita melihat gara beli, dari harga beli kita liat sesuai dari standar muatan yang sudah disepakati dan kualitas bahan bakunya ya, jadi akan menyesuaikan harga barang hal ini sesuai dengan kualitas dan kuantitas barangnya

Dikomentari [F73]: NM

17. Kendala apa saja yang anda alami dalam menjalankan usaha anda?

Kendala ya, pasti setiap usaha ada kendala, baik kendala internal maupun eksternal, kendala internal mungkin menejemen ya harus kita jaga menejemen karyawan, menejemen prosuksi, menejemen keuangan, menejemen pemasaran yang harus kita jaga dengan baik, kalo dari eksternal ya tentu saja dengan lingkungan sekitar harus menjaga lebih baik, selain itu menjaga hubungan baik juga dengan pihak-pihak yang berkempetingan,

Dikomentari [F74]: HBT

18. Adakah kendalan dalam mendapatkan bahan baku? kalau ada seperti apa.

Kendalan dalam mendapatkan bahan baku kita anu, kayak pertanyaan di awal ya faktor cuaca, ketika cuaca hujan terus sehingga mungkin kendara pemasok bahan baku tidak berani ke lokasi, sehingga bahan baku tidak dapat di dapat, selain itu perijinan dilapangan, mungkin pemasok belum ada ijin.

Dikomentari [F75]: HBT

19. Adakah kendalan dalam mendapatkan pemasok bahan baku? kalau ada seperti apa

Selama ini dalam mendapatkan pemasok bahan baku belum ada kendala, semua kembali ke kesepakatan harga antara pembeli dalam penjual bahan baku, dan selama ini tidak ada kendala ya mas, kerena kita sudah percaya dengan para pemasok yang selama ini memasok bahan baku di tempat kita, dengan kesepakatan yang telah kita sepakati bersama seperti kualitas bahan baku, jumlah muatan bahan baku untuk sekali ambil, maupun aturan untuk stor di tempat kita. Selain itu kita juga harus membierikan uang bayaran sesuai yang di sepakati, perjanjian hari

pembayaran, dengan kedua belah pihak mengikuti kesepakatan yang di buat maka akan berjalan dengan semestinya.

Dikomentari [F76]: KP

Dikomentari [F77]: STIN

Dikomentari [F78]: NM

20. Bagaimana strategi anda untuk mendapatkan pemasok bahan baku

Jadi nganu kita selalu mencari informasi tentang pemasok bahan baku, setelah itu kita berkomunikasi dengan pemasok bahan baku, kita berkomunikasi dalam hal harga bahan baku, kualitas bahan baku, jumlah muatan dari bahan baku, setelah semua pihak saling menyetujui, sudah berarti bisa jalan,

Dikomentari [F79]: JR

Dikomentari [F80]: STIN

21. Adakah bentuk kerja sama dengan pemilik industri? Jika ada seperti apa
Kerjasama kita dengan industri lain terutama industry yang sejenis, kita di wilayah cangkringan ada paguyuban pengolahan batu, jadi kita sesama anggota paguyuban harus menjaga buhungan baik, kita bekerja sama

22. Bagaimana stetagi pemasaran yang dilaksanakan selama ini dalam memasarkan prodak?

Strategi pemasaran jadi kita, pembeli langsung data ke basecamp kita, kita menggunakan sistem putus atau penjual aceran, jadi kita tidak ada kerjasama dengan orang lain kita masih jual eceran, kita juga belum ada sistem kerjasama dengan kayak PT-Pt gitu kita masih jual eceran.

Dikomentari [F81]: STIN

23. Bagaimana stetagi harga yang dilaksanakan selama ini dalam memasarkan prodak?
Stetagi hara, tentuya kita juga melihat dari harga-harga dari usaha sejenis, jadi kita saling menginfomasiakan

Dikomentari [F82]: JR

24. Bagaimana kerjasama harga dengan pengolah hasil tambang lainnya?

Samapai saat ini kita belum ada, akan tetapi dengan didirikannya paguyuban antar industri pengolaha batu tapi untuk kedepan baru akan di usahan untuk keseragam harga, baik dari supleyer bahan baku ataupun jual bahan baku, sehingga akan terbentuknya persaingan sehat

Dikomentari [F83]: JR

25. Bagaimana tanggapan pembe terhadap produk anda?

Tanggapan pembeli macem macem ya, kita selalu dalam usaha ini selalu profesional, kita menjaga kulaitas kuatintas timbanagn, sehingga pembeli akan puas,

Dikomentari [F84]: KP

26. Darimana konsumen-konsumen anda berasal?

Konsumen berasal dari dekat dengan usaha ya, dari wonosari, bantul klaten.

Dikomentari [F85]: KP

27. Berapa produksi usaha anda dalam satu hari?

Dalam satu hari kita memproduksi 180m kubik

28. Berapa harga jual per kubik di sisni?

Harga jual jual per kubik disni 140 ribu untuk rata-rata produk disnini, disini produksi pasir dan split, dalam split sendiri ada dua jenis 23,12.

PEDOMAN WAWANCARA UNTUK KARYAWAN INDUSTRI

Tanggal wawancara : 3 April 2017

Waktu Wawancara : 17. 40

Tempat : CV. Qartcon

A. Identitas Informan

Nama : Arip Difta
Umur : 20 tahun
Jenis kelamin : laki-laki
Pendidikan : SMK
Alamat : Giyan Bimomartani Ngemplak sleman
Pekerjaan : Supir truk (lansir)

B. Daftar Pertanyaan

1. Sejak kapan anda menjadi karyawan di industri ini?

Saya bekerja disini kurang lebih 1 tahun ya mas

2. Apa yang menjadi alasan anda menjadi karyawan di industri ini?

Kenapa saya menjadi karyawan industri ini karena, yang pertama dekat dengan rumah, trus selain itu saya memiliki keahlian menyetir atau driver truk, jadi industri ini butuh driver truk ya mas, jadi saya masuk industri ini, selain itu pengaruh keluarga, kerena bapak saya juga supir truk jadi udah banyak belajar dari bapak

Dikomentari [F86]: JR

3. Mayoritas pekerja di sini dari mana

Kalo mayoritas pekerja di sini banyaknya dari wilayah Giyan karo kiwotengenne, pekerja disini yang orang Giyan ada 4, mungkin karena masyarakat Giyan banyak yang bekerja di basecamp-basecam yang ada di sekitar Giyan

Dikomentari [F87]: JR

4. Apakah ada pelatihan dari pemilik industri terhadap pekerja?

Ya kalo saya sendiri di industri ini, ini bekerja untuk jadi supir truk ya mas lansir ya mas, sama supir truk mas. Trus pada awal masuk sini, itu mas saya dilatih untuk mengoprasiikan loader, “kui lo mas lalat sing go mindah split po pasir”.

5. Bagaimana hubungan yang terjalin antara anda dengan pemilik?

Ya baik-baik saja mas, kerena disini pun pemilik pun, pie yo mas “gapyak karo” karyawan, jadi enak disini bisa “gojek” bareng pas emang lagi jam istirahat kerja, “ning kene ki karyawan ro bosse yo penak mas nek di jak gojek”, delok dekke ki seko bagian opo yo akrab kabeh, jadi kita sebagai karyawan itu sangat nyaman.

6. Bagaimana hubungan yang terjalin antara anda dengan karyawan?

Hubungan dengan karyawan lain ya mas, kerena disini kita ya, opo yo , wes kenal suwe, kebanyakan tetangga, penak lah mas, kita ngomong juga gak ada jarak ceplos ceplos tapi gak ada masuk hati, kita tau sendiri pekerjaan kan tuntukan, kita juga butuh hiburan, kayak gitu lah mas.

Dikomentari [F88]: JR

7. Apakah anda memiliki hubungan dengan yang lain seperti kerabat atau teman?

Kalo sama pemilik enggak mas, tapi kalo sesama karyawan disini kan kebanyakan tetangga, jadi kita juga deket, kita juga harus menyusaikan dengan tempat, ini juga kan kerja tim, kita juga harus bisa saling melengkapi.

8. Apakah pemilik industri memberikan kepercayaan penuh atau ada campur tangan dalam pekerjaan anda?

Kalo pekerjaan saya kan nyopir kan mas, lansir truk mas, kalo campur tangan enggak, kerena pemilik sudah percaya dengan saya, selain itu pekerjaan saya kan nyetir ya mas, enak sendiri mas lebih fokus, kan juga kerja saya hanya mengambil pasir ro watu dari tempat penampungan ke alat penggiling

Dikomentari [F89]: KP

9. Apakah pemilik sering mengontrol pekerjaan atau memberi saran dalam pekerjaan?

Sangat sering ya mas, akan tetapi pengontrolannya terkait dengan alat yang saya gunakan seperti pengecekan pergantian oli, service dan perawatan truk yang saya gunakan, kalo disini ya sehabis di pake trunya saya cuci dulu mas.

Dikomentari [F90]: KP

10. Adakah aturan dalam industri ini? Jika ada jelaskan

Untuk aturan industri disini ya kayak masuk jam 7 sampai jam 4 ada juga jam lebur, trus ada jam istirahat jam 12 sampai jam 1, trus kalo kita berkerja lebih dari jam 4 maka dihitung lembur, trus kalo tanggal merah tapi disuruh masuk gajinya dihitung gaji lembur. Untuk pekerjaan disini kita menjalankan K3 mas, kita harus harus pake helm rompi sepatu yang sesuai dengan standar, selain itu juga di tuntut untuk menjaga kebersihan,

Dikomentari [F91]: NM

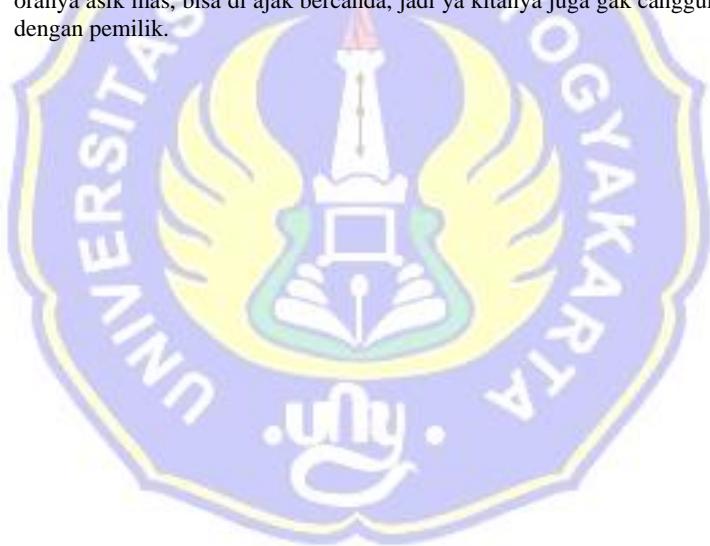
11. Apakah ada aturan mengikat seperti kontrak dan sebagainya? Jika ada apa saja?

Kalo aturan yang mengikat enggak mas, ya Cuma aturan itu jam kerja jam istirahat, menjalankan K3, kalo aturan itu mungkin terkait gaji mas, kalo disini kebanyakan industri di bayar gajinya satu minggu sekali, kalo disini dibayarnya satu bulan sekali, jadi kayak kita pekerja kantor, kalo bekerja banyaknya awal bulan, yo ngarasakke pait.

Dikomentari [F92]: NM

12. Apakah anda merasa senang bekerja disini?

Ya seneng mas di sini tu enak, pemiliknya enak mas, kalo di sini pak Yayak tu oranya asik mas, bisa di ajak bercanda, jadi ya kitanya juga gak canggung lah mas dengan pemilik.



PEDOMAN WAWANCARA UNTUK KARYAWAN INDUSTRI

Tanggal wawancara : 3 April 2013

Waktu Wawancara : 17.10

Tempat : CV. Qartcon

A. Identitas Informan

Nama : ADI

Umur : 22

Jenis kelamin : laki-laki

Pendidikan : SMA

Alamat : Temanggung

Karyawan : karyawan CV. Qartcon bagian OB/ penjaga malam

B. Daftar Pertanyaan

1. Sejak kapan anda menjadi karyawan di industri ini?

Bulan November 2016

2. Apa yang menjadi alasan anda menjadi karyawan di industri ini?

Awalnya Cuma di ajak kaka saya dari pada di rumah,trus disini kerjanya enak dan ringan, kalau keahlian khusus belum ada, karena saya untuk saat ini hanya bekerja sebagai penjaga malam dan OB, akan tetapi untuk saat ini saya lagi belajar nyupir truk dan loader, di ajarin sama pak Yayah dan karyawan lainnya mas.

Dikomentari [F93]: JR

3. Mayoritas pekerja di sini dari mana

Dari daerah sekitar industri wilayah Bimomartani

4. Apakah ada pelatihan dari pemilik industri terhadap pekerja?

Ada, kalau saat ini saya baru disuruh belajar nyupir mas, nyupir truk sama loder. Tapi baru belajar, kalo pekerjaan yang saat ini juga malam sama OB mas.

Dikomentari [F94]: KP

5. Bagaimana hubungan yang terjalin antara anda dengan pemilik?

Bagus mas, kerena kita saling menukar motivasi, jadi kadang ngasih arahan "ben pie tetep maju"

6. Bagaimana hubungan yang terjalin antara anda dengan karyawan?

Baik, kami disini sudah kayak suadara sendiri, walau saya disini baru ya mas mereka bisa langsung akrab gitu mas, trus saling bantu membantu, contohnya sama mas Arif saya belajar nyupir truk diajarin mas Arif, kalo sama dia kan masih seumuran mas jadi tambah enak gak ada rasa pekewoh mas nek ngomong dan lain sebagainya.

Dikomentari [F95]: KP

7. Apakah anda memiliki hubungan dengan yang lain seperti kerabat atau teman?

Iya ada mas, saya masuk industri ini juag di ajak kaka sama yang asalnya dari temanggung juga sama juga kerja di bagian jaga malam,

Dikomentari [F96]: JR

8. Apakah pemilik industri memberikan kepercayaan penuh atau ada campur tangan dalam pekerjaan anda?

Ada campur tangannya mas, kaeran sama masih baru ya mungkin masih sering diawasi. Ya Cuma di cek hasil kerja yang saya lakukan.

Dikomentari [F97]: KP

9. Apakah pemilik sering mengontrol pekerjaan atau memberi saran dalam pekerjaan?

Kadang kadang mas, tapi dalam memberi saran atau pengontrolan itu gak tegang gitu mas, asik bosnya jadi kalau beri saran itu dengan santai tapi tetep serius walau kadang sambil gojekakan mas, ngasih nasehatnya dengan bahasa gojek kalo ada yang kurang, mungkin karena saya juga masih baru ya mas, jadi kalo ngasih saran juga masih banyak, hehehe

Dikomentari [F98]: PK

10. Adakah aturan dalam industri ini? Jika ada jelaskan

Ada aturan, yang pertama harus tertip, kebersihan harus di jaga, keselamatan diri saat bekerja harus dijaga. Aturan kehadiran ya sama jam 7 sampai jam 4, karena saya tidur di basecamp jadi mungkin saya gak telat ya mas, heheh kadang malam itu udah banyak yang mulai antri para pembeli jadi juga harus sigap membuka gerbang depan kalau sewaktu-waktu pembeli datang di malam hari,

Dikomentari [F99]: NM

11. Apakah ada aturan mengikat seperti kontrak dan sebagainya? Jika ada apa saja?
Kalau aturan mengikat disini gak ada, tapi disini saya dijadikan pegawai tetap mas.

Dikomentari [F100]: JR

12. Apakah anda merasa senang bekerja disini?
Ya senang mas, kerja sisini tu yang emang kita harus telaten tapi gak tegang gitu mas, orang yang kerja disini juga enak mas.

Dikomentari [F101]: KP



PEDOMAN WAWANCARA UNTUK KARYAWAN INDUSTRI

Tanggal wawancara : 4 April 2017

Waktu Wawancara : 14.20

Tempat : CV. Watu Telu

C. Identitas Informan

Nama : Padiyo

Umur : 40

Jenis kelamin : Laki-laki

Pendidikan : SMP

Alamat : Giyan Bimomartani Ngemplak Sleman

Pekerjaan : Karyawan di CV. Watu Telu bagian Administrasi keuangan

D. Daftar Pertanyaan

1. Sejak kapan anda menjadi karyawan di industri ini?

Kalo di industri sejak 2014, tapi sebetulnya saya bekerja dengan bapak Danang sudah lama mas, dulu bekerja di pitikan yang ngelola kelauarga dari bapak danang mas, tapi trus ganti ke spilt ini saya masih iku bapak Danang sampai saat ini

Dikomentari [F102]: KP

2. Apa yang menjadi alasan anda menjadi karyawan di industri ini?

Disamping dekat dengan rumah, “intine cerak karo omah”, mas selain itu saya juga sudah kenal dengan bapak Danang lama,

Dikomentari [F103]: JR

3. Mayoritas pekerja di sini dari mana

Dari sekitar sini saja, tapi ada 2 orang yang dari klaten, 1 orang dari gombong, tapi mayoritas orang sekitar sini mas,

Dikomentari [F104]: JR

4. Apakah ada pelatihan dari pemilik industri terhadap pekerja?

Dulu Cuma di kasih istilahé statetgi mas, “misale koe ki kudu ngene, nek masalah ngene le ngrampungke ngene”, ya bagian keuangan pencatatan

Dikomentari [F105]: KP

5. Bagaimana hubungan yang terjalin antara anda dengan pemilik?

Baik baik saja mas, karena saya sudah lama ikut bapak Danang jadi sudah deket juga mas dengan bapak danang.

Dikomentari [F106]: KP

6. Bagaimana hubungan yang terjalin antara anda dengan karyawan?

Apakah anda memiliki hubungan dengan yang lain seperti kerabat atau teman?
Tidak, Cuma tetangga aja mas, ya kalo udah sama tetangga sendiri kan ya udah deket akrab lah mas, “wong deso mas dadine yo koyo sedulur dewe”.

7. Apakah pemilik industri memberikan kepercayaan penuh atau ada campur tangan dalam pekerjaan anda?

Yang memberi kepercayaan penuh mas, mungkin saya juga sudah lama juga bareng mas Danang sejak ikut di kandang jadi kalo kepercayaan yang sudah percaya

Dikomentari [F107]: KP

8. Apakah pemilik sering mengontrol pekerjaan atau memberi saran dalam pekerjaan?

Sering mas, kayak perkebanginan bagaimana penjualan hari ini, bersih-bersih

Dikomentari [F108]: KP

9. Adakah aturan dalam industri ini? Jika ada jelaskan

Ada aturannya jika masuk ya harus jam 7 yang pulang jam 4 selain itu jika karyawan telat ada potongan gaji, kalo gak bisa hadir bisa langsung hubungin mas Danang atau saya, jadi bisa sms maupun telepon.

Dikomentari [F109]: NM

10. Apakah ada aturan mengikat seperti kontrak dan sebagainya? Jika ada apa saja?
Enggak ada

11. Apakah anda merasa senang bekerja disini?

Senang mas, ya senenge istilahnya aturannya ora ribet, sing penting awak dewe ngikutin aturan kene, rasah neko-neko

Dikomentari [F110]: KP

PEDOMAN WAWANCARA UNTUK KARYAWAN INDUSTRI

Tanggal wawancara : 4 April 2013

Waktu Wawancara : 14.30

Tempat : CV. Watu Telu

E. Identitas Informan

Nama : Pak Wanto

Umur : 43

Jenis kelamin : Laki-laki

Pendidikan : SD

Alamat : Kebur Kidol Argomulyo Cangkringan

Pekerjaan : Karyawan CV. Watu Telu bagian lansir truk dan supir loader

F. Daftar Pertanyaan

1. Sejak kapan anda menjadi karyawan di industri ini?

Sejak tahun 2014 akhir

2. Apa yang menjadi alasan anda menjadi karyawan di industri ini?

Pertama kebutuhan mas, kedua dekat juga dengan rumah, bisa pulang setiap hari.

Gak begitu banyak uang untuk biaya transpot, jadi uangnya bisa di simpan

Dikomentari [F111]: JR

3. Mayoritas pekerja di sini dari mana

Wonosari, gombong, sleman cangkringan, tapi lebih banyak orang sini

Dikomentari [F112]: JR

4. Apakah ada pelatihan dari pemilik industri terhadap pekerja?

Yaaa kalo latian bengkel mas, yaaa sekarang kan saya operator louder mas, awalnya juag di ajarin mas, selain menajdi operator juga harus bisa bengkel mas, bila mungkin ada kerusakan pada louder sama mesin giling akan tetapi kalau untuk mesin giling cuma yang simple-sempel.

Dikomentari [F113]: KP

5. Bagaimana hubungan yang terjalin antara anda dengan pemilik?

Yo nek buhungan ngene iki mas biasa saja siliturahmi mas, deket mas, intine saling pengertian lah mas

6. Bagaimana hubungan yang terjalin antara anda dengan karyawan?

Hubungane ya apik paik wae mas. Biasa

7. Apakah anda memiliki hubungan dengan yang lain seperti kerabat atau teman?

Onten katah, yo hubungane kanca kerja lah mas

8. Apakah pemilik industri memberikan kepercayaan penuh atau ada campur tangan dalam pekerjaan anda?

Ya nek kepercayaan tidak memberi kepercayaan penuh mas, ya Cuma saling ngerti lah mas. Masalah kerjaan endi sing iso dikerjakne dewe yo yo bareng mas, contoh kepercayaan penuh yo operator loader mas, kan saya operator itu mindahkan bahan jadi ke truk pembeli jadi saya ya harus bisa jujur dengan pembeli, misale dia beli berapa ya ngasih sesuai dengan jumlah belu mas, jujur karo jumlah muatan, kalo saya jujur kan nanti pembeli juga percaya mas, pembeli puas kan datang lagi ke sini,

Dikomentari [F114]: KP

9. Apakah pemilik sering mengontrol pekerjaan atau memberi saran dalam pekerjaan?

Tiap hari mas, contohnya kayak ngegris, trus control alat yang saya gunakan, mungkin kalo sudah ada yang kurang pas atau kurang layak ya di ganti, biar nyaman juga kan mas saya dalam bekerja,

Dikomentari [F115]: KP

10. Adakah aturan dalam industri ini? Jika ada jelaskan

Aturannya, aturan muat, aturan ukuran, aturan perataan muatan, aturan kerja jam 7 sampai jam 4

Dikomentari [F116]: NM

11. Apakah ada aturan mengikat seperti kontrak dan sebagainya? Jika ada apa saja?

Enggak mas di sini gak ada sistem harian

12. Apakah anda merasa senang bekerja disini?

Seneng mas, soale deket, trus tiap haris bisa pulang, kalo minta ijin yang bisa pulang
asal ijinnya dapat di percaya ya di perbolehin

Dikomentari [F117]: KP



PEDOMAN WAWANCARA UNTUK KARYAWAN INDUSTRI

Tanggal wawancara : 4 April 2013

Waktu Wawancara : 10.37

Tempat : CV. Kurnia Alam Merapi (KAM)

G. Identitas Informan

Nama : Bapak Supri
Umur : 35
Jenis kelamin : Laki-Laki
Pendidikan : S1 Ekonomi
Alamat : Giyan Bimomartani Ngemplak Sleman
Pekerjaan : Mandor di CV. Kurnia Alam Merapi

H. Daftar Pertanyaan

1. Sejak kapan anda menjadi karyawan di industri ini?
Sejak tahun 2013
2. Apa yang menjadi alasan anda menjadi karyawan di industri ini?
Opo yo, motifasine ya selain ingin belajar bidang baru, senang juga kerja lapangan, apa lagi yang punya masih saudara. Selain itu kan deket dengan rumah mas.
3. Mayoritas pekerja di sini dari mana
Dari wilayah sekitar.
4. Apakah ada pelatihan dari pemilik industri terhadap pekerja?
Biasane ada traniang 3 bulan, baik atau gak di bekerja bagaimana dia bisa bekerja dengan baik.
5. Bagaimana hubungan yang terjalin antara anda dengan pemilik?
Selama ini ya baik, saya dengan bapak Nardi juga suadara jadi hubungannya baik.
6. Bagaimana hubungan yang terjalin antara anda dengan karyawan?
Baik semua, baiknya itu contohnya kalo ada kesulitan, saling tolong menolong dan diskusi kalo memang harus di diskusikan, sehingga jika ada suatu maslah bisa di selesaikan secara terencana
7. Apakah anda memiliki hubungan dengan yang lain seperti kerabat atau teman?
Ada teman mas untuk karyawan di sini, kan kebanyakan juga tetangga, kalo untuk pemilik kita memiliki ikatan keluarga mas.
8. Apakah pemilik industri memberikan kepercayaan penuh atau ada campur tangan dalam pekerjaan anda?
Kepercayaan iya, tapi enggak semua karena semua dikendalikan oleh pemilik, salah satunya yaitu pemilik hadir setiap hari kecuali kalo ada halangan datang untuk pengecekan.
9. Apakah pemilik sering mengontrol pekerjaan atau memberi saran dalam pekerjaan?
Ya, contohhe nek kalo ada trobel, karyawan gak masuk,
10. Adakah aturan dalam indutri ini? Jika ada jelaskan
Aturan ada, jam hadir, absensi, dan semua juragan yang ngontrol, jam kehadiran jam 7 sampai jam 4 itu kalo lembur, kalo normalnya jam 7.30 sampai jam 15.30
11. Apakah ada aturan mengikat seperti kontrak dan sebagainya? Jika ada apa saja?
Tidak ada
12. Apakah anda merasa senang bekerja disini?
Iya, yo kerena deket dari rumah ya mas.

Dikomentari [F118]: NM

Dikomentari [F119]: KP

Dikomentari [F120]: NM

Dikomentari [F121]: JR

Dikomentari [F122]: KP

Dikomentari [F123]: KP

Dikomentari [F124]: KP

Dikomentari [F125]: NM

PEDOMAN WAWANCARA UNTUK PEMASOK BAHAN BAKU

Tanggal wawancara : 3 April 2014

Waktu Wawancara : 16.27

Tempat : CV. Quartcon

A. Identitas Informan

Nama : Ardian Junet

Umur : 20 tahun

Jenis kelamin : laki-laki

Pendidikan : SMK 2 Depok

Alamat : Giyan Bimomartani Ngemplak Sleman

B. Daftar Pertanyaan

1. Sudah berapa lama anda menjadi pemasok bahan baku?

Saya mulai memasok tu sejak mulainya bisnis di CV Quartcon kira-kira alam berdirinya kan 2015 akhir saya masuk itu awal 2016 itu. Jadi kira kira sudah 1 tahun

2. Apa yang mendorong anda untuk menjadi pemasok bahan baku?

Ya kerena melihat potensi yang sudah ada, selain dekat dengan gunung, trus segi keluarga saya juga di bidang seperti ini ayah sebagai pemasok bahan baku batu untuk industri gergaji batu yang dimiliki juga oleh keluarga saya, ya jadi saya ngikut saja, ya mungkin itu mas pengaruh keluarga

Dikomentari [F126]: JR

3. Bahan baku yang anda pasok kepada industri pengolahan berasal dari mana saja?

Kalo saya sih dari daerah sungai gendol, tarutama sungai Gendol, kalo susah ya cari di lahan daerah cangkringan juga, kalau memang susah cari sampai wilayah Magelang dan klaten asalkan itu masih untung untuk saya.

Dikomentari [F127]: JR

4. Bagaimana anda mendapatkan bahan baku?

Kemarin sempat sulit mas, karena masalah perijinan, bego atau alat berat di larang, perijinan susah, trus akhirnya saya berusaha untuk mencari tenaga, jadi jadi tenaga manual orang itu. Kalo saat ini semua pemasok di wilayah sini pake tenaga manual, manual orang ini mas.

Dikomentari [F128]: HBT

5. Apa yang anda lakukan jika sulit mendapatkan bahan baku?

Itu kalo awalnya sebelum manual karena sulit ijin bego dilarang menambang, dulu di klaten pas masih bisa ambil di daerah klaten, trus kalo untuk wilayah dekat kayak sleman sama klaten sudah memang gak bisa saya pernah juga ambil di wilayah Magelang mas Srumbung kan disana udah ada ijinnya juga

Dikomentari [F129]: HBT

6. Kendala apa saja yang anda alami untuk mendapatkan bahan baku?

Kendalan mungkin dari segi daerah mas, kan pabrik tu minta bahan dengan kualitas bagus, naah padahal untuk mencari bahan bagus harga juga mahal, ya kadang kalo sulit dan pabrik masih menempakan harga yang rendah juga itu baru kendala. Kalo untuk akses jalan untuk medan gak begitu mas kerena truck memang di rancang, api kalo lewat desa-desa itu penduduk kadang tidak suska trus kita juga harus cari jalan lain, dan biasanya juga tambah biaya terkait dengan konsumsi solar.

Dikomentari [F130]: HBT

7. Bagaimana hubungan anda sebagai pemasok dengan pemilik industri pengolahan?

Kalo masalah hubungan baik-baik saja ya mas, wong kadang, seumpama dari pabrik ada proyek kirim kemana saya di ajak jadi pengirim hasil bahan baku. hubungan saya dengan pemilik ya baik mas, pemilik juga sudah percaya dengan

Dikomentari [F131]: JR

kualitas barang saya ya kadang juga di percaya untuk mengantar hasilnya ke pembeli kalo ada proyek.

Dikomentari [F132]: KP

8. Bagaimana anda menjaga kepercayaan pemilik industri terkait bahan baku anda?

Ya untuk menjaga kepercayaan gampang mas, kita kan di awal sudah bikin kesepakatan mas, kalo kesepakatan itu kita ikuti dan itu juga menguntungkan buat kita yang kita pasti ikuti, simple aja sih mas kayak kita tinggal kirim aja bahan yang bagus warna pasih batu hitam, trus kayak aturan muat berapa kubik, trus ada aturan ngirim juga, jadi kita kalo kesepakatan maksimal 6 kali yang rata-rata lah 5 kali itu juga tergantung kondisi di lahan mas, kalo antri banyak ya kita juga pasti ngabarin, kan nanti setalah ngirim juga harus laporan dulu, trus kayak aturan pembayaran, kalo di sini kan pembayaran di kasih di akhir mas, 1 minggu sekali enggak sehari dapat berapa kirim langsung di bayar.

Dikomentari [F133]: KP

9. Bagaimana hubungan anda dengan pemasok lainnya?

Hubungan dengan pemasok lainnya ya baik mas, kita juga harus akrab dengan pemasok lain kan kebanyakan pemasok disini juga satu desa mas, kayak saya dengan bapak saya walau satu keluarga kita tetap menjalankan usaha masing masing, tapi ya tetap bantu membantu mas, kayak saling berbagi informasi dimana depo yang masih buka, trus kalao ada temen sesama pemasok mengalami masalah kayak as patah, ban bocor gak bawa cadangan kita ya saling bantu mas, trus kalau ada temen yang mengalami halangan kayak dulu ada posisi muat mau ke base camp ada temen yang truknya terguling yang kita bantu efakuasi, jadi walau disini gak cuma saya yang jadi pemasok tapi ada beberapa ya kita saling bantu membantu, trus kadang kita juga jajian mau ambil bahan baku dimana jam berapa biar ada temennya gitu mas, heheh

Dikomentari [F134]: NM

Dikomentari [F135]: JR

10. Adakah aturan yang terjalin antara anda dengan pemilik industri? Jika ada jelaskan

Kalo untuk aturan sih enggak cuma kesepakatan bersama ya itu kayak jumlah muatan , kualitas muatan, aturan setor,

Dikomentari [F136]: JR

11. Apakah ada kesepakatan anda dengan pemilik industri, terkit harga, jumlah pasokan? Jika ada bagaimana?

Kalo itu tetep ada kesepakatannya mas antara pengirim dengan pabrik, kalo disini gak langsung lunas tertahap, 60% di bayarkan trus 40% di tahan, itu udah kesepakatan dengan pemilik dan pengirim lainnya yang ngirim di sini. Kalo masalahnya untung atau enggaknya dengan aturan itu ya tergantung mas, kalo lagi lancar emang untuk karena masih bisa jalan semua armadanya. Trus kesepakatan terkait pengiriman ada mas dan itu juga tergantung dengan timbunan juga kalo pabrik lagi butuh banyak bahan baku kita bisa terus kirim bahan baku maksimal 6 kali, tapi kalo bahan baku masih numpuk trus pengilingan juga pelan , kan bahan baku juga masih ya kita kurangi.

Dikomentari [F137]: NM

12. Manfaat apa saja yang anda peroleh dari hubungan yang anda lakukan dengan pemilik industri?

Manfatnya ya, ya kita bisa nambah relasi, relasi kerja mas, kita bisa ikut proyek kan juga bisa nambah canel lah mas, jadi bisa saling kerja sama lah antara pengusaha, relasi kerja itu seperti seumpama bosku punya teman, temannya punya proyek gedhe dan butuh armada banyak ya , kita bisa ikut disitu.

Dikomentari [F138]: NM

Dikomentari [F139]: NM

Dikomentari [F140]: NM

PEDOMAN WAWANCARA UNTUK PEMASOK BAHAN BAKU

Tanggal wawancara : 4 April

Waktu Wawancara : 11.30

Tempat : Base camp CV. Kurnia Alam Merapi

C. Identitas Informan

Nama : Bapak Sunar

Umur : 52

Jenis kelamin : Laki-laki

Pendidikan : STM

Alamat : Giyan Bimomartani

D. Daftar Pertanyaan

1. Sudah berapa lama anda menjadi pemasok bahan baku?
2-3 tahun
2. Apa yang mendorong anda untuk menjadi pemasok bahan baku?

Dulu karena yunit yang masuk di sini masih di rasa kurang akhirnya saya masukkan yunit saya disini, selain itu biar adanya pemasukan untuk yunit saya, yunit itu truk lo mas

3. Bahan baku yang anda pasok kepada industri pengolahan berasal dari mana saja?

Dari bego, kalo bego tutup ya kita manualan. Ya tergantung mas, kalo di Sleman ada yang buka kita beli di Sleman di wilayah merapi lah mas

Dikomentari [F141]: HBT

Dikomentari [F142]: JR

4. Bagaimana anda mendapatkan bahan baku?

Dari manual, karen sekarang bego pada tutup karena adanya aturan saat ini bego dilarang kita lakukan secara manul, sengan mengandalkan orang-orang yang kita pekerjaakan untuk megambil secara manual

Dikomentari [F143]: JR

Dikomentari [F144]: HBT

5. Apa yang anda lakukan jika sulit mendapatkan bahan baku?

Kalo sulit ini tergantung mas, kalo memang sulit karena adanya aturan ya kita juga “leren kek”, biar nanti base camp memaksimalkan di persedian yang dia miliki. Trus kalo solusi ya mas mungkin kita lihat dulu wilayah mana yang akan di ambil kalo di wilayah sini tutup ada pilihan daerah Srumbung Magelang atau wilayah Klaten, itupun kita juga lihat dulu ongkosnya, lihat untung atau enggak kitanya,

Dikomentari [F145]: HBT

Dikomentari [F146]: JR

6. Kendala apa saja yang anda alami untuk mendapatkan bahan baku?

Kendala ya banyak mas, ya kaya bahan bakunya perusahan kurang cocok ya kita gak berani ambil mas, kita sudah menjadikan langganan di sini kita juga harus memberikan yang baik lah mas, trus kalo kita gak ada tenaga manualan ya yunit juga berhenti, cari tenaga manualan juga susah mas sekarang

Dikomentari [F147]: HBT

Dikomentari [F148]: KP

7. Bagaimana hubungan anda sebagai pemasok dengan pemilik industri pengolahan?

Selama ini baik.

8. Bagaimana anda menjaga kepercayaan pemilik industri terkait bahan baku anda?

Dari kualitas bahan baku, tonase atau muatan bahan baku kita mas, jadi awal masuk tu kita ada kesepakatan dengan pemilik terkait dengan jumlah kualitas bahan baku ya hitam bagus lah mas gak merah warna pasinya dan batunya, selain itu ya jumlah muatan kita harus sesuai dengan kesepakatan, trus jumlah pasokan perhari yang kita harus kirim kalo disini maksimal 6 kali sehari, untuk

jumlah pasokan sih kadang berubah ya mas karena mandornya lihat dulu kapasitas tempat penampungan masih banyak atau enggak.

Dikomentari [F149]: KP

9. Bagaimana hubungan anda dengan pemasok lainnya?

Ya hubungan kita baik baik saja mas, kita juga saling berbagi infomasi dengan pemasok lain, kalo contoh adanya depo yang buka, trus ambil demana saja, jadi contoh ya mas, di base camp ini yunit yang masuk disini gak cuma dari satu pemasok tapi ada beberapa pemasok kita rembuk berbagi informasi cari depo yang buka dimana, trus kadang kita saat ke depo juga bersama sama mas, bareng ngorolo mas.

Dikomentari [F150]: JR

10. Adakah aturan yang terjalin antara anda dengan pemilik industri? Jika ada jelaskan

Aturan tertulis tidak ada mas, kalo lisan lebih ke bahan baku yang harus dibawa itu bagus sesuai dengan standar yang sudah ditentukan, tonase bagus. Kalo untuk pengiriman ya sehari itu maksimal 6 kali,

Dikomentari [F151]: NM

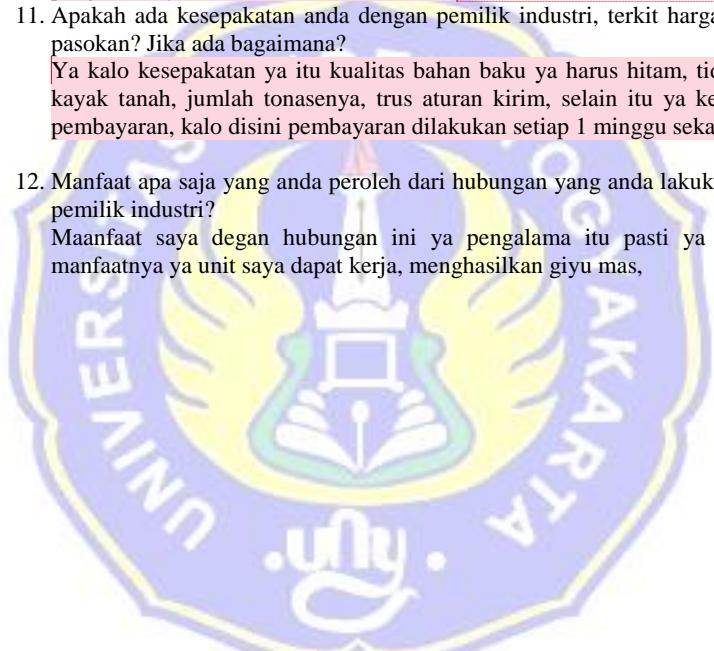
11. Apakah ada kesepakatan anda dengan pemilik industri, terkit harga, jumlah pasokan? Jika ada bagaimana?

Ya kalo kesepakatan ya itu kualitas bahan baku ya harus hitam, tidak merah kayak tanah, jumlah tonasenya, trus aturan kirim, selain itu ya kesepakatan pembayaran, kalo disini pembayaran dilakukan setiap 1 minggu sekali.

Dikomentari [F152]: NM

12. Manfaat apa saja yang anda peroleh dari hubungan yang anda lakukan dengan pemilik industri?

Maanfaat saya dengan hubungan ini ya pengalama itu pasti ya mas, trsu manfaatnya ya unit saya dapat kerja, menghasilkan guyu mas,



PEDOMAN WAWANCARA UNTUK PEMASOK BAHAN BAKU

Tanggal wawancara : 10 April 2017

Waktu Wawancara : 17.10

Tempat : Di Dusun Giyan rumah pemilik pemasok bahan baku

Keadaan Informan :

E. Identitas Informan

Nama : Bayu

Umur : 30 tahun

Jenis kelamin : laki-laki

Pendidikan : SMA

Alamat : Kali Juruk Widodomartani

F. Daftar Pertanyaan

1. Sudah berapa lama anda menjadi pemasok bahan baku?

Saya menjadi pemasok bahan galin sejak 2013, selam 4 tahun ini tapi saya gak langsung di industri ini saya mulai dari langsung ambil berupa pasir ataupun batu untuk proyek, maupun pembangunan rumah atau bagunan-bangunan akan tetapi masuk di KAM (Kurnia Alam Merapi) itu sejak tahun 2015.

2. Apa yang mendorong anda untuk menjadi pemasok bahan baku?

Yang mendorong tu dari segi ekonomi, jadi saya membutuhkan uang untuk biaya anak istri saya jadi saya ini bekerja menadi sopir dari bisnis suami dari mbak saya yang memiliki truk ini, dia memiliki beberapa truk lalu saya ditawarin untuk menjadi supir di tempat mbak saya,

3. Bahan baku yang anda pasok kepada industri pengolahan berasal dari mana saja?

Kalo bahannya dari kebanyakan sungai gendol bisa, opa bisa, sungai kali putih Magelang, Srumbung dan wilayah lereng merapi mas, khususnya sungai sungai yang dilewati aliran lahar dingin kan banyak itu mas pasir batu.

Dikomentari [F153]: JR

4. Bagaimana anda mendapatkan bahan baku?

Kalo untuk mendapatkan kita ikut peraturan industri saya mendapatkan CVnya kalo missal kita buat main buat ambil bahan galian, kalo dulu pake alat berat tapi karena ijin untuk menambang menggunakan alat berat dilarang jadi kita juga berganti menggunakan tenaga manusi, manualan mas

Dikomentari [F154]: HBT

5. Apa yang anda lakukan jika sulit mendapatkan bahan baku?

Jika sulit menemukan bahan baku, ya itu mas ada aturan ketika bego dilarang, alat berat di larang jadi kita larian ke manul, semua ambilnya manual ya kesulitanya bukan terkait mendapatkan bahan baku tapi sulit untuk memenuhi jumlah pasokan, jadi kita biasanya kalo beli dengan alat berat 5-6 kali sesuai aturan abatasan kirim enam kali ya kalo mauulan kita maksimal ya 4 kali per hari biasanya.

Dikomentari [F155]: HNT

6. Kendala apa saja yang anda alami untuk mendapatkan bahan baku?

Kalo untuk kendala adalha kualitas, kan indutri minta bahan baku kualitas yang baik, kalo untuk saya sendiri dari segi kualitas itu sendiri, selain itu kendalanya Cuma adanya aturan alat berat di larang untuk menambang ya kita ke manualan, jadi kendalanya adlah pemebuhan jumlah pasokan.

Dikomentari [F156]: HBT

7. Bagaimana hubungan anda sebagai pemasok dengan pemilik industri pengolahan?

Hubungan saya dengan hubungan industri baik,

8. Bagaimana anda menjaga kepercayaan pemilik industri terkait bahan baku anda?

Kalo peraturan ada atas muatan, misal dari pemilik mematok ukuran muatan, jadi kita udah ada aturan jumlah muatan missal kita harus ngirim untuk sekali kirim 6 kubik yang harus 6 kubik semua, jadi ukuran, selain itu adanya aturan pengiriman yaitu disini 6 kali kirim, trus ya aturan kualitas ya mas.

9. Bagaimana hubungan anda dengan pemasok lainnya?

Hubungan dengan pemasok dengan lainnya baik mas, kan rata rata yang jadi pemasok sini pemiliknya orang sini juga, teman lama semua mas jadi ya baik selama menjadi bahan bagian disini

Dikomentari [F157]: JR

10. Adakah aturan yang terjalin antara anda dengan pemilik industri? Jika ada jelaskan

Itu ada mas, yang kayak tadi kualitas bahan baku, jumlah muatan dan aturan kirim perhari, kalo aturan kirimnya sesuaikan dulu sama permintaan pemilik butuh berapa kali. Itu ada mas, itu gini jadi kalo di CV yang saya ikuti ini gendongan mas, jadinya kita tinggal modal solar nanti untuk hasil gaji sopir nanti civi mas, maksudnya gini mas “misalle 1 retase 370 ewu sekali jalan, jadi sekali jalan, dadi sak retasi, solar 50ribu, sopir 100 jadi sisinya armadanya untuk bayar porlat pemerintah, portal warga, dll dan, trus untuk pasir ya kita nanti uanganya sendiri mas, jadi untuk pembayaran armada.

Dikomentari [F158]: NM

11. Apakah ada kesepakatan anda dengan pemilik industri, terkit harga, jumlah pasokan? Jika ada bagaimana?

Ya ada mas, kalo kita di suruh ambil bahan baku yang mereka miliki, semisal di punya lahan kita cuma di bayar sebagai jasa mengambil ,kalo enggak ya kita cari bahan sendiri nanti kita kordinasi dengan basecamp terkait hara. Karena setiap tempat harganya beda walau selisih dikit

Dikomentari [F159]: NM

12. Manfaat apa saja yang anda peroleh dari hubungan yang anda lakukan dengan pemilik industri?

Hasil kerja sama yang di dapat ya katak missal ya mas, kita punya persediaan bahan baku yang banyak, trus kita bingung kemana, udah punya kiriman gak due buangan maksudte mas, dilalah ya manfaate tenan mas, karang yo kenal pemilike dadi luweh gampang omonge mas. “Bro aku radue guwungan nek tak guwang ning gokmu oleh orane tapi regone sakmene,” nah manfaatnya ya kita untung mereka juga untung setia hari mereka selalu butuh bahan baku.

Dikomentari [F160]: JR

DOKUMENTASI



Gambar 1 Foto Bersama Bapak Hidayat pemilik CV. Quartcon. Diambil pada 3 April 2017



Foto2. Bersama Bapak Danang sebagai pemilik CV. Watu Telu. Diambil pada 4 April 2017



Foto 3. Mbak Rumi saat pengecekan lapangan. Diambil pada 4 April 2017



Foto 4. Antrian bembeli di CV. Kurnia Alam Merapi. Diambil pada 4 April 2017



Foto 5. Mesin Giling CV. Watu Telu. Diambil pada 4 April 2017



Foto 6. Proses memasukan pasir dari penapuangn ke truk pembeli di CV. Watu Telu. Diambil pada 4 April 2017



Foto 7. Pengawasan dan pengecekan lapangan oleh Bapak Padiyo di CV. Watu Telu. Diambil pada 4 April 2017

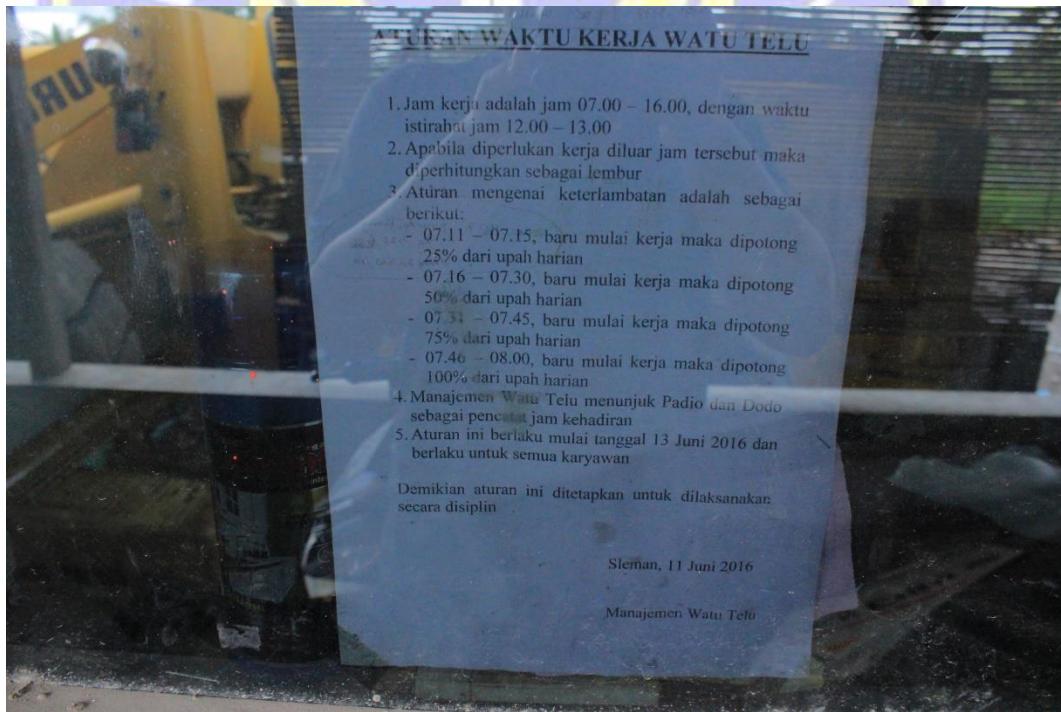


Foto 8. Aturan tertulis jam kehadiran di CV. Watu Telu. Diambil pada 4 April 2017



Foto 9. Salah satu tempat penampungan bahan baku milik CV. Kurnia Alam Merapi. Diambil pada 4 April 2017



Foto 10. Proses pemindahan Pasir ke truk pembeli di CV. Kurnia Alam Merapi. Diambil pada 4 April 2017



Foto 11. Proses pemasukan bahan baku ke truk lansir untuk di masukkan ke dalam mesin giling di CV. Quartcon. Diambil pada 3 April 2017



Foto12. Proses pemasukan bahan baku ke dalam mesin giling di CV. Quartcon.
Diambil pada 3 April 2017



Foto 13. Pembersihan dan pengecekan alat setalah selesai di gunakan pada CV. Quartcon. Diambil pada 3 April 2017



Foto 14. Presensi pulang pengawai di CV. Quartcon. Diambil pada 3 April 2017



Foto 15. Aturan K3L pada industri pengolahan di Dusun Giyan. Diambil pada 3

April 2017



Foto 16. Himbauan untuk selalu mentaati K3 di Indutri pengolahan di Dusun

Giyan. Diambil pada 4 April 2017



Foto 17. Mesin Giling bahan baku. Di ambil pada 4 April 2017



Foto 18. Mesin Giling bahan baku. Di ambil pada 4 April 2017



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
FAKULTAS ILMU SOSIAL
Jalan Colombo Nomor 1 Yogyakarta 55281
Telepon (0274) 548202 Pesawat 247 Fax. (0274) 548201
Laman : fis.uny.ac.id. Email : fis@uny.ac.id.

Nomor : 1075 / UN34.14/LT/2017
Lampiran : 1 bendel proposal
Hal : **Permohonan Izin Penelitian**

29 MAR 2017

Yth.

Direktur CV. Kurnia Alam Merapi

Giyan, Bimomartani, Ngemplak, Sleman
Yogyakarta

Dengan hormat kami bermaksud memintakan izin mahasiswa a.n. :

Nama : MOHAMMAD FARHAN T.
NIM : 13413244014
Program Studi : Pendidikan Sosiologi
Maksud/Tujuan : Penelitian Tugas Akhir Skripsi
Waktu Pelaksanaan : Maret - April 2017
Judul Tugas Akhir : MODAL SOSIAL SEBAGAI STRATEGI KELANGSUNGAN INDUSTRI PENGOLAHAN DI DUSUN GIYAN, BIMOMARTANI, NGEMPLAK, SLEMAN

Atas perhatian, kerjasama, dan izin yang diberikan kami ucapan terima kasih.



Prof. Dr. Ajat Sudrajat, M. Ag.
NIP. 19620321 198903 1 001

Tembuasan :

1. Ka. Subdik FIS UNY
2. Ketua Jurusan Pendidikan Sosiologi
3. Mahasiswa yang bersangkutan



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
FAKULTAS ILMU SOSIAL
Jalan Colombo Nomor 1 Yogyakarta 55281
Telepon (0274) 548202 Pesawat 247 Fax. (0274) 548201
Laman : fis.uny.ac.id. Email : fis@uny.ac.id.

Nomor : 1075 / UN34.14/LT/2017
Lampiran : 1 bendel proposal
Hal : **Permohonan Izin Penelitian**

29 MAR 2017

Yth.

Direktur CV. Quartcon

Giyani, Bimomartani, Ngemplak, Sleman
Yogyakarta

Dengan hormat kami bermaksud memintaikan izin mahasiswa a.n. :

Nama : MOHAMMAD FARHAN T.
NIM : 13413244014
Program Studi : Pendidikan Sosiologi
Maksud/Tujuan : Penelitian Tugas Akhir Skripsi
Waktu Pelaksanaan : Maret - April 2017
Judul Tugas Akhir : MODAL SOSIAL SEBAGAI STRATEGI KELANGSUNGAN INDUSTRI PENGOLAHAN DI DUSUN GIYAN, BIMOMARTANI, NGEMPLAK, SLEMAN

Atas perhatian, kerjasama, dan izin yang diberikan kami ucapkan terima kasih.

Dekan,

Prof. Dr. Ajat Sudrajat, M. Ag.
NIP. 19620321 198903 1 001



Tembuasan :

1. Ka. Subdik FIS UNY
2. Ketua Jurusan Pendidikan Sosiologi
3. Mahasiswa yang bersangkutan



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
FAKULTAS ILMU SOSIAL
Jalan Colombo Nomor 1 Yogyakarta 55281
Telepon (0274) 548202 Pesawat 247 Fax. (0274) 548201
Laman : fis.uny.ac.id. Email : fis@uny.ac.id.

Nomor : 1075 / UN34.14/LT/2017
Lampiran : 1 bendel proposal
Hal : **Permohonan Izin Penelitian**

29 MAR 2017

Yth.

Direktur CV. Watu Telu

Giyan, Bimomartani, Ngemplak, Sleman
Yogyakarta

Dengan hormat kami bermaksud memintaikan izin mahasiswa a.n. :

Nama : MOHAMMAD FARHAN T.
NIM : 13413244014
Program Studi : Pendidikan Sosiologi
Maksud/Tujuan : Penelitian Tugas Akhir Skripsi
Waktu Pelaksanaan : Maret - April 2017
Judul Tugas Akhir : MODAL SOSIAL SEBAGAI STRATEGI KELANGSUNGAN INDUSTRI PENGOLAHAN DI DUSUN GIYAN, BIMOMARTANI, NGEMPLAK, SLEMAN

Atas perhatian, kerjasama, dan izin yang diberikan kami ucapan terima kasih.



Dekan,
Prof. Dr. Ajat Sudrajat, M. Ag.
NIP. 19620321 198903 1 001

Tembusan :

1. Ka. Subdik FIS UNY
2. Ketua Jurusan Pendidikan Sosiologi
3. Mahasiswa yang bersangkutan