



UNIVERSITAS
GADJAH MADA

STRATEGI PENGUSAHA KECIL KERAJINAN BAMBU DALAM MEMASARKAN PRODUKNYA (Studi Kasus di Dusun Brajan, Sendangagung, Minggir, Sleman, Yogyakarta)
ANIS SHOLIHAH, Dr. Bambang Hudayana, M.A.

Universitas Gadjah Mada, 2020 | Diunduh dari <http://etd.repository.ugm.ac.id/>

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL (Bahasa Indonesia)	i
HALAMAN SAMPUL (Bahasa Inggris)	ii
HALAMAN SAMPUL (Bahasa Indonesia)	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI	v
MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
INTISARI	xiv
ABSTRACT.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR TABEL	xvii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
 1.1 Latar Belakang Masalah	1
 1.2 Rumusan Masalah.....	6
 1.3 Tujuan Penelitian.....	7
 1.4 Manfaat Penelitian.....	7



1.5 Kajian Pustaka	8
1.6 Landasan Teori	15
1.7 Metode Penelitian.....	19
1.7.1 Penentuan Lokasi.....	19
1.7.2 Pemilihan Informan.....	19
1.7.3 Teknik Pengumpulan Data.....	20
BAB II Desa Wisata Kerajinan Bambu	22
2.1 Kondisi Wilayah dan Letak Administratif	22
2.2 Keadaan Penduduk.....	23
2.2.1 Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin.....	24
2.2.2 Penduduk Berdasarkan Pendidikan	25
2.2.3 Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian	27
2.3 Sarana dan Prasarana Desa	28
2.4 Profil Perajin dan Pengepul	33
2.4.1 Bapak Sunaryo (Pengepul).....	34
2.4.2 Bapak Gede Supardi (Pengepul)	35
2.4.3 Bapak Triyanta (Pengepul)	37
2.4.4 Bapak Sulisman (Pengepul)	38
2.4.5 Ibu Suyatno (Pengepul)	40
2.4.6 Bapak Maryoto (Buruh).....	41
2.4.7 Ibu Ngatiyem (Buruh)	42
2.4.8 Bu Kustiyah (Buruh)	43
2.5 Sejarah Sentra Kerajinan Bambu Brajan	44
2.6 Produk Kerajinan Bambu.....	47
2.6.1 Peralatan Yang Digunakan Dalam Produksi	48



2.6.2 Proses Pembuatan	49
BAB III PERSAINGAN USAHA	53
 3.1 Aspek Penting dalam Produk Kerajinan	55
 3.2 Persaingan dalam Memberikan Pelayanan	56
 3.3 Persaingan Letak Usaha	58
 3.4 Persaingan Harga.....	60
BAB IV STRATEGI PEMASARAN KERAJINAN BAMBU	62
 4.1 Membangun Kemandirian	62
 4.1.1 Mengutamakan Kualitas Produk	64
 4.1.2 Melakukan Inovasi Produk.....	67
 4.1.3 Melayani secara Tepat Waktu	69
 4.1.4 Menentukan Harga Produk	70
 4.1.5 Memilih dan Menentukan Tempat Usaha	73
 4.1.6 Melakukan Promosi.....	75
 4.1.7 Sistem Distribusi	77
 4.2 Kerjasama dengan <i>Stakeholder</i>.....	80
 4.2.1 Kerjasama dengan Institusi, Lembaga dan Pemerintah	81
 4.2.2 Kerjasama dengan Swasta	85
 4.2.3 Kerjasama dengan Sesama Perajin Bambu	87
 4.2.4 Kerjasama dengan Perajin Non Bambu	89
 4.2.5 Kerjasama dengan <i>Supplier</i> Bahan Baku	90
 4.2.6 Kerjasama dengan Buruh	92



UNIVERSITAS
GADJAH MADA

STRATEGI PENGUSAHA KECIL KERAJINAN BAMBU DALAM MEMASARKAN PRODUKNYA (Studi Kasus di Dusun Brajan, Sendangagung, Minggir, Sleman, Yogyakarta)

ANIS SHOLIHAH, Dr. Bambang Hudayana, M.A.

Universitas Gadjah Mada, 2020 | Diunduh dari <http://etd.repository.ugm.ac.id/>

BAB V PENUTUP.....	95
Kesimpulan.....	95
DAFTAR PUSTAKA.....	100
LEMBAR PERNYATAAN PUBLIKASI	103