

Tesis

HUBUNGAN SUBKONTRAK PENGUSAHA BESAR
DENGAN PENGUSAHA KECIL KONVEKSI
KABUPATEN TULUNGAGUNG



OLEH :

DJOKO SISWANTO MUHARTONO
NIM. 099612240 - M

PROGRAM MAGISTER ILMU-ILMU SOSIAL
PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
1999

**HUBUNGAN SUBKONTRAK PENGUSAHA BESAR
DENGAN PENGUSAHA KECIL KONVEKSI
KABUPATEN TULUNGAGUNG**

TESIS

*Untuk Memperoleh Gelar Magister
Dalam Program Studi Ilmu-Ilmu Sosial
Pada Program Pascasarjana Universitas Airlangga*

Oleh :

DJOKO SISWANTO MUIHARTONO

NIM. 099612240-M

**PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA**

1999

RINGKASAN

Nama : Djoko Siswanto Muhartono
 Judul : Hubungan Subkontrak Pengusaha Besar Dengan Pengusaha Kecil Konveksi Kabupaten Tulungagung

Hubungan subkontrak adalah salah satu pola hubungan produksi dimana pengusaha besar selaku prinsipal yang memberi pesanan untuk dikerjakan oleh pengusaha kecil selaku subkontraktor. Secara konseptual, pola produksi subkontrak diharapkan dapat mengatasi keterbatasan finansial, kapasitas produksi, pemasaran, serta akses kepada pelayanan yang umumnya menjadi kendala bagi pengembangan industri kecil. Pola produksi subkontrak, umumnya banyak dilakukan oleh industri kecil yang bergerak di usaha perakitan, perlogaman, batik, garmen dan termasuk konveksi yang memiliki syarat-syarat, misalnya : memiliki bobot penggunaan tenaga kerja yang tinggi, dapat distandardisasi, dapat dipecah-pecah dalam pembagian kerja terspesialisasi dan sifat permintaannya fluktuatif, artinya semakin tinggi fluktuatif permintaan, semakin besar peluang bagi produk itu dikembangkan melalui sistem subkontrak.

Selanjutnya, hubungan subkontrak tersebut telah menimbulkan pandangan yang berbeda yaitu disatu pihak ada yang berpendapat bahwa hubungan subkontrak dapat mengembangkan atau dapat memodernisasikan pengusaha kecil, dan di lain pihak mengatakan bahwa hubungan subkontrak dapat menimbulkan ketergantungan pengusaha kecil kepada pengusaha besar. Penelitian yang dilakukan di Kabupaten Tulungagung Propinsi Jawa Timur ini, berusaha untuk menjawab permasalahan diatas yang dirumuskan sebagai berikut :

"Apakah dalam hubungan subkontrak tersebut terjadi modernisasi pengusaha kecil (konveksi) atau justru menimbulkan ketergantungan kepada pengusaha besar atau antara modernisasi dan ketergantungan dapat berjalan seiring (*associated dependent development*).

Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan hubungan subkontrak antara pengusaha besar dan pengusaha kecil serta untuk mengetahui apakah hubungan subkontrak tersebut dapat memodernisasikan pengusaha kecil atau justru pengusaha kecil tersebut tergantung pada pengusaha besar.

Disamping itu juga, untuk mengetahui apakah terjadi antara modernisasi dan ketergantungan pengusaha kecil dapat berjalan seiring.

Teori yang dipergunakan untuk menggambarkan fenomena hubungan subkontrak tersebut, dalam penelitian ini ditawarkan teori Max Weber David Mc Clelland dan Alex Inkeles-David H. Smith sebagai perspektif teori ketergantungan.

Penelitian ini, memilih lokasi di Kecamatan Tulungagung dan kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung Propinsi Jawa Timur. Data dan sumber data meliputi : profil wilayah Kecamatan Tulungagung dan Kecamatan Kedungwaru yang diperoleh dari Kantor Kecamatan masing-masing, sejarah singkat perkembangan industri kecil konveksi dari Kantor Depperindag Kabupaten Tulungagung, dan keadaan

hubungan subkontrak yang diperoleh langsung di lokasi penelitian (data primer) dari pengusaha besar dan pengusaha kecil. Penelitian ini menggunakan unit analisis pengusaha kecil konveksi yang melakukan hubungan subkontrak dengan pengusaha besar. mengingat data yang dikumpulkan bersifat kualitatif dan kuantitatif, maka teknik pengumpulan data adalah menggunakan wawancara untuk data kualitatif dan kuisioner untuk data kuantitatif.

Informan yang memberikan informasi sebanyak 25 orang (25 %) dari 100 orang yang dijadikan responden. Namun demikian, yang disajikan dalam laporan penelitian dalam bentuk Tesis ini hanya 16 orang saja.

Informan dipilih secara bebas untuk masing-masing pengusaha besar yang berjumlah 7 orang itu setelah mendapat ijin dari mereka.

Sedangkan responden dengan menggunakan teknik *sequential sampling* atau *multi stage sampling*. Data yang telah terkumpul dianalisis secara deskriptif-kualitatif dengan menggunakan "model analisis interaktif".

Temuan-temuan dari penelitian ini adalah :

Pertama, bahwa pengusaha kecil mengalami modernisasi khususnya nilai kerja keras dan kesediaan terhadap motivasi dan ide baru. Hal ini untuk nilai kerja keras dapat dibuktikan dengan adanya ketepatan waktu dalam penyelesaian pesanan. Sedangkan, nilai modern kesediaan terhadap inovasi dan ide baru ini dapat dibuktikan dengan adanya kesediaan menerima pesanan dengan desain atau pola baru. Dari kedua nilai modern tersebut yang muncul cukup kuat adalah nilai modern kesediaan terhadap inovasi dan ide baru (98 %) daripada nilai modern kerja keras (86 %). Sedangkan, nilai modernisasi kebutuhan berprestasi kurang cukup kuat muncul pada pengusaha kecil konveksi ini (13 %).

Temuan lainnya adalah bahwa latar belakang pendidikan para pengusaha besar, ditemukan bahwa kurang cukup kuat mempengaruhi munculnya nilai modern kerja keras dan kesediaan terhadap inovasi dan ide baru.

Berbeda dengan nilai modern kebutuhan berprestasi, ternyata latar belakang pendidikan pengaruhnya signifikan.

Lamanya hubungan pengusaha kecil dengan pengusaha besar dalam bentuk hubungan subkontrak, ternyata kurang berpengaruh terhadap baik nilai modern kerja keras, kebutuhan berprestasi, maupun kesediaan terhadap inovasi dan ide baru.

Kedua, bahwa ternyata para pemasok bahan baku kain dan pemasaran hasil usaha. Faktor tingkat pendidikan dan lamanya pengusaha kecil berhubungan subkontrak dengan pengusaha besar dalam usaha konveksi, ternyata tidak berpengaruh pada ketergantungan terhadap bahan baku kain dan pemasaran hasil usaha. Jadi pengusaha kecil tersebut mandiri atau tidak tergantung pada teknologi, keuangan dan tenaga kerja. Posisi tawar yang seperti inilah yang menyebabkan pengusaha kecil konveksi di Kabupaten Tulungagung tidak pernah mandiri atau lepas dari hubungan subkontrak tersebut. Hal ini dibuktikan dengan data lapangan bahwa kebutuhan berprestasi sebagai salah satu nilai modern, tidak muncul dari pengusaha kecil.

Ketiga, bahwa meskipun ketergantungan pada bahan baku (kain) dan pemasaran hasil usaha adalah sangat tinggi, tetapi munculnya nilai-nilai modern itu adalah signifikan atau dengan perkataan lain terjadi modernisasi (pembangunan) yang tergantung yang hanya terikat-sertakan (*associated-dependent development*).

UCAPAN TERIMA KASIH

Hubungan subkontrak adalah suatu tipe pola produksi yang terjadi berdasarkan proses pembentukannya meliputi: *pertama*, pola produksi subkontrak yang terbentuk atas kesamaan kepentingan secara fungsional antara pengusaha besar sebagai prinsipal yang memberikan pesanan kepada pengusaha kecil sebagai subkontraktor yang mengerjakan pesanan. *Kedua*, pola produksi subkontrak yang terjadi akibat adanya intervensi suatu kebijakan (negara). Penelitian ini difokuskan pada pola pertama yaitu yang secara alamiah terjadi dan tidak dalam bentuk intervensi pemerintah. Penelitian yang dilakukan di Kecamatan Tulungagung dan Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung, berusaha menjawab atas persoalan apakah dengan melakukan hubungan subkontrak dengan pengusaha besar, pengusaha kecil dapat menerima nilai-nilai modernisasi seperti yang tercermin pada perilaku pengusaha besar atau lebih mengarah kepada ketergantungan yang tinggi kepada pengusaha besar.

Hasil penelitian atau temuan yang ada menunjukkan bahwa pengusaha kecil dapat mentransformasikan nilai-nilai modern dari pengusaha besar, namun mereka menjadi sangat tergantung pada bahan baku kain dan akses pasar ketika berhubungan usaha dengan pengusaha besar dalam pola hubungan subkontrak.

Ide dan informasi yang tercantum pada laporan penelitian yang berupa tesis ini adalah mencerminkan usaha, sumbangan kritik yang konstruktif dan dukungan dari

Prof. A. Ramlan Surbakti, M.A., Ph.D., selaku Dosen Pembimbing/Penguji dengan kesibukannya sebagai anggota Tim Penyusun Undang-undang Pemilu 1999, anggota Panwaslu Pusat dan juga pada forum diskusi, seminar ataupun sebagai promotor Doktor, beliau masih dengan teliti dan sabar membimbing tesis saya. Saya juga terima kasih kepada yang terhormat Prof. Soetandyo Wignyosobroto, MPA., Dr. Hotman M.Siahaan, Dede Oetomo, Ph.D., Dr. Daniel T.Sparringa dan Drs. Priyatmoko, M.A. selaku Dosen Penguji. Kritik-kritik beliau sangat bermanfaat bagi penyempurnaan tesis saya. Terima kasih juga saya sampaikan kepada teman-teman yaitu: Gatut Priyowidodo, Sugeng, FX.Sri Sadewo, Gufron dari Pascasarjana Universitas Airlangga atas bantuannya. Saya juga berterima kasih kepada Drs. Syamsul dan Drs. Agustinus Soedaryono dari Kantor Depperindag Kabupaten Tulungagung atas bantuannya terutama pada saat mengumpulkan data lapangan serta terima kasih pula kepada : Wijang, Hariyani dan Eko yang membantu dalam proses pengetikan.

Yang terakhir saya ucapkan terima kasih kepada isteri saya Sri Purborini dan anak saya Johan Syahputra yang dalam pengertian dan kesabarannya sehingga saya dengan rasa cinta dan motivasi yang tinggi dapat menyelesaikan laporan penelitian ini.

Surabaya, September 1999

Djoko Siswanto Muhartono

DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	iii
UCAPAN TERIMA KASIH.....	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
BAB I : PENDAHULUAN	1
Latar Belakang Masalah	1
Permasalahan	4
Tujuan Umum	5
Tujuan Khusus	5
BAB II : TINJAUAN PUSTAKA	6
Perspektif Teori Modernisasi	6
Perspektif Teori Ketergantungan	12
BAB III : METODE PENELITIAN	24
Lokasi Penelitian	24
Macam Data dan Sumber Data	25
Unit Analisis	25
Teknik Pengumpulan Data	26
Teknik Analisis Data	29
BAB IV : SETTING PENELITIAN	32
Profil Kecamatan Tulungagung	32
Profil Kecamatan Kedungwaru	37
Sejarah Singkat Perkembangan Industri Kecil Konvoksi Kabupaten Tulungagung	43
Keadaan Hubungan Subkontrak	47

BAB V : TEMUAN DATA DAN ANALISIS	50
Identitas Pengusaha Kecil Konveksi	50
Modernisasi Pengusaha Kecil Konveksi	62
Ketergantungan Pengusaha Kecil Konveksi	74
 BAB VI : MODERNISASI DAN KETERGANTUNGAN PENGUSAHA KECIL KONVEKSI PADA HUBUNGAN SUBKONTRAK DI KABUPATEN TULUNGAGUNG	 82
Modernisasi Pengusaha Kecil Konveksi	82
Ketergantungan Pengusaha Kecil Konveksi	84
Modernisasi dan Ketergantungan Pengusaha Kecil Konveksi	86
 BAB VII : KESIMPULAN DAN IMPLIKASINYA	 91
Kesimpulan	91
Implikasi Teoritik dan Praktis	94
 DAFTAR PUSTAKA	 99

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1 : Tipe Usaha Berdasarkan Jumlah Pemasok dan Pembeli	19
Tabel 2 : Definisi Konsep dan Indikator Modernisasi dan Ketergantungan Pengusaha Kecil Konveksi	23
Tabel 3 : Keadaan Usaha Kecamatan Tulungagung Tahun 1997/1998	33
Tabel 4 : Penduduk Menurut Jenis Kelamin Kecamatan Tulungagung Tahun 1997/1998	34
Tabel 5 : Penduduk Menurut Kewarganegaraan Kecamatan Tulungagung Tahun 1997/1998	34
Tabel 6 : Penduduk Menurut Agama Kecamatan Tulungagung Tahun 1997/1998	35
Tabel 7 : Penduduk Menurut Usia Kecamatan Tulungagung Tahun 1997/1998.....	36
Tabel 8 : Penduduk Menurut Pendidikan Kecamatan Tulungagung Tahun 1997/1998	37
Tabel 9 : Keadaan Usaha Kecamatan Kedungwaru Tahun 1997/1998	38
Tabel 10 : Penduduk Menurut Kewarganegaraan Kecamatan Kedungwaru Tahun 1997/1998	39
Tabel 11 : Penduduk Menurut Jenis Kelamin Kecamatan Kedungwaru Tahun 1997/1998	40
Tabel 12 : Penduduk Menurut Agama Kecamatan Kedungwaru Tahun 1997/1998	41
Tabel 13 : Penduduk Menurut Usia Kecamatan Kedungwaru Tahun 1997/1998.....	42
Tabel 14 : Penduduk Menurut Pendidikan Kecamatan Kedungwaru Tahun 1997/1998	43

Tabel 15 : Distribusi Pengusaha Kecil Menurut Umur	51
Tabel 16 : Distribusi Pengusaha Kecil Menurut Jenis Kelamin	52
Tabel 17 : Distribusi Pengusaha Kecil Menurut Agama	53
Tabel 18 : Distribusi Pengusaha Kecil Menurut Suku Bangsa	54
Tabel 19 : Distribusi Pengusaha Kecil Menurut Pendidikan	54
Tabel 20 : Distribusi Pengusaha Kecil Menurut Lamanya Hubungan Subkontrak Dengan Pengusaha Besar	55
Tabel 21 : Ketepatan Waktu Penyelesaian Pesanan	62
Tabel 22 : Tingkat Pendidikan dan Ketepatan Waktu Penyelesaian Pesanan ..	63
Tabel 23 : Lamanya Hubungan Subkontrak dan Ketepatan Waktu Penyelesaian Pesanan	64
Tabel 24 : Permintaan Tambahan Pesanan	66
Tabel 25 : Tingkat Pendidikan dan Permintaan Tambahan Pesanan	67
Tabel 26 : Lamanya Hubungan Subkontrak dan Permintaan Tambahan Pesanan	68
Tabel 27 : Kesiediaan Menerima Pesanan Dengan Desain atau Pola Baru	70
Tabel 28 : Tingkat Pendidikan dan Kesiediaan Menerima Pesanan Dengan Desain atau Pola Baru	71
Tabel 29 : Lamanya Hubungan Subkontrak dan Kesiediaan Menerima Pesanan Dengan Desain atau Pola Baru	71
Tabel 30 : Ketergantungan Pada Bahan Baku Kain	75
Tabel 31 : Ketergantungan Pada mesin jahit	76
Tabel 32 : Ketergantungan Pada Modal Uang	77
Tabel 33 : Ketergantungan Pada Tenaga Kerja	79
Tabel 34 : Ketergantungan Pada Pemasaran Hasil Usaha	80

Tabel 35 : Pengerjaan Pesanan Dan Ketergantungan Pada Bahan Baku Kain	88
Tabel 36 : Permintaan Tambahan Pesanan Dan Ketergantungan Pada Bahan Baku	88
Tabel 37 : Koneksi Pengerjaan Desain Baru Dan Ketergantungan Pada Bahan Baku	88
Tabel 38 : Pengerjaan Pesanan Dan Ketergantungan Pada Pemasaran Hasil Usaha	89
Tabel 39 : Permintaan Tambahan Pesanan Dan Ketergantungan Pada Pemasaran Hasil Usaha	89
Tabel 40 : Koneksi Pengerjaan Desain Baru Dan Ketergantungan Pada Pemasaran Hasil Usaha	90

BAB I PENDAHULUAN



Latar Belakang Masalah

Keberadaan Usaha kecil semakin memegang peranan penting di dalam menunjang perekonomian, baik pada tingkat lokal, daerah, regional maupun nasional. Industrialisasi telah mengakibatkan transformasi struktural di Indonesia. Pola pertumbuhan ekonomi secara sektoral kelihatannya sejalan dengan kecenderungan proses transformasi struktural yang terjadi di beberapa negara dimana terjadi penurunan kontribusi sektor pertanian (sering disebut sektor primer), sementara kontribusi sektor sekunder dan tersier cenderung meningkat. Singkatnya, sektor industri manufaktur muncul menjadi penyumbang nilai tambah yang dominan dan telah tumbuh pesat melampaui laju pertumbuhan sektor pertanian. Di sini, terjadi dualisme dalam sektor manufaktur, juga terjadi antara industri kecil dan kerajinan rumah tangga yang berdampingan dengan industri menengah dan besar.

Dalam kenyataannya, meskipun terjadi dualisme, namun antara ketiga kelompok industri kecil tersebut dapat menjalin hubungan dalam berbagai pola yang meliputi : inti-plasma, subkontrak, dagang umum, warabala, keagenan dan bentuk-bentuk lain.¹ Untuk kepentingan penelitian ini dipilih hubungan subkontrak, dengan pertimbangan bahwa adanya subkontrak pengusaha kecil dapat memanfaatkan hubungan itu untuk pengembangan usahanya.

¹ Dalam Undang-undang RI Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil, bahwa istilah "hubungan pengusaha kecil dengan pengusaha menengah dan besar" disebut "kemitraan". Lihat Pasal 27.

Subkontrak merupakan produksi dengan jalan desentralisasi produksi, yaitu dari prinsipal sebagai pemberi order ke subkontraktor sebagai yang mengerjakan order. Ada 2 (dua) tipe pola produksi subkontrak², yang terjadi di Indonesia berdasarkan proses pembentukannya. Pertama, pola produksi subkontrak yang terbentuk atas kesamaan kepentingan secara fungsional antara pihak prinsipal dan subkontraknya, di mana ciri ekonomis lebih mewarnai terpolanya hubungan tersebut. Kedua, pola produksi subkontrak yang terjadi akibat adanya intervensi suatu kebijakan (negara). Gagasan ini dilandasi oleh adanya keinginan untuk menjadikan industri kecil sebagai basis perekonomian yang banyak menyerap tenaga kerja. Secara konseptual, pola subkontrak diharapkan dapat mengatasi keterbatasan - keterbatasan finansial, kapasitas produksi, pemasaran, serta akses kepada pelayanan yang umumnya menjadi kendala bagi pengembangan industri kecil.

Subkontrak ini, umumnya banyak dilakukan oleh industri kecil yang bergerak⁴ di usaha perakitan, perlogaman, batik, garmen, konveksi dan usaha lain yang mempunyai syarat³, misalnya : memiliki bobot penggunaan tenaga kerja yang tinggi, dapat distandardisasi, dapat dipecah-pecah dalam pembagian kerja terspesialisasi, dan⁵ sifat permintaannya fluktuatif artinya semakin tinggi fluktuatif permintaan, semakin besar peluang bagi produk itu dikembangkan melalui sistem subkontrak. Sebagai fakta terjadinya sistem subkontrak, yaitu antara industri kap/jok dengan

² Frida Rustiani dan Muspiyati, Usaha Rakyat Dalam Pola Desentralisasi Produksi Subkontrak (Kasus Industri Logam di Tegal), cetakan ke-1, (Bandung : Yayasan AKATIGA, 1996), h.1-2.

³ Hetifah Sjaifudian dan Erna Ermawati Chotim, Dimensi Strategis Pengembangan Usaha Kecil (Subkontrak Pada Industri Garmen Batik), cetakan ke-1, (Bandung: Yayasan AKATIGA, 1994), h. vii.

ASTRA Internasional⁴, industri kecil batik Pekalongan⁵, industri kecil batik dengan PT Dinar Hadi Solo⁶, industri kecil logam di Tegal⁷.

Dari beberapa hasil studi yang terdahulu sehubungan dengan usaha kecil sebagai subkontrak ini, telah memfokuskan antara lain tentang kekurangan modal, pendidikan/ketrampilan operator dan manajemen serta tidak terjadi alih teknologi dan pemasaran (Rachmat, 1985: 226-227; Erna, 1994: 65); motivasi prinsipal dan subkontraktor melakukan hubungan subkontrak (Ahmad, 1985: 249-250; Rachmat, 1985: 266-267; Erna, 1994: 65; Hetifah dan Erna, 1994: vi) bentuk keterkaitan yang terbatas pada teknis, manajerial, keuangan, bantuan bahan baku, penetapan harga, dan hubungan produksi subkontrak pemasaran (Thee Kian Gie, 1985: 230-231; Erna, 1994: 65); keterbatasan jenis produk yang diproduksi (Ahmad, 1985: 249-250; Hetifah dan Erna, 1994: vii); hubungan subkontrak atas kekuatan pasar atau intervensi pemerintah (Thee Kian Gie, 1985: 230-231; Hetifah dan Erna, 1994: vii - viii); posisi subkontraktor (Erna, 1994: 66-67; Hetifah dan Erna, 1994: vii) subkontraktor bertingkat (Frida dan Maspiyati, 1996: 85-86); sistem pembayaran prinsipal ke subkontrak (Erna, 1994: 66; Hetifah dan Erna, 1994: vii-viii); tipe pengusaha (Sairi Erfanie, 1985: 287)

Dengan melihat beberapa masalah yang pernah diteliti sehubungan dengan penelitian tentang subkontrak tersebut di atas, maka penelitian ini akan memfokuskan pada masalah hubungan subkontrak yang dikaitkan dengan

⁴ Baca *Jurnal Ilmu-Ilmu Sosial*, No. 6, Nopember 1994, h. 41-62.

⁵ Baca Erna Ermawati Chotim, *Subkontrak Dan Implikasinya Terhadap Pekerja Perempuan (Kasus Industri Kecil Batik Pekalongan)*, cetakan ke-1, (Bandung: Yayasan AKATIGA, 1994), h. v-77.

⁶ Baca Hetifah dan Erna, *Dimensi . . .*, h. v-67.

⁷ Baca Frida Rustiani dan Maspiyati, *Usaha Rakyat Dalam Pola Desentralisasi Produksi Subkontrak (Kasus Industri Logam di Tegal)* cetakan ke-1, (Bandung: Yayasan AKATIGA, 1996), h. v-86.

modernisasi pengusaha kecil (konveksi) dan ketergantungan pengusaha kecil terhadap pengusaha besar.

Permasalahan

Hubungan subkontrak adalah salah satu pola hubungan produksi yang diprogramkan oleh pemerintah dengan istilah yang dikenal yaitu Bapak-Anak Angkat (BAA). BAA yang dicanangkan pada tahun 1991 sebagai gerakan nasional itu, menimbulkan pandangan yang berbeda yaitu disatu pihak ada yang berpendapat bahwa BAA dapat mengembangkan atau dapat memodernisasikan pengusaha kecil, dan di lain pihak mengatakan bahwa BAA justru menimbulkan ketergantungan pengusaha kecil sebagai Anak Angkat pada pengusaha besar sebagai Bapak Angkat. Perbedaan pandangan tersebut di atas tidak terlepas dari perbedaan makna atas konsep BAA dari pemerintah dan masyarakat sendiri.

Memperhatikan perbedaan pandangan dan makna dari program Bapak-Anak Angkat - khususnya hubungan subkontrak, di Kabupaten Tulungagung Propinsi Jawa Timur, maka peneliti merumuskan permasalahan sebagai berikut : "Apakah dalam hubungan subkontrak tersebut terjadi modernisasi pengusaha kecil (konveksi) atau justru menimbulkan ketergantungan pada pengusaha besar atau antara modernisasi dan ketergantungan dapat berjalan seiring (*Associated dependent development*) ?"

Tujuan Penelitian

Mengacu pada masalah yang diajukan tersebut di atas, maka penelitian ini mempunyai dua tujuan, yaitu tujuan umum dan tujuan khusus.

Tujuan Umum

Tujuan umum penelitian ini adalah untuk mendiskripsikan dan memahami secara komprehensif, rinci dan kaya (rich) tentang hubungan subkontrak antara pengusaha besar dan pengusaha kecil.

Tujuan Khusus

Berdasarkan masalah dan tujuan umum tersebut di atas, maka dalam penelitian dijabarkan menjadi beberapa tujuan khusus, sebagai berikut :

1. Untuk mendiskripsikan dan memahami hubungan subkontrak antara pengusaha besar dan pengusaha kecil konveksi di Kabupaten Tulungagung Propinsi Jawa Timur.
2. Untuk mendeskripsikan apakah hubungan subkontrak tersebut dapat memodernisasikan kecil konveksi atau justru pengusaha pengusaha kecil konveksi tersebut tergantung pada pengusaha besar.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

Dalam tinjauan pustaka ini, peneliti menggunakan perspektif teori modernisasi dengan menawarkan teori Max Weber, David Mc Clelland dan Alex Inkeles-David H. Smith; dan perspektif teori ketergantungan dengan menawarkan teori Andre Gunder Frank, Theotonio Dos Santos dan Fernando Henrique Cardoso. Perspektif teori modernisasi dipergunakan untuk mendiskripsikan munculnya kewirausahaan atau nilai-nilai modern dalam usaha konveksi, sedangkan perspektif teori ketergantungan dipergunakan untuk mendiskripsikan pola keterkaitan usaha dalam hubungan subkontrak antara pengusaha besar dan pengusaha kecil.

Perspektif Teori Modernisasi

Weber dalam bukunya yang berjudul *The Protestant Ethic and Spirit of Capitalisme*, mempersoalkan masalah manusia yang dibentuk oleh nilai-nilai budaya di sekitarnya, khususnya nilai-nilai agama. Jadi peran agama sebagai faktor yang menyebabkan munculnya kapitalisme di Eropa Barat dan Amerika Serikat itu akhirnya dapat mempengaruhi seluruh dunia. Dalam bukunya tersebut Weber mencoba menjawab pertanyaan, mengapa beberapa negara di Eropa Barat dan Amerika Serikat mengalami kemajuan ekonomi yang pesat di bawah sistem kapitalisme.

Etika protestan lahir di Eropa melalui agama Protestan yang dikembangkan oleh Calvin¹. Ajarannya bahwa seseorang itu sudah ditakdirkan sebelumnya untuk masuk ke surga atau neraka. Karena seorang tidak mengetahui masuk surga atau neraka, maka orang menjadi cemas akan ketidakpastian nasibnya. Salah satu cara untuk mengetahui nasib tersebut adalah keberhasilan kerjanya di dunia yang sekarang ini. Kalau seseorang yang berhasil dalam kerjanya di dunia, hampir dipastikan bahwa dia ditakdirkan untuk naik ke surga setelah nanti dia mati. Adanya kepercayaan ini membuat orang-orang yang menganut agama Protestan Calvin bekerja keras untuk meraih sukses. Mereka bekerja tanpa pamrih dalam pengertian bukan semata-mata untuk mencari kekayaan materiil, tetapi untuk menghilangkan rasa keemasan. Mereka bekerja keras sebagai pengabdian untuk agama mereka, bukan untuk mengumpulkan harta. Etika Protestan inilah yang menjadi faktor utama bagi munculnya kapitalisme di Eropa dan Amerika Serikat.

Istilah Etika Protestan menjadi sebuah konsep umum, yaitu nilai tentang kerja keras tanpa pamrih untuk mencapai sukses, yang tidak lagi dihubungkan dengan agama Protestan itu sendiri atau menjelma menjadi nilai-nilai budaya di luar agama.²

¹ Arief Udiman, *Teori Pembangunan Dunia Ketiga*, cetakan ketiga, (Jakarta :PT Gramedia Pustaka Utama, 1996), h. 20-21.

² Baca Robert N. Bellah dalam bukunya, "*Religi Tokugawa (Akar-akar Budaya Jepang)*, terjemahan W. Hafids dan W. Budiharga, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 1992). Bellah telah melakukan penelitian pada agama Tokugawa di Jepang dan dia menyatakan apa yang disebut sebagai Etika Protestan itu juga ada pada agama Tokugawa, sehingga Jepang juga berhasil membangun kapitalisme dengan pertumbuhan ekonomi yang tinggi. Baca pula, M. Francis Abraham dalam bukunya, "*Modernisasi Dunia Ketiga (Suntuk Teori Umum Pembangunan)*, terjemahan M. Rusli Karim, (Yogyakarta : PT. Tiara Wacana Yogya), h. 57. Charles P. Loomis menyatakan bahwa keyakinan agama tradisional tertentu memberikan dorongan yang memadai untuk membentuk tingkah laku yang ekonomi rasional sebagaimana tampak pada orang Islam yang miskin yang akan berhemat sebisa mungkin sehingga ia dapat melaksanakan ibadah haji ke Mekkah atau para pengusaha Cina di Malaysia yang memiliki intensif yang kuat untuk menumpuk kekayaan sehingga ia dapat membakar sejumlah uang sebagai bakti yang dipersenembahkan kepada leluhur yang meninggal.

Apabila menurut pandangan Weber bahwa nilai agama dan selanjutnya menjelma menjadi nilai budaya kerja keras tanpa pamrih untuk mencapai sukses dapat berhasil menimbulkan semangat kapitalisme atau semangat wirausaha, maka Mc Clelland memiliki pandangan lain bahwa kebutuhan atau dorongan untuk berprestasi dapat menimbulkan kapitalisme. Akan tetapi kedua ahli tersebut mempunyai pandangan yang sama yaitu bahwa mereka bekerja bukan untuk mencari kekayaan material, karena menurut Weber bahwa bekerja itu untuk menghilangkan kecemasan dan menurut Mc Clelland bahwa bekerja itu untuk memenuhi kebutuhan berprestasi atau *the need for Achievement* yang disingkat n-Ach.

Selanjutnya, Mc Clelland mengatakan³ bahwa kalau dalam sebuah masyarakat ada banyak orang memiliki n-Ach yang tinggi, dapat diharapkan masyarakat tersebut akan menghasilkan pertumbuhan ekonomi yang tinggi. Pendapat tersebut hasil dari penelitian sejarah di mana dia mempelajari dokumen-dokumen kesusasteraan dari jaman Yunani Kuno seperti puisi, drama, pidato penguburan, surat yang ditulis oleh para nahkoda kapal, kisah epik dan sebagainya. Dari data dan hasil penelitian tersebut ditemukan bahwa pertumbuhan ekonomi yang sangat tinggi selalu didahului oleh n-Ach yang tinggi dalam karya sastra yang ada ketika itu.

Mc Clelland kemudian mengambil cerita anak-anak sebagai bahan untuk mengukur n-Ach sebuah masyarakat modern. Hasil temuannya, bahwa ada hubungan antara tingkat n-Ach pada cerita anak-anak dengan pertumbuhan pemakaian listrik suatu negara. Dengan kata lain, terdapat hubungan antara tingkat n-Ach dengan

³ Atief Budiman, *Teori . . .*, h. 29-25.

keberhasilan pertumbuhan ekonomi. Menurut dia bahwa n-Ach semacam virus yang dapat ditularkan dan bukan merupakan sesuatu yang yang diwariskan sejak lahir. Oleh karena itu, kalau n-Ach begitu penting, terutama untuk dunia bisnis, dia harus ditingkatkan nilainya sehingga makin banyak anak muda yang memiliki “dorongan kewirausahaan.” Sedangkan tempat yang paling baik untuk menempuh n-Ach adalah di dalam keluarga melalui orang tua. Pendidikan anak menjadi sangat penting, cerita anak-anak yang beredar harus diarahkan pada nilai n-Ach yang tinggi.

Weber dengan konsep Etika Protestannya, Mc Clelland dengan konsep n-Achnya, sedangkan Alex Inkeles dan David H. Smith dengan proses pembentukan manusia modernnya itu dapat dicari *benang merahnya*, yaitu menempatkan bahwa kualitas manusia modern pada posisi sentral bagi perkembangan pertumbuhan ekonomi atau kapitalisme. Inkeles dan Smith⁴ memberikan ciri-ciri dari manusia modern, yaitu antara lain meliputi hal-hal seperti : keterbukaan terhadap pengalaman dan ide baru, berorientasi ke masa sekarang dan masa depan, punya kesanggupan merencanakan, percaya bahwa manusia dapat menguasai alam dan bukan sebaliknya dan sebagainya. Selanjutnya mereka mengatakan bahwa bagaimanapun juga, manusia dapat diubah secara mendasar setelah dia menjadi dewasa, dan karena itu tidak ada manusia yang tetap menjadi manusia tradisional dalam pandangan dan kepribadian hanya karena dia dibesarkan dalam sebuah masyarakat tradisional. Dengan demikian diperlukan lingkungan yang tepat agar orang dapat diubah menjadi manusia modern. Inkeles dan Smith dalam penelitiannya menemukan bahwa memang *pendidikan* adalah paling efektif untuk mengubah manusia. Kemudian, pengalaman kerja dan

⁴ Idem, h. 35-36.

pengenalan terhadap media massa merupakan cara kedua yang efektif. Mereka menekankan faktor yang berperan besar dalam mengubah manusia tradisional yang diterjunkan kedalam lembaga kerja yang modern bukan saja dapat melakukan adaptasi yang cepat, tetapi juga dapat menyerap nilai-nilai kerja ke dalam sikap, nilai dan tingkah lakunya. Dengan demikian faktor pendidikan dan pengalaman kerja di lembaga kerja yang modern adalah penting di dalam mengubah tingkah laku manusia agar menjadi manusia modern.

Sedangkan kegagalan utama teori modernisasi⁵.

1. Terletak pada konsep "masyarakat tradisional." Bagi hampir semua pengikut teori modernisasi, keterbelakangan berarti bahwa suatu masyarakat masih merupakan suatu "masyarakat tradisional," dan kemajuan merupakan proses ketika tradisionalisme dilampaui dan digantikan dengan "modernisme" : serangkaian kepercayaan, nilai dan pola-pola sosial rasional yang menekankan penguasaan manusia atas lingkungan demi keberlangsungan ekonomi demi kemajuan teknologi. Kesulitan utama konsep masyarakat tradisional ialah ciri global yang ditentukan dari sudut pandang para pengikut teori modernisasi, karena ada kesulitan dalam menerapkan suatu konsep dengan mengabaikan perbedaan penting di antara berbagai masyarakat yang meliputi pola sosial, teknologi, ekonomi, politik.
2. Penolakannya yang serius terhadap hubungan ekonomi dan politik yang secara historis telah ada antara negara-negara terbelakang tersebut dengan dunia maju.

⁵ Stephen K. Sanderson, *Sosiologi Makro (Sebuah Pendekatan Terhadap Realitas Sosial)*, cetakan ke-2, terjemahan Farid Wajidi dan S. Menno serta dihantar oleh Hotman M. Siahaan, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1995), h. 237-239.

3. Ketidakmampuannya memperkirakan dengan hasil cara perkembangan dapat diadakan. Banyak para ahli modernisasi merekomendasi hubungan yang lebih dekat antara negara-negara maju dan terbelakang. Dengan perkataan lain, agar negara-negara terbelakang meniru pola-pola sosial negara industri maju padahal kesenjangan ekonomi antara negara-negara maju dan terbelakang sungguh makin melebar, sehingga agak sulit untuk menirukan. Kenyataan-kenyataan semacam ini hampir tidak dibicarakan dengan sebaik-baiknya oleh teori modernisasi.

Analisis teoritis terhadap teori modernisasi memberi kesimpulan akan adanya 3 (tiga) nilai modernisasi, yaitu : nilai kerja keras (Weber), kebutuhan berprestasi (McClelland) dan keterbukaan terhadap pengalaman dan ide baru (Inkeles dan Smith).

Kesimpulan dari analisis teori modernisasi pada tingkat negara dan masyarakat secara luas tersebut di atas, terjadi pula dalam hubungan subkontrak antara pengusaha besar dan pengusaha kecil konveksi di Kabupaten Daerah Tingkat II Tulungagung.

Ada beberapa fenomena dalam hubungan subkontrak antara pengusaha besar dan pengusaha kecil konveksi di Kabupaten Daerah Tingkat II Tulungagung yang menunjukkan adanya nilai-nilai modernisasi, yaitu :

1. Adanya subkontraktor yang berusaha keras untuk mengerjakan pesanan dari prinsipal dengan tepat waktu;
2. Adanya subkontraktor yang menginginkan tambahan pesanan dalam arti subkontraktor merasa tidak puas atas sejumlah pesanan yang telah diterima dari prinsipal ; dan

3. Adanya subkontraktor yang dapat menerima cara baru dalam mengerjakan pesanan ataupun desain baru yang diperkenalkan oleh prinsipal.



Prespektif Teori Ketergantungan

Menurut teori modernisasi bahwa hambatan menuju perilaku modern adalah disebabkan oleh faktor intern, yaitu berupa nilai tradisional yang kurang mendukung kapitalisme. Sedangkan, teori ketergantungan melihat bahwa keterbelakangan yang terjadi di negara-negara pinggiran disebabkan oleh adanya sentuhan kapitalisme negara di pusat atau inilah yang disebut faktor eksternal.

Andre Gunder Frank⁶ berpendapat bahwa keterbelakangan bukan suatu kondisi alamiah dari sebuah masyarakat. Bukan juga karena masyarakat itu kekurangan modal. Keterbelakangan merupakan sebuah proses ekonomi, politik dan sosial yang terjadi sebagai akibat globalisasi dari sistem kapitalisme. Keterbelakangan di negara-negara pinggiran (disebut sebagai negara satelit) adalah akibat langsung dari terjadinya pembangunan di negara-negara pusat (disebut negara-negara metropolis).

Kaum borjuasi di negara-negara metropolis bekerjasama dengan pejabat pemerintah dalam mencari keuntungan sebesar-besarnya. Kebijakan yang diambil pemerintah menguntungkan modal asing dan borjuasi lokal, dengan mengorbankan kepentingan rakyat banyak negara tersebut. Kebijakan seperti inilah yang justru menghasilkan keterbelakangan, karena kemakmuran bagi rakyat banyak

⁶ Idem, h. 64-68.

dinomorduakan. Dengan demikian ciri-ciri dari perkembangan kapitalisme satelit adalah: 1) keidupan ekonomi tergantung, (2) terjadi kerjasama antara modal asing dengan kelas-kelas yang berkuasa di negara-negara satelit, yakni para pejabat pemerintah, kelas tuan tanah dan kelas pedagang, dan (3) terjadinya ketimpangan antara yang kaya (kelas yang dominan yang melakukan eksploitasi) dan yang miskin (rakyat jelata yang dieksploitir) di negara-negara satelit. Dalam keadaan seperti ini, menggalakkan pembangunan dengan memperkuat borjuasi di negara-negara satelit merupakan usaha yang sia-sia, karena borjuasi tersebut merupakan borjuasi yang tergantung pada modal asing. Dengan demikian, pertumbuhan ekonomi yang terjadi di negara-negara satelit hanya akan menguntungkan kepentingan modal asing dan kepentingan pribadi dari kaum borjuasi lokal. Selanjutnya menurut pendapat Frank, bahwa keterbelakangan itu hanya dapat diatasi melalui revolusi.

Pendapat Frank di atas dibantah oleh Theotonio Dos Santos⁷ dengan menyatakan bahwa negara-negara pinggiran atau satelit pada dasarnya hanya merupakan bayangan dari negara-negara pusat atau metropolis. Bila negara pusat yang menjadi induknya berkembang, negara satelit dapat juga ikut berkembang. Bila negara induknya mengalami krisis, satelitnya pun dilanda krisis. Bagi Frank, hubungan dengan negara metropolis selalu berakibat negatif bagi negara satelit, selama negara ini masih berhubungan dan menginduk kepada negara metropolis. Sedangkan Dos Santos menyatakan bahwa negara pinggiran atau satelit dapat juga berkembang, meskipun perkembangan yang tergantung, perkembangan ikutan.

⁷ Idem. h. 68-73.

Bentuk-bentuk ketergantungan menurut Dos Santos, adalah sebagai berikut :

1. *Ketergantungan kolonial*. Ada dominasi politik dalam bentuk penguasaan kolonial atau penjajah, dari negara pusat terhadap negara pinggiran. Kegiatan ekonomi yang utama adalah perdagangan ekspor dari hasil bumi yang dibutuhkan oleh negara penjajah dan para penjajah memonopoli tanah, pertambangan dan tenaga kerja. Sehingga hubungan antara penjajah dan penduduk setempat bersifat eksploitatif.
2. *Ketergantungan finansial-industrial*. Tidak ada dominasi politik dalam bentuk penjajahan. Negara secara politis merdeka, tetapi dalam kenyataannya negara pinggiran ini masih dikunsi oleh kekuatan finansial dan industrial dari negara pusat. Sehingga praktis ekonomi negara pinggiran merupakan satelit dari negara pusat. Negara pinggiran masih mengekspor bahan mentah bagi kebutuhan industri negara pusat. Negara pusat menanamkan modalnya, baik langsung atau melalui kerjasama dengan pengusaha lokal, untuk menghasilkan bahan baku.
3. *Ketergantungan teknologis - Industrial*. Kegiatan ekonomi di negara pinggiran tidak lagi berupa ekspor bahan mentah untuk keperluan industri di negara pusat, tetapi negara-negara pusat menanamkan barang-barang modal berupa mesin industri atau teknologinya. Seringkali barang-barang modal industri tersebut disewakan melalui perjanjian paten. Sehingga penguasaan terhadap surplus industri dilakukan melalui monopoli teknologi-industrial.

Dos Santos, menyatakan bahwa tidak benar bahwa keterbelakangan yang ada disebabkan karena ekonomi negara-negara ini kurang menyatu dengan kapitalisme, *tetapi sebaliknya*, hambatan yang paling besar bagi pembangunan di

negara-negara ini adalah karena mereka menyatukan diri dengan sistem internasional dan mengikuti hukum perkembangannya. Kapitalisme bukan kunci pemecahan masalahnya, melainkan penyebab dari timbulnya masalah ini.

Teori ketergantungan yang dikemukakan oleh kedua ahli tersebut mendapat kritikan, yaitu salah satunya adalah dari Fernando Henrique Cardoso. Pada intinya Cardoso menganggap bahwa pembangunan dan ketergantungan dapat berjalan seiring dengan istilah sebagai *associated-dependent development* atau pembangunan tergantung yang hanya terikut-sertakan.

Cardoso⁸, menjelaskan telah terjadinya perubahan ketergantungan, yaitu dari ketergantungan yang berdasarkan pada eksploitasi bahan mentah ke ketergantungan teknologi melalui sistem paten.

Akhirnya, industrialisasi yang terjadi tentunya tidak sama dengan industrialisasi yang ada di negara-negara pusat. Menurut dia pembangunan melalui industrialisasi di negara-negara pinggiran memiliki beberapa sifat sebagai berikut : ketimpangan pendapatan yang makin besar, menekankan pada produksi barang-barang konsumsi mewah yang tahan lama dan bukan pada barang-barang kebutuhan dasar yang dibutuhkan orang banyak, mengakibatkan utang yang semakin tinggi jumlahnya, dan menghasilkan kemiskinan, serta kurang terserapnya dan dieksploitasinya tenaga kerja.

Disamping itu, Cardoso mempersoalkan yaitu bagaimana proses historis keterbelakangan di negara-negara Amerika Latin. Dia memahami struktur sosial

⁸ Idem. h. 75-76.

politik dan sosial ekonomi di negara-negara tersebut, yang memproduksi keterbelakang, setelah disentuh oleh negara-negara kapitalis maju. Dalam kenyataannya, struktur ekonomi dan politik di negara-negara pinggiranpun berubah, dan kekuatan eksternal ini kemudian diinternalisasikan ke dalam struktur yang baru tersebut. Cardoso juga menyalahkan Frank, yang mereduksi masalah ketergantungan menjadi dikotomi antara kekuatan imperialis negara-negara maju dengan negara-negara yang terbelakang, sehingga terapi yang ditawarkan Frank menjadi sederhana, yakni memutuskan hubungan dengan negara maju dan mengubah sistem kapitalis menjadi sosialis di negara pinggiran.⁹

Teori ketergantungan muncul sebagai akibat dari kurangnya penjelasan yang memadai dari teori modernisasi yang mencoba mengungkap adanya keterbelakangan negara-negara pinggiran dalam memasuki proses *industrialisasi* atau dalam rangka proses *kemandirian* dalam usaha-usaha di bidang ekonomi, politik maupun budaya. Namun teori ketergantungan juga tidak luput dari kelemahan-kelemahan dengan munculnya beberapa sanggahan-sanggahan yang paling penting sebagai berikut :¹⁰

1. Walaupun banyak kritik terhadap kegagalan teori modernisasi dalam menempatkan masyarakat-masyarakat terbelakang sekarang dalam konteks historis mereka, dalam satu hal tertentu teori ketergantungan juga ahistoris. Sementara teori ini memberikan perhatian istimewa terhadap hubungan

⁹ *Idem*, h. 91.

¹⁰ Stephen K. Sanderson, *Sosiologi*, ..., h. 248-249.

- historis masyarakat terbelakang dengan pusat kapitalis, ia cenderung mengabaikan sejarah pra-kapitalis dari masyarakat-masyarakat tersebut.
2. Teori ketergantungan terlalu memperhatikan hubungan eksternal antara suatu masyarakat terbelakang dan pusat kapitalis, dan kurang memperhatikan karakteristik internal negara-negara tersebut.
 3. Teori ketergantungan terlalu pesimistik dengan mempercayai bahwa ketergantungan ekonomi tidak memungkinkan kemajuan ekonomi, hal ini bertentangan dengan percobaan banyak negara dekade terakhir ini.
 4. Rekomendasi kebijakan yang utama dari teori ketergantungan untuk negara-negara terbelakang- membongkar sistem kapitalis dengan revolusi sosialis- hasilnya terlalu kecil, mayoritas terbesar dalam dekade-dekade terakhir telah gagal untuk mengadakan kemajuan-kemajuan yang nyata; sesungguhnya hasil yang mereka capai lebih rendah dari negara-negara yang masih kapitalis.

Analisis teoritis terhadap teori ketergantungan memberi kesimpulan akan adanya 5 (lima) bentuk ketergantungan, yaitu : ketergantungan bahan baku, teknologi, keuangan, tenaga kerja dan pemasaran (Dos Sontos).

Kesimpulan dari analisis teori ketergantungan pada tingkat negara dengan negara tersebut di atas, terjadi pula dalam hubungan subkontrak antara pengusaha besar dan pengusaha kecil konveksi di Kabupaten Daerah Tingkat II Tulungagung. Ada beberapa fenomena dalam hubungan subkontrak antara pengusaha besar dan pengusaha kecil konveksi di Kabupaten Daerah Tingkat II Tulungagung yang menunjukkan adanya bentuk -bentuk ketergantungan, yaitu :

1. Adanya subkontraktor yang menggantungkan pemberian bahan baku yang berupa kain dan lain-lain, dari prinsipal.
2. Adanya subkontraktor yang menggantungkan teknologi yang dapat berupa peralatan ataupun desain dari prinsipal;
3. Adanya subkontraktor yang menggantungkan pemberian modal dari prinsipal;
4. Adanya subkontraktor yang menggantungkan pemberian tenaga kerja dari prinsipal; dan
5. Adanya subkontraktor yang menggantungkan pemasaran pada prinsipal.

Di samping itu dari kedua teori (modernisasi dan ketergantungan) tersebut dapat disimpulkan bahwa pembangunan (modernisasi) dan ketergantungan dapat berjalan seiring (Cardoso).

Keadaan modernisasi dan ketergantungan dapat berjalan seiring pada tingkat negara dan masyarakat secara luas tersebut di atas, terjadi pula dalam hubungan subkontrak antara pengusaha besar dan pengusaha kecil konveksi di Kabupaten Daerah Tingkat II Tulungagung.

Ada fenomena dalam hubungan subkontraktor subkontrak antara pengusaha besar dan pengusaha kecil konveksi di Kabupaten Daerah Tingkat II Tulungagung yang menunjukkan adanya nilai-nilai modernisasi yang berjalan seiring dengan bentuk ketergantungan, yaitu : adanya subkontraktor yang tergantung pada prinsipal, akan tetapi seiring dengan itu subkontraktor tersebut mengalami proses modernisasi.

Untuk membedakan apakah pengusaha kecil (konveksi) itu termasuk pekerja di luar perusahaan yang merupakan tenaga kerja surplus ataukah muncul

sebagai entrepreneur, John Cross (1985)¹¹ menggunakan derajat independensi sebagai kriteria utama membedakan sektor ekonomi informal. Derajat independensi diukur dari jumlah pemasok dan jumlah pembelinya, sehingga dapat menghasilkan 4 (empat) tipe usaha, sebagaimana yang terlihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 1
Tipe Usaha Berdasarkan Jumlah
Pemasok dan Pembeli

No.	Tipe Usaha	Jumlah Pemasok	Jumlah Pembeli
1.	Pekerja Terselubung	S a t u	S a t u
2.	Subkontraktor	Banyak	S a t u
3.	Penjual Komisi	S a t u	Banyak
4.	Wirausaha	Banyak	Banyak

Berdasarkan tabel di atas, bahwa bila pemasok usahanya hanya satu dan pembelinya juga satu, maka semakin tergantung usaha yang bersangkutan kepada satu pihak yang berarti dia tidak memiliki jiwa kewirausahaan. Tipe usaha ini disebut pekerja terselubung.

¹¹ Lihat A. Ramlan Surbakti, Komituan dan Independensi Usaha Sektor infomal, artikel pada Surabaya Post, 7 Nopember 1997, h. 6.

Bila pemasok banyak, akan tetapi pembelinya hanya satu, sehingga usahanya tergantung pada pembeli tunggal tersebut. Tipe usaha ini disebut subkontraktor.

Bila pemasok hanya satu tetapi pembeli banyak, maka tipe usaha ini disebut penjual komisi. Usaha ini tergantung pada pemasok tunggal, sehingga ketergantungan suatu usaha mengandung risiko besar karena perkembangannya didikte oleh pihak luar.

Sedangkan, bila pemasok bahan baku bagi produk yang dijual, dan semakin banyak pembeli produk yang dijualnya, maka semakin independen (bebas) usahanya dan dia itu disebut seorang wirausaha (enterpeneur).

Subkontrak, sebagaimana dikatakan oleh Watanabe dan White adalah keadaan di mana sebuah perusahaan independen lainnya untuk melakukan seluruh atau sebagian dari sebuah order yang telah diterima, dengan tetap bertanggung jawab untuk pekerjaan tersebut terhadap si pembeli. Sedangkan, hubungan subkontrak menurut Unido dan White, terdapat di mana sebuah perusahaan (pihak prinsipal) memberi pesanan kepada pihak lain (subkontraktor) untuk menghasilkan bagian-bagian, komponen-komponen, subassemblies atau assemblies untuk diintegrasikan ke dalam suatu produk yang akan dipasarkan oleh pihak prinsipal. Pemerintah Indonesia memberikan batasan terhadap subkontrak di mana subkontrak adalah merupakan salah satu pola kemitraan (Bapak Anak-Angkat) antara industri besar dan industri kecil. Subkontrak diartikan sebagai kerjasama produksi yang dihasilkan oleh industri kecil dan merupakan bagian dari produk yang dihasilkan

oleh Bapak Angkatnya¹²; (Rosalinda, 1998: 18 dalam Hetifah dan Erna, 1994: 7); dan (Erna, 1994: 3). Sedikit berbeda yang digunakan oleh Martani, Agung dan Heru (1994: 46-47) di mana menggunakan istilah yang sering digunakan oleh pemerintah yaitu Bapak Anak-Angkat (BAA) untuk hubungan antara industri besar dan industri kecil. Hubungan BAA tersebut dapat terjadi melalui hubungan bisnis murni (on-line business), yang biasanya dalam bentuk subkontrak, melalui hubungan ini industri kecil berperan lebih sistematis, dapat dilihat dalam kerangka beroperasinya industri besar bapak angkat, yaitu : kebutuhan input, proses transformasi, output (produk), dan pemasaran.

Berangkat dari tinjauan teori (pustaka) dengan perspektif teori modernisasi dan teori ketergantungan yang telah dipaparkan di atas dan pengertian istilah subkontrak, maka penelitian ini bermaksud hendak melihat apakah hubungan subkontrak tersebut dapat memodernkan pengusaha kecil konveksi di mana sebagai penggarap pesanan (order) atau justru akan membuat pengusaha kecil konveksi tersebut tergantung pada pengusaha besar sebagai yang memberikan pesanan (order). Di samping itu pula hendak melihat apakah ada kemungkinan modernisasi dalam ketergantungan dan juga mungkin ketergantungan yang saling menguntungkan atau justru terjadi kerugian dalam arti tidak membuat modern bagi pengusaha kecil.

Dalam penelitian ini mengasumsikan bahwa masuknya pengusaha kecil ke hubungan subkontrak dengan pengusaha besar, maka diharapkan akan terjadi transformasi nilai atau budaya modern atau rasional dari pengusaha besar ke

¹² Frida Rustiani dan Maspiyati, *Usaha . . .*, h. 12-19.

pengusaha kecil. Sebenarnya ini sesuai dengan pendapat Max Weber¹³ yaitu agar memahami dengan tepat arti modernisasi adalah memahami sifat inti modernisasi adalah rasionalitas. Selanjutnya dia juga menyatakan, bahwa modernisasi pada ekonomi baik pranata maupun kesadaran adalah sebagian besar merupakan proses yang dia sebut "rasionalisasi".

Penelitian ini juga berasumsi bahwa pada awalnya pengusaha kecil konveksi yang memasuki hubungan subkontrak dengan pengusaha besar, meski tergantung pada pengusaha besar konveksi dengan tingkat yang berbeda di antara pengusaha kecil konveksi yang selanjutnya menghilangkan atau paling tidak mengurangi secara bertahap ketergantungan pengusaha besar konveksi.

Berdasarkan kedua perspektif teori modernisasi dan teori ketergantungan yang diterapkan pada pengusaha kecil konveksi, maka dapat ditentukan beberapa konsep dan indikator di bawah ini :

¹³ Peter L. Berger dan Hansfried Kellner, Sosiologi Dituftirkan Kembali (Esai tentang Metode dan Bidang Kerja), cetakan ke-1, terjemahan Herry Joediono, (Jakarta : LP3ES, 1985), h. 172.

Tabel 2
Definisi Konsep dan Indikator
Modernisasi dan Ketergantungan
Pengusaha kecil konveksi

	Definisi Konsep	Indikator
1.	<p>Modernisasi pengusaha kecil konveksi adalah proses mengubah pengusaha kecil sehingga memiliki nilai-nilai : <i>keadaban ? (E+o)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Kerja keras - Kebutuhan berprestasi - Kesiapan terhadap inovasi dan ide baru 	<ul style="list-style-type: none"> - Mengerjakan pesanan tepat waktu - Menginginkan tambahan pesanan - Menerima cara kerja baru dan desain baru
2.	<p>Ketergantungan pengusaha kecil konveksi adalah tergantungnya pengusaha kecil pada prinsipal dalam proses pengerjaan pesanan dari pihak prinsipal.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ketergantungan dalam bentuk : <ul style="list-style-type: none"> - bahan baku (kain) - teknologi (mesin jahit) - keuangan (modal uang) - tenaga kerja (penyediaan tenaga kerja) - pemasaran (penjualan hasil usaha)



BAB III

METODE PENELITIAN

Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Daerah Tingkat II Tulungagung, tepatnya di wilayah Kecamatan Kota dan Kecamatan Kedungwaru. Dalam proses penentuan lokasi penelitian, pertama kali peneliti mendengar bahwa Kabupaten Tulungagung adalah pusat industri konveksi yang cukup besar di wilayah propinsi Jawa Timur. Kemudian, karena peneliti tertarik masalah industri konveksi, maka segera pergi ke Kabupaten Tulungagung tersebut. Selanjutnya, peneliti pergi ke Kantor Departemen Perindustrian dan Perdagangan menggali informasi yang berkaitan dengan industri konveksi. Dari informasi tersebut, peneliti melakukan observasi awal secara berkala selama 2 (dua) bulan (Oktober-November 1999) ke 2 (dua) wilayah Kecamatan Kota Tulungagung dan Kecamatan Kedungwaru. Dalam kenyataannya, memang di kedua wilayah kecamatan itu terlihat banyak sekali industri konveksi dan lalu lalangnya orang yang membawa barang-barang konveksi baik yang diangkut dengan mobil, sepeda motor, becak maupun berjalan kaki.

Lokasi penelitian dipilih berdasarkan beberapa kriteria yaitu: *pertama*, lokasi tersebut merupakan sentra atau pusat industri konveksi yang terbesar di Kabupaten Tulungagung pada khususnya dan di Propinsi Jawa Timur pada umumnya serta hasil yang berupa produk konveksi tersebut di samping untuk memenuhi permintaan lokal dan domestik juga sampai diekspor terutama ke negara-negara Timur Tengah, negara Malaysia dan Brunei.

Kedua, di lokasi tersebut terdapat banyak industri konveksi baik berskala besar maupun kecil. *Ketiga*, lokasi tersebut terletak dekat stasiun kereta api maupun terminal bus. *Keempat*, lokasi tersebut mudah dijangkau dengan kendaraan baik roda dua maupun roda empat.

Macam Data dan Sumber Data

Dalam penelitian ini, peneliti mengumpulkan data yang meliputi:

1. Profil wilayah Kecamatan Kota dan Kecamatan Kedungwaru.

Peneliti mengumpulkan data profil wilayah ini, terutama yang berkaitan dengan kondisi industri kecil pada umumnya dan industri kecil konveksi pada khususnya di wilayah Kecamatan Kota dan Kecamatan Kedungwaru dari Kantor Kecamatan Kota dan Kantor Kecamatan Kedungwaru.

2. Sejarah Singkat Perkembangan Industri Kecil Konveksi

Sejarah singkat perkembangan industri kecil konveksi peneliti peroleh dari Kantor Departemen Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung.

3. Hubungan Subkontrak

Peneliti mengumpulkan data hubungan subkontrak antara pengusaha besar dan pengusaha kecil konveksi ini, langsung dari para pengusaha besar dan pengusaha kecil konveksi.

Unit Analisis

Penelitian ini menggunakan unit analisis pengusaha kecil konveksi sebagai subkontraktor yang melakukan hubungan subkontraktor dengan pengusaha besar

yang bertindak sebagai prinsipal. Penentuan unit analisis tersebut didasarkan atas pertimbangan bahwa fenomena modernisasi dan ketergantungan dapat dipelajari, diteliti dan dicermati dengan mengkaitkan perilaku dan kondisi pengusaha kecil dalam hubungan subkontrak.

Teknik Pengumpulan Data

Berkenaan dengan data empirik yang dibutuhkan yaitu data kuantitatif dan data kualitatif, maka kriteria data juga harus mengacu kepada dua sumber data tersebut. Spradley (1997)¹ membedakan antara responden dan informan. Responden adalah mereka yang menjawab daftar pertanyaan penelitian menurut bahasa peneliti sedangkan informan memberikan informasi berdasarkan bahasanya sendiri (data kualitatif).

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, maka untuk menentukan informan dan responden didasarkan pada kriteria bahwa pengusaha kecil tersebut telah melakukan hubungan subkontrak dengan pengusaha besar minimal 1 (satu) tahun.

Pada prinsipnya pengumpulan data dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Pengurusan administratif dan penguasaan lapangan awal. Tahapan ini merupakan langkah pengurusan surat ijin dari Kantor Sosial dan Politik Tingkat II Kabupaten Tulungagung dengan Nomor: 072/714/424.102/1998 tertanggal 16 September 1998. Di samping itu, peneliti melakukan penguasaan lapangan awal secara berkala selama bulan Oktober-November 1998.

¹ James P. Spradley, *Metode Etnografi*. (Yogyakarta: PT. Tiara Wacana Yogya, 1997), h. 44.

2. Memilih informan dan responden. Pada tahapan ini peneliti dengan hati-hati untuk menentukan informan dan responden yaitu kerjasama dan melakukan pendekatan dengan pengusaha besar secara familiar agar tidak menimbulkan kecurigaan yang akan berakibat biasanya informasi yang mereka berikan. Selanjutnya, dari pengusaha besar tersebut ditentukan beberapa pengusaha kecil yang layak dijadikan informan dan responden. Sedangkan pendekatan dengan pengusaha besar selaku prinsipal, peneliti meminta bantuan kepada pegawai Departemen Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung, karena menurut pengalaman bahwa para pengusaha besar tersebut sering curiga kepada setiap orang yang melakukan pendataan pada usaha mereka apabila belum kenal baik.
3. Mengumpulkan data. Data sekunder dikumpulkan dari Departemen Perindustrian dan Perdagangan (Deperindag) Kabupaten Tulungagung dan Kecamatan Kota dan Kedungwaru. Data primer dikumpulkan melalui para informan dan responden selama 4 (empat) bulan yaitu mulai bulan Desember 1998 sampai dengan bulan Maret 1999. Responden dipilih dengan menggunakan teknik sampel skuensial atau *sequential sampling*² atau *multy stage sampling*³ yaitu menarik sampel secara bertingkat dengan langkah-langkah sebagai berikut :
 - a. Mendata dan memilih pengusaha besar konveksi yang melakukan hubungan subkontrak dengan pengusaha kecil konveksi dari Kantor Deperindag Kabupaten Tulungagung sebanyak 7 pengusaha.

² Moh. Nazir, *Metode Penelitian*, cetakan ke-3, (Jakarta : Ghalia Indonesia, 1988), h. 33.

³ George Ritzer, *Sosiologi Ilmu Pengetahuan Berparadigma Ganda*, cetakan ke-2, terjemahan atau saduran Alimandan, (Jakarta = PT RajaGrafindo Persada, 1992), h. 37.

b. Masing-masing pengusaha besar konveksi dipilih pengusaha kecil yang menjadi subkontraktor sebagai responden, sebagai berikut :

1. Prinsipal CID (50 tahun)	=	10	subkontraktor
2. Prinsipal LW (58 tahun)	=	10	subkontraktor
3. Prinsipal STT (50 tahun)	=	10	subkontraktor
4. Prinsipal AMD (55 tahun)	=	15	subkontraktor
5. Prinsipal MHD (49 tahun)	=	10	subkontraktor
6. Prinsipal SH (30 tahun)	=	20	subkontraktor
7. Prinsipal AS (55 tahun)	=	25	subkontraktor
<hr/>			
J u m l a h	=	100	subkontraktor

Keseratus subkontraktor tersebut di atas dipilih secara bertingkat pada masing-masing prinsipal dengan kelipatan 5. Langkahnya adalah peneliti mengumpulkan data pada setiap prinsipal diambil 5 subkontraktor, dan selanjutnya peneliti menambah lagi responden sampai memuaskan dalam arti sudah tidak ada lagi variasi data.

Pada tahap ini peneliti mendatangi pengusaha besar, dengan memperkenalkan diri secukupnya, kemudian membagikan kuesioner kepada pengusaha kecil yang menjadi subkontraktor yang terpilih untuk mengumpulkan data kuantitatif.

Pengumpulan data kualitatif dari para informan dilakukan dengan wawancara mendalam (*in depth interview*), pengumpulan riwayat hidup (*life stories*) sehingga diperoleh diskripsi sejumlah pengusaha kecil sebagai subkontraktor. Agar tidak mengalami hambatan atau menimbulkan kecurigaan dalam wawancara, peneliti

meminta ijin terlebih dahulu kepada informan untuk dapat direkam melalui tape recorder yang telah disiapkan sebelumnya. Langkah berikutnya yang dilakukan peneliti adalah melakukan proses transkripsi, memeriksa hasil wawancara mengamati kata-kata termasuk memperhatikan ungkapan-ungkapan lokal (idiomik) yang dipakai informan dan menginterpretasikan sehingga ditemukan perbedaan dengan bahasa sehari-hari maupun dengan bahasa literatur. Transkrip hasil wawancara ini, kemudian yang ditampilkan dalam bentuk kutipan-kutipan langsung di bab temuan data.

Langkah selanjutnya, adalah tabulasi data, analisis data dan pembahasan. Ketiga langkah yang terakhir inilah yang merupakan kegiatan yang dilakukan di rumah, setelah pelaksanaan pengumpulan data selesai.

Teknik Analisis Data

Data yang bersifat kualitatif yang berasal dari para informan, pengolahannya sudah dilakukan sejak di lapangan. Data dalam bentuk ungkapan-ungkapan, pengalaman sehari-hari maupun kejadian yang bersifat kasual yang telah dikumpulkan, kemudian disatukan dalam suatu susunan yang dapat menggambarkan keadaan obyektif atas dasar kategori-kategori yang dibutuhkan.

Sedangkan data yang bersifat kuantitatif prosesnya dilakukan sebagai berikut:

1. Menelaah seluruh data;
2. Melakukan tabulasi data dari kuesioner dengan bentuk tabel frekuensi dan silang, yaitu:

- a. Tabel frekuensi untuk data identitas responden, yaitu :
- umur;
 - jenis kelamin;
 - agama;
 - suku bangsa;
 - pendidikan; dan
 - lamanya hubungan subkontrak.
- b. Tabel frekuensi untuk data indikator modernisasi, yaitu :
- ketepatan waktu penyelesaian pesanan;
 - keinginan penambahan pesanan; dan
 - kesediaan menerima desain baru.
- c. Tabel frekuensi untuk data indikator ketergantungan, yaitu :
- ketergantungan bahan baku (kain) dan penunjang;
 - ketergantungan mesin jahit dan mesin-mesin lainnya;
 - ketergantungan modal uang;
 - ketergantungan tenaga kerja; dan
 - ketergantungan penjualan hasil usaha.
- d. Tabel silang untuk data :
- Indikator modernisasi dan indikator ketergantungan.

Berkaitan dengan macam data yang dikumpulkan, maka data dianalisis secara diskriptif-kualitatif dengan menggunakan "*model analisis interaktif*."

Miles dan Huberman⁴, menjelaskan model analisis ini terdiri dari atas tiga komponen penting yaitu: reduksi data, sajian data dan penarikan kesimpulan atau verifikasi, yang aktivitasnya dilakukan dalam bentuk interaktif dengan proses pengumpulan data secara siklus. Adapun, proses kerja yang peneliti lakukan adalah sebagai berikut:

Pertama, reduksi data dilakukan dengan penyederhanaan, pengabstraksian, dan pentransformasian yang ada pada catatan-catatan tertulis di lapangan yang dilakukan sebelum dan selama pengumpulan data. Hal ini dilakukan secara berkesinambungan hingga sampai pada penarikan kesimpulan dan verifikasi.

Kedua, pemaparan data. Data yang telah direduksi yaitu dengan menggolongkan dan mengkategorisasi berdasarkan kebutuhan serta membuang yang tidak perlu, peneliti selanjutnya ringkasan terstruktur, sinopsis, jaringan dan bagan dengan teks atau narasi. Bagi data yang bersifat kuantitatif, tetap disajikan dan bersifat komplementer dari sajian tersebut.

Ketiga, dilakukan penarikan kesimpulan dan verifikasi. Pada tahapan ini peneliti melakukan interpretasi atas sajian data tersebut dan melakukan pencermatan atas keteraturan, pola-pola eksplanasi yang dipakai. Tahapan verifikasi berlangsung sebelum dan sesudah pengumpulan data, sehingga membentuk hubungan siklus yang interaktif.

Keempat, hasil dialog teoritis dan empiris tersebut, kemudian dijadikan bahan untuk menarik sebuah kesimpulan akhir.

⁴ Mathew B. Miles and A. Michael Huberman, *Qualitative Data Analysis. A Sourcebook of New Methods*, (New Delhi: Sage Publications Beverly Hills London, 1984), p. 23.

BAB IV SETTING PENELITIAN

Pada bab ini akan dideskripsikan tentang profil kedua kecamatan sebagai wilayah di mana hubungan subkontrak tersebut terjadi, yaitu Kecamatan Kota Tulungagung dan Kecamatan Kedungwaru serta disajikan pula secara singkat mengenai sejarah perkembangan industri kecil konveksi dan keadaan hubungan subkontrak antara pengusaha besar dan pengusaha kecil konveksi di Kabupaten Tulungagung.

Profil Kecamatan Tulungagung

Keadaan Umum Sosial Ekonomi

Kecamatan Tulungagung yang juga sering disebut Kecamatan Kota oleh masyarakat Tulungagung, lingginya dari permukaan laut adalah 86 m.

Koperasi yang ada adalah Koperasi Simpan Pinjam sebanyak 13 buah dan Koperasi Unit Desa (KUD) sebanyak 1 buah. Pasar yang ada berjumlah 5 buah dan juga memiliki bank sebanyak 8 buah, Stasiun Kereta Api sebanyak 1 buah serta terminal Bus sebanyak 1 buah. Dengan adanya sarana atau infrastruktur perekonomian seperti: koperasi, pasar, bank, stasiun Kereta Api dan terminal Bus tersebut di atas, maka cukuplah memadai untuk memperlancar atau mendukung kegiatan sosial-ekonomi masyarakat Kecamatan Tulungagung.

Sedangkan jenis usaha yang ada di Kecamatan Tulungagung, dapat dilihat pada tabel 3 di bawah ini.

Tabel 3
Keadaan Usaha Kecamatan Tulungagung
Tahun 1997 / 1998

No	Jenis Usaha	Jumlah Usaha (Galon)
1.	Industri Besar dan Sedang	10
2.	Industri Kecil	462
3.	Industri Rumah Tangga	97
4.	Perhotelan / Losmen / Penginapan	9
5.	Rumah Makan / Warung Makan	24
6.	Perdagangan	1.653
7.	Angkutan	912
	Jumlah	3.167

Sumber: Kantor Kecamatan Tulungagung

Memperhatikan tabel 3 di atas, maka jenis usaha yang terbanyak diusahakan oleh penduduk Kecamatan Tulungagung adalah perdagangan (52,19 %) dari seluruh usaha yang ada dan cukup banyak industri kecil (14,59 %) serta yang paling sedikit adalah perhotelan/losmen/penginapan (0,28 %).

Demografi

Jumlah penduduk secara keseluruhan di Kecamatan Tulungagung adalah sebanyak 65.323 orang dengan jumlah Kepala Keluarga sebanyak 13.333 KK dan kepadatan penduduknya adalah 2.094 km/jiwa dan penyebaran penduduk tidak merata.

Sedangkan keadaan penduduk menurut jenis kelamin dapat dilihat pada tabel 4 di bawah ini.

Tabel 4
Penduduk Menurut Jenis Kelamin
Kecamatan Tulungagung
Tahun 1997 /1998

No	Jenis Kelamin	Jumlah (orang)
1.	Laki - laki	31.586
2.	Perempuan	33.737
	Jumlah	65.323

Sumber: Kantor Kecamatan Tulungagung.

Memperhatikan tabel 4 di atas, maka jumlah penduduk perempuan lebih banyak daripada laki-laki dengan selisih: $33.737 - 31.586 = 2.151$ orang atau 3,29%.

Selanjutnya, untuk keadaan penduduk menurut kewarganegaraan dapat dilihat pada tabel 5 di bawah ini.

Tabel 5
Penduduk Menurut Kewarganegaraan
Kecamatan Tulungagung
Tahun 1997 / 1998

No	Kewarganegaraan	1997	1998	Jumlah
1.	WNI	30.979	33.071	64.050
2.	WNA	607	666	1.273
	Jumlah	31.586	33.737	65.323

Sumber: Kantor Kecamatan Tulungagung.

Keterangan : - WNI = Warga Negara Indonesia
 - WNA = Warga Negara Asing

Memperhatikan tabel 5 di atas, terlihat bahwa secara persentase jumlah penduduk yang berkewarganegaraan WNI adalah 98,05 % dari seluruh penduduk Kecamatan Tulungagung dan 1,95 % adalah berkewarganegaraan negara WNA.

Kemudian, keadaan penduduk menurut agama dapat dilihat pada tabel 6 di bawah ini.

Tabel 6
Penduduk Menurut Agama
Kecamatan Tulungagung
Tahun 1997 / 1998

No	Agama	Jumlah (orang)
1.	Islam	58.318
2.	Kristen Katholik	2.251
3.	Kristen Protestan	3.039
4.	Hindu	678
5.	Budha	590
6.	Penganut aliran kepercayaan kepada Tuhan YME.	447
Jumlah		65.323

Sumber: Kantor Kecamatan Tulungagung

Memperhatikan tabel 6 di atas, secara persentase jumlah penduduk yang beragama Islam adalah yang terbanyak (89,28 %) dari seluruh penduduk Kecamatan Tulungagung dan selanjutnya secara berurutan dari jumlah yang terbesar sampai yang terkecil yakni; agama Kristen Protestan (4,65 %), agama Kristen Katholik (3,45 %), agama Hindu (1,04 %), agama Budha (0,90 %) dan penganut aliran kepercayaan kepada Tuhan YME (0,68 %).

Selanjutnya, keadaan penduduk menurut usia dapat dilihat pada tabel 7 di bawah ini.

Tabel 7
Penduduk Menurut Usia
Kecamatan Tulungagung
Tahun 1997 / 1998

No.	Usia (tahun)	Jumlah (orang)
1.	0 - 6	5.878
2.	7 - 12	7.914
3.	13 - 18	10.405
4.	19 - 24	5.935
5.	25 - 55	26.266
6.	56 - 79	6.915
7.	80 ke atas	2.020
Jumlah		65.333

Sumber: Kantor Kecamatan Tulungagung

Memperhatikan tabel 7 di atas, terlihat bahwa penduduk usia 25 -55 tahun adalah yang terbanyak (40,21 %) dari seluruh penduduk Kecamatan Tulungagung. Hal ini menunjukkan bahwa penduduk Kecamatan Tulungagung yang terbanyak adalah usia produktif dan penduduk yang berusia 80 tahun ke atas adalah yang terkecil (3,08 %).

Keadaan penduduk menurut pendidikan dapat dilihat pada tabel 8 di bawah ini.

Tabel 8
Penduduk Menurut Pendidikan
Kecamatan Tulungagung
Tahun 1997 / 1998

No	Pendidikan	Jumlah (orang)
1.	Belum Sekolah	5.261
2.	Tidak Tamat Sekolah	913
3.	Tamat SD / sederajat	2.475
4.	Tamat SMTP / sederajat	11.842
5.	Tamat SMTA / sederajat	28.704
6.	Tamat Akedemi / sederajat	6.235
7.	Tamat Perguruan Tinggi / sederajat	9.893
Jumlah		65.423

Sumber: Kantor Kecamatan Tulungagung

Memperhatikan tabel 8 di atas, terlihat bahwa keadaan pendidikan penduduk Kecamatan Tulungagung secara berurutan dengan prosentase dari yang terbanyak sampai dengan yang terkecil adalah sebagai berikut: tamat SMTA 43,94 %, tamat SMTP 18,13%, tamat perguruan tinggi 15,14 %, tamat akademi 9,54 %, belum sekolah 8,05 %, tamat SD 3,79 % dan tidak tamat sekolah 1,41 %.

Profil Kecamatan Kedungwaru

Keadaan Umum Sosial Ekonomi

Kecamatan Kedungwaru yang letaknya sebelah Utara Kecamatan Kola Tulungagung ini, tingginya dari permukaan laut adalah 86 m.

Koperasi yang ada adalah Koperasi Simpan Pinjam sebanyak 3 buah dan Koperasi Unit Desa (KUD) sebanyak 1 buah. Pasar yang ada berjumlah 1 buah dan ada 3 bank yang beroperasi. Dengan adanya sarana atau infrastruktur perekonomian seperti koperasi dan bank di atas, maka cukuplah memadai untuk mendukung kegiatan sosial-ekonomi masyarakat Kecamatan Kedungwaru.

Sedangkan jenis usaha yang ada di Kecamatan Kedungwaru dapat dilihat pada tabel 9 di bawah ini.

Tabel 9
Kondisi Usaha
Kecamatan Kedungwaru
Tahun 1997 / 1998

No.	Jenis Usaha	Jumlah (buah)
1.	Industri Besar dan Sedang	11
2.	Industri Kecil	170
3.	Industri Rumah Tangga	171
4.	Perhotelan / Losmen / Penginapan	3
5.	Rumah Makan / Warung Makan	20
6.	Perdagangan	61
7.	Angkutan	-
	Jumlah	

Sumber: Kantor Kecamatan Kedungwaru

Memperhatikan tabel 9 di atas, maka jenis usaha yang terbanyak diusahakan oleh penduduk Kecamatan Kedungwaru adalah Industri Rumah Tangga (39,22 %) dari seluruh usaha yang ada dan industri kecil (38,99 %). Sedangkan

yang cukup banyak adalah usaha perdagangan (13,99 %) dan yang paling sedikit adalah perhotelan/losmen/penginapan (0,69 %).

Demografi

Jumlah penduduk secara keseluruhan di Kecamatan Kedungwaru adalah sebanyak 73.035 orang dengan jumlah Kepala Keluarga sebanyak 14.609 KK dan kepadatan penduduknya adalah 2.464 km/jiwa serta penyebaran penduduk merata. Sedangkan keadaan penduduk menurut jenis kelamin dapat dilihat pada tabel 10 di bawah ini.

Tabel 10
Penduduk Menurut Jenis Kelamin
Kecamatan Kedungwaru
Tahun 1997 / 1998

No	Jenis Kelamin	Jumlah (Orang)
1.	Laki - laki	36.602
2.	Perempuan	36.433
Jumlah		73.035

Sumber: Kantor Kecamatan Kedungwaru

Memperhatikan tabel 10 di atas, maka jumlah penduduk laki-laki lebih banyak daripada perempuan dengan selisih: $36.602 - 36.433 = 169$ orang atau 0,23 %. Jadi jumlah penduduk laki-laki dan perempuan dapat dikatakan hampir seimbang, karena selisih persentasenya tidak besar.

Selanjutnya, untuk keadaan penduduk menurut kewarganegaraan dapat dilihat pada tabel 11 di bawah ini.

Tabel 11
Penduduk Menurut Kewarganegaraan
Kecamatan Kedungwaru
Tahun 1997 / 1998

No	Kewarganegaraan	Jumlah	Persentase	Jumlah
1.	WNI	36.279	36,378	72.657
2.	WNA	323	55	378
	Jumlah	36.602	36,433	73.035

Sumber : Kantor Kecamatan Negara Agama
Keterangan : - WNA = Warga Negara Asing
- WNI = Warga Negara Indonesia

Memperhatikan tabel 11 di atas, terlihat secara persentase bahwa jumlah penduduk yang berkewarganegaraan WNI adalah 99,48 % dari seluruh penduduk Kecamatan Kedungwaru dan 0,52 % adalah WNA.

Selanjutnya, keadaan penduduk menurut agama dapat dilihat pada tabel 12 di bawah ini.

Tabel 12
Penduduk Menurut Agama
Kecamatan Kedungwaru
Tahun 1997 / 1998

No	Agama	Jumlah (orang)
1.	Islam	71.761
2.	Kristen Katholik	363
3.	Kristen Protestan	785
4.	Hindu	7
5.	Budha	31
6.	Penganut aliran kepercayaan kepada Tuhan YME	88
Jumlah		73.035

Sumber : Kantor Kecamatan Kedungwaru

Memperhatikan tabel 12 di atas, secara persentase jumlah penduduk yang beragama Islam adalah yang terbanyak yaitu 98,26 % dari seluruh penduduk Kecamatan Kedungwaru dan selanjutnya secara berurutan dengan persentase dari jumlah yang terbesar sampai yang terkecil yakni; agama Kristen Protestan: 1,07 %, agama Kristen Katholik: 0,5 %, penganut aliran kepercayaan kepada Tuhan YME: 0,12 %, agama Budha: 0,04 % dan agama Hindu: 0,01 %.

Kemudian, keadaan penduduk menurut usia dapat dilihat pada tabel 13 di bawah ini.

Tabel 13
Penduduk Menurut Usia
Kecamatan Kedungwaru
Tahun 1997 / 1998

No	Usia (tahun)	Jumlah (orang)
1.	0 - 6	9.282
2.	7 - 12	10.537
3.	13 - 18	5.745
4.	19 - 24	10.870
5.	25 - 55	23.320
6.	56 - 79	11.053
7.	80 ke atas	2.228
	Jumlah	73.035

Sumber: Kantor Kecamatan Kedungwaru

Memperhatikan tabel 13 di atas, terlihat bahwa penduduk usia 25 - 55 tahun adalah yang terbanyak (31,93 %) dari seluruh penduduk Kecamatan Kedungwaru. Hal ini menunjukkan bahwa penduduk Kecamatan Kedungwaru yang terbanyak adalah usia produktif dan penduduk yang berusia 80 ke atas adalah yang terkecil (3,05 %).

Sedangkan, keadaan penduduk menurut pendidikan dapat dilihat pada tabel 14 di bawah ini.

Tabel 14
Penduduk Menurut Pendidikan
Kecamatan Kedungwaru
Tahun 1997 / 1998

	Pendidikan	Jumlah orang
1.	Belum Sekolah	7.524
2.	Tidak Tamat Sekolah	2.415
3.	Tamat SD / sederajat	8.524
4.	Tamat SMTP / sederajat	825
5.	Tamat SMTA / sederajat	53.585
6.	Tamat Akademi / sederajat	103
7.	Tamat Perguruan Tinggi / sederajat	59
Jumlah		77.035

Sumber : Kantor Kecamatan Kedungwaru

Memperhatikan tabel 14 di atas, terlihat bahwa keadaan pendidikan penduduk Kecamatan Kedungwaru secara berurutan dengan persentase dari yang terbanyak sampai dengan yang terkecil adalah sebagai berikut: tamat SMTA : 73,37 %, tamat SD: 11,67 %, belum sekolah: 10,30 %, tidak tamat sekolah: 3,31 %, tamat SMTP: 1,13 %, tamat akademi: 0,14 % dan tamat perguruan tinggi: 0,08 %.

Sejarah Singkat Perkembangan Industri Kecil Konveksi Kabupaten Tulungagung

Sejarah perkembangan industri kecil konveksi Kabupaten Tulungagung akan diuraikan secara garis besar dengan kurun waktu tahun 1920 - an sampai dengan tahun 1980 - an sebagaimana yang dipaparkan di bawah ini.

Usaha konveksi dimulai pada awalnya pada tahun 1925, di daerah sekarang adalah Kelurahan Botoran Kecamatan Kota Tulungagung. Sebenarnya, usaha konveksi tersebut merupakan kelanjutan dari usaha pertenunan sumbu lampu, tetapi sebagian ada juga dari usaha pembatikan.

Kemudian, serentaklah pada tahun 1946 sebagian besar para pengusaha pertenunan tersebut mengalihkan usahanya ke pembatikan.

Setelah dirasakan dalam usaha pembatikan kurang begitu menguntungkan dan anak-anak mereka sudah mulai dewasa, maka anak-anak tersebut diajari usaha dalam bidang perkonveksian pada tahun 1956.

Pada awalnya, jenis produk yang dihasilkan pada usaha konveksi, terutama sekali pada saat itu adalah jenis produk pakaian dalam wanita BH.

Tahun demi tahun mulailah berkembang, dari buruh jahit dan tetangga sekitar, sanak saudara berusaha pula; walaupun pada awalnya sama jenisnya dan yang akhirnya jenis-jenis yang diusahakan semakin beraneka ragam.

Setelah diadakan pembinaan dari Departemen Perindustrian yang diawali pada tahun 1978, dan dilanjutkan pada tahun 1980 sampai saat ini, maka banyak sekali perubahan-perubahan yang dialami mereka, suatu misal: yang tadinya belum terbentuk suatu kelompok, pada tahun 1980 telah mulai terbentuk asosiasi yaitu asosiasi pengusaha konveksi yang diberi nama "HIPKI" atau Himpunan Pengusaha Konveksi.

Sejak tahun 1980 telah terbentuk pula Kopersai "Bumi Agung" yang merupakan peleburan dari "HIPKI."

Masalah mutu (kualitas) produksi, yang tadinya masih rendah, sekarang telah beralih ke kelas menengah, dan atas. Hal ini dimungkinkan karena semakin lengkap peralatan yang mereka miliki, yaitu :

- Mesin Jahit kaki (mesin biasa);
- Mesin Obras 3 benang ;
- Mesin Neci ;
- Mesin Bris ;
- Mesin Zikzak ;
- Mesin Bordir semi otomatis ;
- Mesin Pasang Renda ;
- Mesin Pasang Karet ; dan
- Gunting Potong.

Di samping itu bahan baku yang digunakan bermacam-macam jenis kain dan bahan penolong, yaitu :

- Benang jahit ;
- Renda ;
- Retsleting ;
- Karet elastik ;
- Kancing hias ;
- Hak ;
- Gesper ;
- Benang bordir ; dan
- Kain keras.

Selain itu juga jenis-jenis produksi semakin beragam, yaitu :

- Rok ;
- Onderok ;
- BH ;
- Celana Dalam Wanita ;
- Setelan anak-anak ;
- Topi ;
- Taplak meja ; dan
- Sepri . .

Pemasaran hasil produksi sekarang mulai ke luar negeri seperti ke Malaysia dan daerah negara-negara Timur Tengah; di samping dalam negeri seperti ke kota di Jawa Timur, Bali, Lombok, NTT, NTB dan kota-kota lainnya.

Demikian sejarah singkat perkembangan industri konveksi di Kabupaten Tulungagung, yang awalnya di mulai dari Kelurahan Botoran Kecamatan Kota Tulungagung, sekarang merambah dan berkembang terutama di kecamatan-kecamatan sekitarnya yang salah satunya sebagai lokasi penelitian yaitu Kecamatan Kedungwaru. Di samping itu, yang pada awalnya sedikit jenisnya, sekarang semakin beragam jenisnya dan mutu produksi yang semula rendah; semakin meningkat serta daerah pemasaran yang pada awalnya untuk memenuhi permintaan masyarakat Kabupaten Tulungagung, sekarang ke luar kota dan sampai keluar negeri.

Kondisi Hubungan Subkontrak

Dalam penelitian ini telah dipilih 7 (tujuh) pengusaha besar dan 100 pengusaha kecil, dengan distribusi sebagai berikut :

1. Pengusaha besar CD (50 tahun)	=	10	pengusaha kecil
2. Pengusaha besar LW (50 tahun)	=	10	pengusaha kecil
3. Pengusaha besar STT (50 tahun)	=	10	pengusaha kecil
4. Pengusaha besar AMD (55 tahun)	=	15	pengusaha kecil
5. Pengusaha besar MHD (49 tahun)	=	10	pengusaha kecil
6. Pengusaha besar SJH (30 tahun)	=	20	pengusaha kecil
7. Pengusaha besar AS (55 tahun)	=	25	pengusaha kecil
<hr/>			
Jumlah	=	100	pengusaha kecil

Sedangkan profil ketujuh prinsipal secara umum adalah sebagai berikut :

Pertama, rentang umur yang termuda berusia 30 tahun sampai dengan 58 tahun.

Kedua, jenis kelamin sebagian besar laki-laki (6 orang) dan sisanya perempuan (1

orang). *Ketiga*, agama yang dipeluk oleh pengusaha besar adalah Islam (4 orang),

Kristen Katholik (2 orang) dan Kristen Protestan (1 orang). *Keempat*, Suku

bangsa paling banyak adalah Jawa (4 orang) dan sisanya suku bangsa Tionghoa (3

orang). *Kelima*, tingkat pendidikan pengusaha besar terdiri dari SD (1 orang), SMP/

(1 orang), SMA (3 orang) dan perguruan tinggi (2 orang). *Keenam*, hubungan

subkontrak telah berlangsung sekitar 10 tahun sampai dengan 15 tahun.

Pada umumnya, para pengusaha kecil sebagian besar dahulu pernah menjadi pekerja di pengusaha besar. Hubungan subkontrak di Kabupaten Tulungagung merupakan hubungan berkelanjutan. Hal ini terlihat dari banyaknya pengusaha kecil yang telah melakukan hubungan subkontrak dengan pengusaha besar selama bertahun-tahun. Ada kecenderungan bahwa sebagian besar pengusaha kecil yang dahulu bekerja di pengusaha besar telah berkeluarga. Justru karena sudah berkeluarga itulah maka karyawan pada salah satu pengusaha besar tersebut keluar. Hal ini sebagaimana dituturkan oleh salah satu prinsipal, yaitu SHL (30 tahun) :

" Pengusaha kecil yang menjadi *mitra* saya itu kebanyakan dahulu adalah karyawan di sini. Di tempat saya ini, karyawan yang keluar kebanyakan beralasan bahwa mereka ingin tetap berusaha di bidang konveksi meskipun telah berkeluarga. Dengan demikian adanya ketrampilan menjahit dan belajar mengelola usaha konveksi di perusahaan saya, ternyata menjadi bekal bagi mereka untuk berusaha. Saya berusaha menanamkan nilai kekeluargaan bagi seluruh karyawan di sini. Jadi sudah saya anggap menjadi keluarga sendiri. Sehingga saya tidak heran apabila meskipun telah berusaha sendiri, tetap masih ada hubungan secara pribadi dan termasuk juga tetap berhubungan dengan jalan melakukan hubungan subkontrak."

Sebagian besar subkontrak memiliki hubungan pribadi, baik hubungan pertemanan maupun persaudaraan dengan karyawan, pengelola, dan atau prinsipal langsung.

Namun demikian, dalam kenyataannya meskipun beberapa prinsipal memiliki sebuah asosiasi yaitu APIK (Asosiasi Pengusaha Industri Konveksi), tetapi tidak jalan, karena masing-masing mempunyai kesibukan sendiri-sendiri dan terkesan ada "persaingan terselubung" antar anggotanya.

Para pengusaha kecil menggantungkan diri pada pengusaha besar terutama masalah bahan baku kain dan juga pemasarannya. Di samping itu, ditemukan dalam kenyataan bahwa pada umumnya antar pengusaha kecil saling mengenal satu sama

lain. Hal ini dapat terjadi karena dahulu sama-sama menjadi karyawan pada pengusaha besar. Namun demikian, meskipun dahulu pernah menjadi karyawannya apabila terjadi keterlambatan dalam pengerjaan pesanan, maka pengusaha besar memberikan sanksi dari mulai yang teringan yaitu pengurangan jumlah pesanan sampai dengan yang terberat yaitu pemutusan hubungan subkontrak.

Perekrutan pengusaha kecil dalam hubungan subkontrak pada umumnya melalui jalur hubungan saling mengenal dari pengusaha kecil yang telah lama terjalin dengan pengusaha besar. Hal ini, dipandang lebih menguntungkan, karena didasarkan pada masalah kepercayaan. Sedangkan mengenai ketentuan jumlah pesanan yang diberikan kepada pengusaha kecil tidak tergantung lamanya melakukan hubungan subkontrak, melainkan tergantung pada kemampuan untuk mengerjakan pesanan dengan baik atau halus serta ketepatan waktu. Maksudnya, kemampuan untuk memproduksi barang-barang pesanan yang sesuai dengan tuntutan dan harapan pengusaha besar serta kemampuan melakukan inovasi terhadap kegiatan usahanya.

Sistem penilaian yang dilakukan oleh pengusaha besar yaitu dengan melakukan penilaian terhadap kuantitas dan kualitas pekerjaan pesanan setiap 4 bulan sekali.

BAB V

TEMUAN DATA DAN ANALISIS

Pada bab ini akan dikemukakan atau disajikan temuan data dan analisis tentang identitas, modernisasi dan ketergantungan serta keterkaitan antara ketiganya pada pengusaha kecil konveksi di Kabupaten Tulungagung Propinsi Jawa Timur. Di lokasi penelitian, istilah pengusaha besar disebut "bos" atau "juragan" dan istilah pengusaha kecil disebut "mitra".

Identitas Pengusaha Kecil Konveksi

Keadaan umur dari para pengusaha kecil konveksi dapat dilihat pada tabel 15 di bawah ini.

Tabel 15
Distribusi Pengusaha Kecil Menurut Umur

No.	Umur (tahun)	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1.	19	1	1
2.	20	1	1
3.	23	2	2
4.	24	2	2
5.	25	8	8
6.	26	3	3
7.	27	3	3
8.	28	3	3
9.	29	4	4
10.	30	19	19
11.	31	3	3
12.	32	1	1
13.	33	2	2
14.	34	3	3
15.	35	17	7
16.	36	9	9
17.	37	1	1
18.	38	3	3
19.	39	1	1
20.	40	9	9
21.	41	1	1
22.	42	1	1
23.	45	2	2
24.	48	1	1
	Jumlah	100	100

Sumber: Data Primer tahun 1999

Memperhatikan tabel 15 di atas, terlihat bahwa umur pengusaha kecil yang paling banyak adalah 30 tahun dan yang paling sedikit adalah umur 19 tahun, 20 tahun, 32 tahun, 37 tahun, 39 tahun, 41 tahun, 42 tahun dan 48 tahun. Sedangkan umur pengusaha kecil yang tertua adalah 48 tahun dan yang termuda adalah usia 19 tahun. Hal ini berarti, bahwa seluruh pengusaha kecil tersebut tergolong usia produktif.

Selanjutnya keadaan jenis kelamin para pengusaha kecil, dapat dilihat pada tabel 16 di bawah ini.

Tabel 16
Distribusi Pengusaha Kecil Menurut Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
1.	Laki - Laki	15	15
2.	Perempuan	85	85
	Jumlah	100	100

Sumber: Data Primer, tahun 1999

Memperhatikan tabel 16 di atas, terlihat bahwa pengusaha kecil yang perempuan lebih banyak daripada laki-laki.

Dalam kenyataannya, jenis pekerjaan konveksi ini adalah banyak diminati oleh kaum perempuan baik sebagai profesi maupun sekedar menambah pendapatan keluarga.

Hal ini sebagaimana yang dituturkan oleh informan RH (48 tahun), sebagai berikut :

"Menjahit bagi saya merupakan suatu pekerjaan yang saya minati, karena membutuhkan ketekunan atau kesabaran. Tetapi memang pada awalnya, saya kurang berminat, namun melihat di beberapa tempat di sekitar rumah dan kota Tulungagung banyak di sana sini usaha konveksi serta saya memiliki hobi menjahit, maka saya putuskan untuk memulai usaha konveksi dengan menjadi mitra AS. Pekerjaan menjahit ini saya lakukan tidak hanya sekedar hobi, tetapi sudah merupakan pekerjaan pokok yang menghasilkan uang untuk menopang kehidupan keluarga."

Keadaan agama yang dianut oleh pengusaha kecil, dapat dilihat pada tabel 17 di bawah ini.

Tabel 17
Distribusi Pengusaha Kecil Menurut Agama

No	Agama	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1.	Islam	98	98
2.	Kristen Katolik	1	1
3.	Kristen Protestan	-	-
4.	Hindu	1	1
5.	Budha	-	-
6.	Kepercayaan terhadap Tuhan YME	-	-
Jumlah		100	100

Sumber: Data Primer, tahun 1999

Memperhatikan tabel 17 di atas, ternyata sebagian besar atau hampir seluruhnya pengusaha kecil beragama Islam dan sebagian kecil beragama Kristen Katolik maupun Hindu.

Hal ini dapat dipahami karena sebagian besar secara kebetulan juga bahwa sebagian besar yang menjadi pengusaha besar adalah beragama Islam.

Kemudian untuk mengetahui berasal dari suku bangsa apa saja para pengusaha kecil, dapat dilihat pada tabel 18 di bawah ini.

Tabel 18
Distribusi Pengusaha Kecil Menurut Suku Bangsa

No	Suku Bangsa	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1.	Jawa	98	98
2.	Tionghoa	2	2
3.	Madura	-	-
4.	Sunda	-	-
5.	Bali	-	-
6.	Lain-lain	-	-
Jumlah		100	100

Sumber: Data Primer, tahun 1999.

Memperhatikan tabel 18 di atas, jelaslah bahwa sebagian besar pengusaha kecil adalah suku bangsa Jawa dan sedikit sekali yang suku bangsa Tionghoa. Dengan demikian para pengusaha kecil hanya terdiri dari orang Jawa dan sebagian kecil orang Tionghoa.

Latar belakang pendidikan pengusaha kecil dapat dilihat pada tabel 19 di bawah ini.

Tabel 19
Distribusi Subkontraktor Menurut Pendidikan

No	Pendidikan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1.	SD	20	20
2.	SMP	45	45
3.	SMTA	35	35
4.	Diploma	-	-
5.	Universitas/Inst/ST	-	-
Jumlah		100	100

Sumber: Data Primer, tahun 1999

Memperhatikan tabel 19 di atas, terlihat bahwa sebagian besar tingkat pendidikan adalah secara berturut-turut lulusan SMTP dan lulusan SMTA serta sebagian kecil atau sisanya lulusan SD.

Selanjutnya, lamanya hubungan subkontrak bagi pengusaha kecil dengan pengusaha besar dapat dilihat pada tabel 20 di bawah ini.

Tabel 20
Distribusi Pengusaha Kecil Menurut Lamanya
Hubungan Subkontrak Dengan Pengusaha Besar

No	Lamanya Hubungan Subkontrak (Tahun)	Jumlah	Persentase (%)
1.	1	8	8
2.	2	12	12
3.	3	19	19
4.	4	22	22
5.	5	13	13
6.	6	14	14
7.	7	7	7
8.	8	3	3
9.	9	2	2
	Jumlah	100	100

Sumber: Data Primer, tahun 1999

Memperhatikan tabel 20 di atas, jelaslah bahwa yang paling banyak lamanya hubungan subkontrak bagi pengusaha kecil adalah 4 tahun, tertengah 2 tahun, dan yang paling sedikit adalah 9 tahun. Sedangkan selang waktu yang terbaru dan terlama dari lamanya hubungan subkontrak adalah 8 tahun.

Untuk mengetahui bagaimana perkembangan pengusaha kecil secara kualitatif yaitu mulai dari awal sampai sekarang yang berkaitan dengan hubungan subkontrak dengan pengusaha besar, maka berikut ini diuraikan penuturan dari 5 (lima) pengusaha kecil, sebagai berikut:

Pertama, pengusaha kecil TMN (32 tahun):

"Saya telah melakukan hubungan subkontrak atau menjadi mitra bos CD sudah lebih dari 4 tahun. Awalnya, memang saya diajak teman S'I (36 tahun) yang menjadi mitra bos CD dan kebetulan satu kampung dengan saya. Empat tahun yang lalu, memang saya bingung untuk mencari pekerjaan. Apalagi saya hanya lulusan SMP. Dengan bekal kursus menjahit saya memberanikan diri untuk menjadi mitra bos CD. Selama menjadi mitra, saya selalu tepat waktu untuk mengerjakan pesanan, karena bos CD itu terkenal disiplin. Apabila seringkali tidak menepati waktu, maka akan dikurangi pesannya.

Dalam pengerjakan pesanan saya tidak mengalami kesufitan apabila bos memberikan pola baru. Pekerjaan menjahit adalah pekerjaan yang menuntut penguasaan dasar-dasar menjahit yang benar.

Beberapa tahun yang lalu saya mengikuti usaha konveksi dan saya telah memiliki 4 buah mesin jahit biasa dan 1 mesin jahit obras. Tenaga kerja yang saya pekerjakan sejumlah 2 orang pegawai tetap dan selebihnya sekitar 2 orang atau lebih. Di luar pegawai tetap itu diminta, apabila ada pesanan yang cukup banyak dan

membutuhkan waktu yang singkat. Sebenarnya saya ingin melepaskan hubungan subkontrak dengan bos CD, tetapi terhambat masalah pemasaran hasil dan juga masalah bahan baku kain. Sampai sekarang ini, saya masih belum mampu untuk melepaskan diri dari hubungan subkontrak, meskipun saya mampu mengerjakan pesanan dengan baik.”

Kedua, pengusaha kecil SAN (35 tahun):

”Saya baru 3 (tiga) tahun menjadi mitra pada juragan AMD. Pertama kali saya menjadi mitra dengan perantara teman saya MT (40 tahun) yang kebetulan telah menjadi mitra juragan AMD. Saya sebenarnya telah lama menekuni bidang usaha konveksi ini, tetapi sering pindah-pindah juragan. Maklum saya hanya lulusan SD, jadi untuk pekerjaan yang agak rumit saya sering tidak mampu. Sehingga seringkali saya menyadari apabila beberapa juragan yang telah memberikan pekerjaan sering membatasi jumlah pesannya. Demikian pula menjadi mitra pada juragan AMD, saya tidak pernah menginginkan tambahan pesanan. Saya mengerjakan pesanan sesuai dengan kemampuan. Namun, saya juga pernah tidak selesai-selesai dalam mengerjakan pesanan, padahal sangat dibutuhkan, sehingga saya ditegor langsung. Ternyata, selang beberapa hari berikutnya, pesanan untuk saya dikurangi dari biasanya.

Selain bahan baku kain dan pemasaran hasil, saya kadang-kadang apabila terpaksa memberanikan diri untuk pinjam uang untuk modal usaha ke bos. Sampai sekarang saya masih tetap menjadi mitra juragan AMD, meskipun kadang-kadang ada keinginan untuk melepaskan diri untuk mandiri.”

Ketiga, pengusaha kecil MBD (34 tahun):

"Dahulu saya adalah pernah menjadi karyawan pada juragan SH. Begini ya ..., awalnya saya memang tidak menyangka bahwa dahulu menjadi karyawan sekarang menjadi mitra. Sampai sekarang ini kurang lebih 6 (enam) menjadi mitra juragan SH.

Saya pada saat bekerja di tempat usaha juragan SH selalu memperhatikan bagaimana ia mengendalikan perusahaannya. Hanya itu masalah pemasaran saya tidak mengetahui persis di mana tempatnya. Dengar-dengar katanya berada di kota Surabaya atau di Semarang. Saya menjadi mitra pada juragan SH dibidang relatif lama yaitu 6 (enam) tahun, tetapi kadang-kadang pernah tidak tepat waktu dalam mengerjakan pesanan. Namun demikian, saya kadang-kadang meminta tambahan jumlah pesanan. Juragan SH itu hanya meneruskan usaha ayahnya, sehingga nilai-nilai yang telah ditanamkan oleh ayahnya tersebut pada waktu yang lalu masih tetap dijalankan oleh juragan SH sampai sekarang ini. Dengan dibekali pula gelar kesurjanaan juragan SH dapat pula menjalankan hubungan subkontrak dengan mitra atas dasar kekeluargaan tanpa melupakan kepentingan mencari keuntungan. Saya pun sekarang, merasakan bahwa hubungan subkontrak dengan juragan SH tidak semata-mata mencari keuntungan, tetapi juga atas dasar hubungan kemanusiaan".

Keempat, pengusaha kecil DN (40 tahun):

"Mengenai perjalanan saya sebagai mitra dari pak LW cukup banyak suka dukanya. Kebetulan dulu saya 'bingung' untuk mencari pekerjaan, maktum ... saya

hanya sampai lulus SD. Di Kedungwaru sini pada saat itu, kurang lebih tahun 1992 yang lalu banyak seangkatan saya, pergi ke luar kota dan bahkan ke luar negeri untuk mencari pekerjaan. Kebetulan pada suatu hari teman saya satu desa, menawarkan pekerjaan yaitu menjadi mitra pada pak LW yang sekarang ini menjadi bos saya. Setelah saya pikir masak-masak, selang seminggu saya menghubungi TT (40 tahun) yang kebetulan saat itu dia telah menjadi mitra pak LW selama 1,5 tahunan. Pada awalnya, sebelum saya memutuskan menjadi mitra, membantu lebih dahulu teman saya tadi, sambil belajar menjahit. Saya sangat berterima kasih kepada teman saya tadi, karena tanpa dia tidak mungkin tertarik dengan masalah jahit menjahit. Pikiran saya hanya satu bagaimana cara mendapatkan penghasilan yang cukup, baik untuk kebutuhan saya sendiri maupun keluarga. Setelah itu, saya menemui pak LW untuk menjadi mitranya. Jadi saya tidak terasa selama ini telah 7 tahun menjadi mitranya.

Dalam pengerjaan pesanan jahitan saya selalu tepat waktu. Salah satu cara untuk menjaga kepercayaan yang diberikan kepada saya adalah dengan jalan menepati janji untuk tidak sampai ingkar janji. Misalnya, bila saya janji untuk mengerjakan 1 minggu, maka saya selalu tepat untuk mengembalikan jahitan yang dipesankan tersebut dalam waktu seminggu. Cara yang saya pakai adalah jangan memaksa diri untuk mengambil pesanan di luar kemampuan, agar kita dapat mengerjakan tepat waktu. Dengan tepat waktu, maka kepercayaan akan muncul dengan sendirinya. Bahkan saya kadang-kadang meminta pesanan, dan langsung diberi sesuai dengan permintaan. Ini sebagai bukti bahwa kepercayaan telah ada, karena saya tidak pernah terlambat untuk

mengerjakan setiap pesanan yang dia berikan kepada saya. Dalam hal ini kerja keras untuk menyelesaikan pekerjaan sangat dibutuhkan sekali. Hal ini untuk menjaga kepercayaan. Saya selalu bersedia mengerjakan segala pola yang diminta oleh pak LW. Memang saya belajar banyak dari dia, terutama untuk mengerjakan pola-pola yang relatif rumit.

Memang masalah kain dan pemasaran itu, semua yang menjadi mitra tidak memikirkan. Saya sendiri juga tanpa terkecuali, masalah kain dan pemasaran hasil tidak tahu menahu. Dalam hal ini, memang saya selaku pengusaha kecil ketergantungan pada kedua hal itu sangat tinggi. Sedangkan, untuk mesin jahit, modal yang berupa uang dan tenaga kerja saya tidak tergantung kepada pak LW. Namun, meskipun demikian saya masih belum memikirkan untuk keluar dari mitra pak LW, karena saya tidak mau usaha yang sementara berjalan ini berhenti begitu saja. Mengingat umur saya yang 40 tahun ini, dan apalagi saya adalah seorang wanita, rasa-rasanya cukup berat untuk berusaha di bidang konveksi yang lepas dari pak LW. Suatu hal yang tidak saya miliki yaitu kemampuan untuk mengelola suatu usaha. Apalagi masalah penguasaan terhadap pemasok kain dan juga pemasaran hasil.”

Kelima, pengusaha kecil SA (35 tahun):

”Pada awalnya saya sebelum menjadi mitra pak AS, pernah menjadi salah satu mitra dari bos di kota Tulungagung ini. Hanya saja selama 4 tahun ini, rasanya agak lain menjadi mitra pak AS ini. Sekarang, suasana telah berubah. Saya merasa bahwa di

bekas tempat saya itu suasananya agak berbeda jauh dengan yang sekarang ini. Dalam pengerjaan pesanan tidak mengecewakan, karena saya berusaha sekuat tenaga untuk jangan sampai tidak tepat waktu. Yang jelas, pengusaha kecil yang bermitra dengan pak AS itu jumlahnya lebih banyak jika dibandingkan dengan pengusaha besar yang lain, sehingga telah terjadi persaingan yang terselubung antar pengusaha kecil yang bermitra yaitu dengan jalan berlomba-lomba untuk mengerjakan pesanan tepat waktu. Saya terus terang tidak akan menambah jumlah pesanan kepada bos, sebelum benar-benar mampu untuk mengerjakan tepat waktu. Oleh karena itu, selama ini belum berniat untuk menambah pesanan. Kalau masalah mengerjakan dengan pola baru, saya tidak keberatan. Pada dasarnya menjahit itu suatu pekerjaan yang perlu ketrampilan khusus di mana menjahit dengan pola apapun tidak mengalami kesulitan. Jadi tinggal terserah apakah ada cukup tenaga dan waktu untuk mengerjakannya.

Dalam hal ini saya akui bahwa ketergantungan kepada pak AS terhadap kain, pemasaran maupun mesin jahit masih ada. Mesin jahit untuk sementara juga masih tergantung pada bos, karena masih belum mampu untuk membeli. Tetapi sekarang saya sudah mulai menabung untuk membeli mesin jahit sendiri. Sedangkan, masalah modal uang saya kadang-kadang saja meminjam kepada bos. Pinjam uang ini biasanya dipergunakan untuk membeli bahan penolong misalnya, renda, benang dan sebagainya. Tenaga kerja bagi saya dapat diatasi, karena di samping tenaga kerja tetap sebanyak 5 orang, maka penduduk sekitar desa saya sewaktu-waktu apabila ada pesanan yang mendadak dan dalam skala besar dapat diminta tolong dan diupah borongan.”

Modernisasi Pengusaha Kecil Konveksi

Pengerjaan Pesanan

Setiap pengusaha kecil konveksi yang melakukan hubungan subkontrak dengan pengusaha besar, diwajibkan mengerjakan pesanan tepat waktu .

Hal ini terjadi, karena pada umumnya permintaan pada umumnya dalam jumlah yang besar dan kurun waktu tertentu.

Berbagai konsekuensinya, para pengusaha kecil konveksi harus bekerja keras, agar semua pesanan dapat dikerjakan tepat waktu.

Hal ini sebagaimana penuturan dari informan PYT (40 tahun), sebagai berikut:

"Saya ini hati-hati dan kerja keras untuk mengerjakan pesanan jahitan dari *bos* saya, karena jika tidak tepat waktu saya pasti kena teguran yang kadang-kadang memerahkan telinga atau menyinggung perasaan. Pernah suatu ketika, saya tidak tepat waktu untuk menyerahkan jahitan, oleh *bos* saya tidak diberi lagi pesanan selang beberapa minggu. Maklum saya masih baru menjadi *mitra*. Tetapi lama kelamaan setelah beberapa tahun,- saya sudah 8 tahun menjadi mitra pak STT,- saya terbiasa tepat waktu mengembalikan jahitan, tapi ya... itu harus kerja keras."

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 21 di bawah ini:

Tabel 21
Ketepatan Waktu Penyelesaian Pesanan

No.	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1.	Tidak Tepat Waktu	0	0
2.	Kadang-kadang Tepat Waktu	14	14
3.	Tepat Waktu	86	86
	Jumlah	100	100

Sumber: Data Primer, tahun 1999

Memperhatikan hasil wawancara dan tabel 21 di atas, terlihat bahwa sebagian besar pengusaha kecil konveksi dapat menyelesaikan pesanan tepat waktu dan sebagian kecil yang kadang-kadang tepat waktu.

Apabila ditinjau dari tingkat pendidikan, terlihat dari yang mengerjakan tepat waktu bahwa lulusan SMTP lebih banyak (46,51%) jika dibandingkan dengan lulusan SMTA (37,21%) dan lulusan SD (16,28%). Tetapi dari yang mengerjakan kadang-kadang tepat waktu apabila diperhatikan lulusan SMTA dan SMTP maka terlihat justru lulusan SMTA yang paling sedikit (21,43%) daripada lulusan SMTP (35,71%). Jadi ketidaktepatan waktu tidak berkaitan dengan soal tingkat pendidikan.

Hal ini lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 22 di bawah ini.

Tabel 22
Tingkat Pendidikan dan Ketepatan Waktu Penyelesaian Pesanan

Tingkat Pendidikan	Ketepatan Waktu Penyelesaian Pesanan			Jumlah (orang)
	Tepat Waktu	Kadang-kadang Tepat Waktu	Tidak Tepat Waktu	
SD	0	6	14	20
SMTP	0	5	40	45
SMTA	0	3	32	35
Diploma	0	0	0	0
Universitas/ Inst/ST	0	0	0	0
Jumlah (orang)	0	14	86	100

Sumber: Data Primer, tahun 1999

Dengan memperhatikan hasil penelitian (lihat tabel 21 dan 22), jelaslah bahwa perilaku kerja keras itu *tidak terlalu dipengaruhi* oleh tingkat pendidikan, tetapi lebih dipengaruhi oleh etos kerja bahwa mengerjakan suatu pekerjaan itu dianggap baik apabila pekerjaan itu cepat diselesaikan.

Sedangkan, lamanya pengusaha kecil berhubungan dengan pengusaha besar juga tidak mempengaruhi ketepatan waktu penyelesaian pesanan.

Hal ini dapat dilihat pada tabel 23 di bawah ini.

Tabel 23
Lamanya Hubungan Subkontrak dan Ketepatan Waktu
Penyelesaian Pesanan

Urutan Hubungan	Ketepatan Waktu Penyelesaian Pesanan	Jumlah (orang)
1	0	2
2	0	2
3	0	2
4	0	2
5	0	1
6	0	2
7	0	1
8	0	1
9	0	1
Jumlah (orang)		10

Sumber: Data Primer, tahun 1999

Memperhatikan tabel 23 di atas, terlihat bahwa dari paling banyak pengusaha kecil konveksi yang dapat mengerjakan pesanan tepat waktu, yang terbanyak lamanya

hubungan subkontrak adalah 4 tahun (23,26%) dan yang paling sedikit adalah 9 tahun (1,16 %).

Permintaan Tambahan Pesanan

Para pengusaha kecil konveksi yang melakukan hubungan subkontrak dengan pengusaha besar, pada umumnya mengerjakan pesanan sesuai dengan "jatah" yang telah ditentukan. Namun kadang-kadang pengusaha kecil konveksi meminta tambahan pesanan, kepada pengusaha besar karena ia tidak puas dan masih ada waktu serta tenaga.

Hal ini sebagaimana penuturan dari informan YLN (35 tahun) sebagai berikut:

"Pertama kali saya melakukan hubungan dengan *juragan*, sedikit saya mengerjakan jahitan, sebab takut kalau tidak dapat mengerjakan tepat waktu atau jahitannya jelek. Sebenarnya saya tidak ingin menambah lagi jahitan, tetapi kata SMN (40 tahun) teman saya, bahwa ia dapat menambah jahitan atau *garapan* asal tepat waktu.

Saya pernah tanya ke *juragan* yaitu apakah bisa menambah *garapan*; ternyata ia menyetujui asal jangan *mbeler* (terlambat) dan *alus* (halus) jahitannya. Tetapi saya tidak selalu meminta tambahan *garapan* dari *dijatah* oleh juragan. Kadang-kadang saja memang meminta tambahan, karena saya merasa mampu dan juga menambah kepuasan apabila dapat mengerjakan jahitan lebih dari biasanya atau *jatah*."

Hasil penelitian mengenai tambahan permintaan pesanan dapat dilihat pada tabel 24 di bawah ini.

Tabel 24
Permintaan Tambahan Pesanan

No	Keterangan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1.	Tidak Meminta Tambahan Pesanan	87	87
2.	Kadang-kadang Meminta Tambahan Pesanan	13	13
3.	Selalu Meminta Tambahan Pesanan	0	0
	Jumlah	100	100

Sumber: Data Primer, tahun 1999

Memperhatikan hasil wawancara dan tabel 24 di atas, terlihat bahwa sebagian besar pengusaha kecil konveksi tidak meminta tambahan pesanan dan sebagian kecil yang kadang-kadang meminta tambahan pesanan.

Apabila ditinjau dari tingkat pendidikan, terlihat dari yang tidak meminta tambahan pesanan, bahwa lulusan SMTP paling banyak (47,13%) jika dibandingkan dengan lulusan SMTA (33,33 %) dan lulusan SD (19,54%).

Dari pengusaha kecil yang kadang-kadang meminta tambahan pesanan, walaupun sebagian kecil tetapi terlihat lulusan SMTA paling banyak yaitu 46,15 % dan secara berurutan diikuti lulusan SMTP (30,77%) dan lulusan SD (23,08%).

Hal ini lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 25 di bawah ini.

Tabel 25
Tingkat Pendidikan dan Permintaan Tambahan Pesanan

Pendidikan	Tingkat Pendidikan			Jumlah (orang)
	Peringkat Rendah	Peringkat Menengah	Peringkat Tinggi	
SD	17	3	0	20
SMTp	41	4	0	45
SMTA	29	6	0	35
Diploma	0	0	0	0
Universitas/Inst/ST	0	0	0	0
Jumlah (orang)				100

Sumber: Data Primer, tahun 1999

Dengan memperhatikan hasil penelitian (lihat tabel 24 dan 25), jelaslah bahwa kebutuhan berprestasi atau meminta tambahan pesanan dipengaruhi oleh tingkat pendidikan, meskipun secara persentase sedikit yaitu 13 %.

Hal ini berarti tingkat kebutuhan berprestasi meskipun ada, tetapi masih rendah.

Tetapi, lamanya pengusaha kecil berhubungan dengan pengusaha besar tidak mempengaruhi permintaan tambahan pesanan.

Untuk lebih jelaslah dapat dilihat pada tabel 26 di bawah ini.

Tabel 26

Lamanya Hubungan Subkontrak dan Permintaan Tambahan Pesanan

Lamanya Hubungan Subkontrak (tahun)	Jumlah Pesanan			Jumlah orang
	Jumlah Pesanan	Jumlah Pesanan Tambahan	Jumlah Pesanan Tambahan	
1	8	0	0	8
2	12	0	0	12
3	18	1	0	19
4	20	2	0	22
5	8	5	0	13
6	12	2	0	14
7	6	1	0	7
8	2	1	0	3
9	1	1	0	2
Jumlah (orang)			0	100

Sumber: Data Primer, tahun 1999

Memperhatikan tabel 26 di atas, jelaslah bahwa yang paling banyak pengusaha kecil konveksi yang tidak meminta tambahan pesanan adalah yang berhubungan subkontrak selama 4 tahun (22,99 %) dan yang paling sedikit adalah 9 tahun (1,15%). Hal ini menunjukkan bahwa lamanya hubungan subkontrak *kurang mempengaruhi* keinginan berprestasi para pengusaha kecil konveksi untuk menambah pesanan lagi.

Kesediaan Menerima Pesanan dengan Desain atau Pola Baru

Proses pengerjaan pesanan yang dilakukan oleh pengusaha kecil konveksi atau mengikuti desain atau pola yang telah ditetapkan oleh pengusaha besar. Pengusaha kecil pada awalnya, ketika minta pekerjaan kepada pengusaha besar, mereka memilih desain

atau *pola* yang sederhana. Setelah mulai proses pendidikan dan latihan praktis yang dilakukan oleh pengusaha besar, mereka mulai bersedia untuk mengambil pekerjaan jahitan yang agak rumit dan akhirnya desain yang rumit.

Hal ini sebagaimana penuturan dari informan SPN (37 tahun), sebagai berikut :

"Pada awalnya saya belajar di rumah *bos* untuk memahami *pola* dan sekaligus mempraktekkan. Kemudian itu... lambat laun dari mengambil pesanan jahitan yang paling sederhana desainnya sampai paling rumit atau banyak kombinasinya. Sampai sekarangpun, saya apabila diberi pesanan dengan desain baru, maka saya pelajari dulu atau jika tidak paham tak segan-segan minta petunjuk pada *bos*."

Sejalan dengan itu, informan MSF (39 tahun), menuturkan sebagai berikut:

"Saya jadi mitra pak CD (50 tahun) sudah lama, mungkin kalau tidak keliru sekitar 6 tahun. Dengan pengalaman yang menurut saya cukup lama itu, saya tidak mengalami kesulitan kalau ada pesanan dari *bos* dengan *pola* baru. Tetapi dulu wah... agak kesulitan mengerjakan *pola* baru sekarang sekarang tidak. Sebenarnya, menjahit dengan *pola* baru itu mudah, asalkan sejak semula telah menguasai dasar-dasar membuat *pola*. Saya dulu memang bekerja di *dalam*, yaitu pada saat menjadi karyawan pak CD, dan kesempatan pada saat itu saya pergunakan untuk belajar dasar-dasar membuat *pola*. Karena saya merasa telah mampu menjahit dengan berbagai *pola* dan ingin lebih besar atau tidak terikat waktu, maka saya putuskan keluar untuk menjadi *mitra* pak CD saja. Dengan demikian, sekarang ini apabila *bos* saya minta mengerjakan jahitan dengan *pola* baru, saya bersedia saja."

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 27 di bawah ini.

Tabel 27

Kesediaan Menerima Pesanan dengan Desain atau Pola Baru

No	Keterangan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1.	Tidak bersedia	0	0
2.	Kadang-kadang bersedia	2	2
3.	Bersedia	98	98
	Jumlah	100	100

Sumber Data Primer, tahun 1999

Memperhatikan hasil wawancara dan tabel 27 di atas, terlihat bahwa sebagian besar atau hampir semua pengusaha kecil bersedia untuk mengerjakan pesanan dengan desain atau *pola* baru dan sebagian kecil saja yang tidak bersedia.

Apabila ditinjau dari tingkat pendidikan, terlihat dari yang bersedia menerima pesanan dengan desain atau *pola* baru, bahwa lulusan SMTP yang paling banyak (45,92%) jika dibandingkan dengan lulusan SMTA (33,67%) dan lulusan SD (20,41%). Sedangkan dari yang tidak bersedia mengerjakan pesanan dengan desain atau *pola* baru semuanya dari lulusan SMTA (100%).

Hal ini berarti, semakin tinggi tingkat pendidikan *kurang mempengaruhi* kesediaan untuk menerima pesanan dengan desain atau *pola* baru.

Untuk jelasnya dapat dilihat pada tabel 28 di bawah ini.

Tabel 28
Tingkat Pendidikan dan Kesiadaan Menerima Pesanan dengan
Desain atau Pola baru

Tingkat Pendidikan	Siapa Saja	Siapa Saja	Jumlah	Jumlah
SD	0	0	20	20
SMP	0	0	45	45
SMTA	0	2	35	35
Diploma	0	0	0	0
Universitas/ Inst/ST	0	0	0	0
Jumlah (orang)	0		98	100

Sumber: Data Primer, tahun 1999

Sedangkan, keterkaitan antara lamanya hubungan subkontrak dan kesiadaan menerima pesanan dengan desain atau *pola* baru dapat dilihat pada tabel 29 di bawah ini

Tabel 29
Lamanya Hubungan Subkontrak dan Kesiadaan Menerima
Pesanan dengan Desain atau Pola Baru

Lamanya Hubungan Subkontrak (tahun)	Siapa Saja	Siapa Saja	Jumlah	Jumlah
Siapa Saja	Siapa Saja	Siapa Saja	Siapa Saja	Siapa Saja
1	0	0	8	8
2	0	0	12	12
3	0	0	19	19
4	0	1	21	22
5	0	0	13	13
6	0	1	13	14
7	0	0	7	7
8	0	0	3	3
9	0	0	2	2
Jumlah (orang)	0		98	100

Sumber: Data Primer, tahun 1999

Memperhatikan tabel 29 di atas, jelaslah bahwa pengusaha kecil konveksi yang paling banyak bersedia menerima pesanan dengan desain atau *pola* baru adalah yang 4 tahun melakukan hubungan subkontrak dengan pengusaha besar (21,43 %) dan yang paling sedikit adalah 9 tahun (2,04 %).

Hal ini menunjukkan bahwa lamanya hubungan subkontrak *kurang mempengaruhi* kesediaan menerima pesanan kecil dengan desain atau *pola* baru.

Selanjutnya, dengan memperhatikan dan pemahaman hasil penelitian atas nilai modernisasi, yaitu: kerja keras, kebutuhan berprestasi dan kesediaan terhadap inovasi dan ide baru; dan indikator-indikator atas nilai modernisasi, yaitu: mengerjakan pesanan tepat waktu, menginginkan tambahan pesanan dan menerima cara kerja baru dan desain atau pola baru (lihat tabel 2), maka dapat dikemukakan bahwa dalam hubungan subkontrak antara pengusaha besar dan pengusaha kecil dalam usaha konveksi di Kabupaten Tulungagung, terdapat nilai modernisasi (kerja keras) pada pengusaha kecil konveksi. Hal ini dapat dibuktikan dengan adanya ketepatan waktu dalam penyelesaian pesanan (lihat tabel 21).

Apabila ditinjau dari aspek tingkat pendidikan, ternyata tingkat pendidikan kurang mempengaruhi munculnya nilai modernisasi dalam bentuk kerja keras atau ketepatan waktu penyelesaian pesanan pada pengusaha kecil konveksi (lihat tabel 22).

Sedangkan, apabila ditinjau dari aspek lamanya berhubungan subkontrak, ternyata juga kurang mempengaruhi munculnya nilai modernisasi dalam bentuk kerja keras (lihat tabel 23).

Pada hubungan subkontrak antara pengusaha besar dengan pengusaha kecil dalam usaha konveksi di Kabupaten Tulungagung, nilai modern kebutuhan berprestasi pada pengusaha kecil konveksi kurang muncul. Hal ini dapat dibuktikan dengan tidak adanya permintaan tambahan pesanan (lihat tabel 24).

Apabila ditinjau dari aspek tingkat pendidikan, ternyata tingkat pendidikan cukup mempengaruhi munculnya nilai modernisasi dalam bentuk kebutuhan berprestasi atau permintaan tambahan pesanan pada pengusaha kecil konveksi meskipun secara persentase kecil (13 %) (lihat tabel 25).

Sedangkan apabila ditinjau dari aspek lamanya berhubungan subkontrak, ternyata juga cukup mempengaruhi munculnya nilai modernisasi meskipun secara persentase rendah (13 %) (lihat tabel 26).

Kemudian, dapat dilihat pula bahwa pada hubungan subkontrak antara pengusaha besar dengan pengusaha kecil dalam usaha konveksi di Kabupaten Tulungagung terdapat nilai modernisasi (kesediaan terhadap inovasi dan ide baru) pada pengusaha kecil konveksi. Hal ini dapat dibuktikan dengan adanya kesediaan menerima pesanan dengan desain atau *pola* baru (lihat tabel 27).

Apabila ditinjau dari aspek tingkat pendidikan, ternyata tingkat pendidikan kurang mempengaruhi munculnya nilai modernisasi dalam bentuk kesediaan terhadap inovasi dan ide baru atau kesediaan menerima pesanan dengan desain atau *pola* baru pada pengusaha kecil konveksi (lihat tabel 28).

Sedangkan, apabila ditinjau dari aspek lamanya berhubungan subkontrak, ternyata juga kurang mempengaruhi munculnya nilai modernisasi (lihat tabel 29).

Ketergantungan Pengusaha Kecil Konveksi

Ketergantungan pada Bahan Baru

Bahan baku adalah merupakan salah satu *faktor yang sangat penting* dalam setiap proses produksi, karena dari bahan baku ini akan diciptakan suatu barang yang siap dipasarkan. Begitu pula, bagi industri konveksi, bahwa bahan baku (pokok) yang berupa kain adalah sangat penting.

Di samping itu, masih ada lagi selain bahan baku pokok, yaitu bahan baku penolong misalnya, benang, kancing baju, retsleting, renda, kain keras, karet elastik dan lain sebagainya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ketergantungan para pengusaha kecil pada pengusaha besar terhadap bahan baku kain adalah tinggi, karena pemasokan kain tersebut ditentukan oleh pengusaha besar, termasuk desain atau *pola*-nya.

Hal ini sebagaimana penuturan dari informan MNK (31 tahun), sebagai berikut:

"Memang, kain itu berasal dari *juragan*. Jadi, saya ke *juragan* mengambil kain dan *pola*. Kemudian saya kerjakan . . . maksudnya saya jahit di rumah. Untuk benang dan lain-lainnya saya beli sendiri."

Untuk jelasnya dapat dilihat pada tabel 30 di bawah ini.

Tabel 30
Ketergantungan Pada Bahan Baku Kain

No.	Keterangan	Jumlah Jumlah	Persentase (%)
1.	Tidak tergantung	0	0
2.	Kadang-kadang tergantung	0	0
3.	Tergantung	100	100
	Jumlah	100	100

Sumber Data Primer, tahun 1999

Memperhatikan hasil wawancara dan tabel 30 di atas, jelaslah bahwa semua pengusaha hasil konveksi tergantung pada bahan baku kain dari pengusaha besar (100 %).

Konsekuensinya apabila pengusaha kecil tidak ingin tergantung atau beli sendiri kainnya, maka itu berarti pengusaha kecil tersebut akan diputus hubungan subkontrak oleh pengusaha besar.

Ternyata, pesanan pengusaha besar kepada pengusaha kecil sudah dalam bentuk paket yaitu bahan baku kain dan *pola*-nya, sehingga otomatis begitu pengusaha kecil melakukan hubungan subkontrak, maka dia akan tergantung pada bahan baku kain dan *pola*-nya pada prinsipal.

Ketergantungan pada Mesin Jahit

Setiap pengerjaan pesanan para pengusaha kecil menggunakan mesin jahit sebagai peralatan yang utama atau pokok. Ketergantungan pada mesin jahit, menurut

hasil penelitian adalah sangat kecil, karena pada umumnya atau sebagian besar pengusaha kecil telah memiliki mesin jahit sendiri.

Hal ini sebagaimana penuturan dari informan RMT (30 tahun), sebagai berikut:

"Saya memiliki 4 mesin jahit di rumah dan dalam mengerjakan jahitan semua mesin jahit tidak selalu digunakan, tergantung jumlah pesanan. Dulu saya hanya memiliki 2 mesin jahit, tetapi lama kelamaan bertambah menjadi 4 mesin. Saya mempunyai rencana akan membeli mesin jahit, karena saya ingin memperbesar usaha."

Untuk lebih jelasnya dapat dipelajari pada tabel 31 di bawah ini.

Tabel 31
Ketergantungan Pada Mesin Jahit

No.	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1.	Tidak tergantung	87	87
2.	Kadang-kadang tergantung	10	10
3.	Tergantung	3	3
	Jumlah	100	100

Sumber Data Primer, tahun 1999

Memperhatikan hasil wawancara dan tabel 35 di atas, terlihat bahwa sebagian besar pengusaha kecil tidak tergantung pada mesin jahit dari prinsipal (87 %). Dengan demikian para pengusaha kecil konveksi akan lebih mandiri dalam hal peralatan produksi. Hal ini sedikit menguntungkan, karena apabila pengusaha besar bangkrut atau memutus hubungan subkontrak pengusaha kecil konveksi tersebut, masih dapat menjalankan usaha.

Ketergantungan pada Modal Uang.

Dengan adanya modal usaha yang dalam bentuk uang ini, maka setiap usaha produksi akan berjalan lancar. Demikian pula yang terjadi pada usaha kecil konveksi di Kabupaten Tulungagung, khususnya di Kecamatan Kota Tulungagung dan Kecamatan Kecamatan Kedungwaru.

Hal ini sebagaimana penuturan dari informan DM (35 tahun) sebagai berikut:

"Uang sebagai modal usaha begitu penting sekali. Dalam hal modal uang saya tidak tergantung sama *bos*, karena untuk membeli bahan-bahan penolong seperti benang, kain keras dan lain-lainnya pakai uang saya sendiri. Saya sebenarnya pernah ditawari *bos* sejumlah uang untuk menambah modal, tapi saya takut tidak dapat mengembalikan."

Informan lain yaitu KT (29 tahun), juga menuturkan sebagai berikut:

"Saya lebih baik pakai uang sendiri untuk mengerjakan pesanan dari *bos*, karena tidak risiko. Saya lebih baik cari pinjaman uang kepada orang lain, seandainya hal ini terpaksa dilakukan. Untuk itu pernah ditawari oleh *bos*, ketika *bos* saya itu menilai kenapa saya tidak pernah menambah jahitan."

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 32 di bawah ini.

Tabel 32
Ketergantungan Pada Modal Uang

No	Kategori	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1.	Tidak tergantung	98	98
2.	Kadang-kadang tergantung	2	2
3.	Tergantung	0	0
	Jumlah	100	100

Sumber Data Primer, tahun 1999

Memperhatikan hasil wawancara dan tabel 32 di atas terlihat bahwa sebagian besar pengusaha kecil konveksi adalah *tidak tergantung*, dan ada sebagian kecil yang terpaksa pinjam uang kepada pengusaha besar, karena di samping untuk membeli bahan penolong, tetapi juga *bos*-nya memberikan peluang untuk pinjam.

Hal ini berarti para pengusaha kecil konveksi tidak tergantung kepada modal uang dari pengusaha besar.

Ketergantungan pada Tenaga Kerja

Tenaga kerja adalah salah satu faktor produksi yang memegang peranan yang penting dalam proses produksi. Usaha kecil konveksi, meskipun skala kecil dalam usaha, namun tetap membutuhkan tenaga kerja. Hasil penelitian, menunjukkan bahwa semua pengusaha kecil konveksi tidak tergantung sama sekali kepada pengusaha besar.

Hal ini sebagaimana penuturan informan KT (40 tahun), sebagai berikut:

"Semua proses pengerjaan pesanan tidak menggantungkan diri pada bantuan tenaga kerja dari *bos*. Saya memiliki karyawan sendiri sebanyak 9 orang yang bekerja penuh, tetapi kadang-kadang saya mengambil orang di sekitar sini, untuk membantu sementara ketika ada tambahan pekerjaan secara mendadak atau *borongan* dari *bos*."

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 34 di bawah ini.

Tabel 34
Ketergantungan Pada Tenaga Kerja

No.	Keterangan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1.	Tidak tergantung	100	100
2.	Kadang-kadang tergantung	0	0
3.	Tergantung	0	0
	Jumlah	100	100

Sumber Data Primer, tahun 1999

Memperhatikan hasil wawancara dan tabel 34 membuktikan bahwa seluruh pengusaha kecil konveksi tidak tergantung kepada tenaga kerja dari pengusaha besar (100 %).

Dengan demikian, kemandirian pengusaha kecil konveksi pada tenaga kerja sangat menguntungkan, karena ada jaminan untuk menyelesaikan tugas dengan sebaik-baiknya sesuai dengan target.

Ketergantungan pada Pemasaran Hasil Usaha

Satu hal yang tidak kalah pentingnya selain proses produksi adalah bagaimana agar hasil produksi atau produk yang dihasilkan itu dapat dipasarkan. Dengan meningkatnya jumlah penjualan, maka semakin meningkatlah keuntungan yang didapat. Selanjutnya, keuntungan yang diperoleh dapat digunakan untuk menambah modal dan pada gilirannya modal dapat dipergunakan untuk memperbesar usaha.

Berdasarkan hasil penelitian, ternyata hasil produksi dari usaha kecil konveksi di Kabupaten Tulungagung, pemasarannya tergantung pada pengusaha besar.

Hal ini sebagaimana penuturan informan ST (36 tahun), sebagai berikut:

"Semua hasil usaha saya yang berupa jahitan ini, dipasarkan melalui *box* saya. Mengapa demikian, karena hasil usaha ini adalah merupakan pesanan dari *box*. Sebenarnya saya dapat memasarkan sendiri hasil usaha tersebut, tetapi karena saya menjadi *mitra*, ya . . . terpaksa hasil jahitan dipasarkan oleh *box*. Jadi saya tidak dapat memasarkan hasil usaha, karena saya hanya mengambil pekerjaan dari *box* dan diberi kain beserta *polanya*. Jadi dengan adanya ketergantungan bahan kain pada *box*, usaha secara otomatis pemasarannya tergantung pada *box*."

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 35 di bawah ini.

Tabel 35
Ketergantungan Pada Pemasaran Hasil Usaha

No	Ketergantungan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	Tidak tergantung	0	0
2.	Kadang-kadang tergantung	0	0
3.	Tergantung	100	100
	Jumlah	100	100

Sumber: Data Primer, tahun 1998

Memperhatikan hasil wawancara dan tabel 35 di atas, terlihat bahwa pengusaha kecil konveksi *sangat tergantung* pemasaran hasil usahanya pada pengusaha besar konveksi.

Hal ini berarti, sebuah konsekuensi yang tidak dapat dihindari, sekali pengusaha kecil konveksi atau melakukan hubungan subkontrak dengan pengusaha besar konveksi, maka pengusaha kecil konveksi tergantung pada pemasaran hasil usaha.

BAB VI**MODERNISASI DAN KETERGANTUNGAN
PENGUSAHA KECIL KONVEKSI PADA HUBUNGAN SUBKONTRAK
DI KABUPATEN TULUNGAGUNG**Modernisasi Pengusaha Kecil Konveksi

Nilai modernisasi yang berupa budaya kerja keras yang ditunjukkan dengan tepatnya waktu pengerjaan pesanan yang dilakukan oleh pengusaha kecil, pada awalnya tidak terjadi secara kebetulan, tetapi berlangsung secara bertahap.

Suatu hal yang perlu dicermati bahwa munculnya nilai kerja keras para pengusaha kecil yang melakukan hubungan subkontrak dengan pengusaha besar, karena adanya sanksi yang berupa pengurangan pesanan jahitan atau teguran lisan. Sanksi ini sangat efektif untuk mengubah cara kerja, sehingga pengusaha kecil berusaha kerja keras untuk mengerjakan jahitan tepat waktu. Kebiasaan ini, membawa pengaruh kepada pengusaha kecil dalam hal bekerja atau singkat kata, mereka telah memiliki etos kerja yaitu berkerja keras.

Hal ini sejalan dengan pendapat Weber, bahwa pada awalnya seseorang (menurut Etika Protestan) tidak tahu akan masuk surga atau masuk neraka, sehingga dia menjadi cemas akan kepastian nasibnya setelah dia mati. Oleh karena itu, dia bekerja keras untuk meraih sukses dan sekaligus untuk menghilangkan kecemasannya tersebut. Jadi, nilai budaya kerja keras itu muncul, karena ada sesuatu hal yang membuat orang merasa cemas. Jika hubungan subkontrak di Kabupaten Tulungagung yang membuat

cemas adalah takut apabila dikenai sanksi yang berupa pengurangan pesanan dan pada teori Weber yang membuat cemas adalah atas nasibnya setelah manusia mati.

Hal ini didukung dengan fakta pula bahwa pengusaha kecil yang sudah lama melakukan hubungan subkontrak dengan pengusaha besar pun dan tingginya tingkat pendidikan, ternyata kurang mempengaruhi munculnya etos kerja yang berupa kerja keras tersebut.

Nilai modern selanjutnya yang muncul pada hubungan subkontrak pengusaha besar dengan pengusaha kecil di Kabupaten Tulungagung, adalah kebutuhan berprestasi.

Kebutuhan berprestasi para pengusaha kecil ini dapat ditunjukkan dengan adanya keinginan pengusaha kecil tersebut untuk menambah pesanan jahitan.

Memperhatikan latar belakang pendidikan dan lamanya hubungan subkontrak, maka nilai modernisasi yang berupa kebutuhan berprestasi yang ditunjukkan oleh adanya permintaan tambahan pesanan dari pengusaha kecil kepada pengusaha besar adalah dipengaruhi oleh tingkat pendidikan. Sedangkan lamanya hubungan subkontrak tidak mempengaruhi kebutuhan berprestasi pengusaha kecil konveksi.

Meskipun, tingkat pendidikan rendah ternyata masih mempengaruhi keinginan untuk berprestasi. Hal ini, sejalan dengan pendapat dari Mc Clelland yang menyatakan bahwa pendidikan menjadi sangat penting sebagai media untuk menumbuhkan kebutuhan berprestasi atau n-Ach. Di samping itu kebutuhan berprestasi dapat pula ditularkan semacam virus, dari pengusaha satu ke pengusaha lain sebagaimana yang dialami oleh informan YLN (35 tahun) di muka. Namun demikian, kenyataannya bahwa

kebutuhan untuk berprestasi (*n-Ach*) di kalangan para pengusaha kecil konveksi adalah relatif rendah.

Berdasarkan latar belakang pendidikan dan lamanya hubungan subkontrak, maka nilai modernisasi yang berupa kesediaan untuk menerima inovasi atau menerima pesanan dengan desain/pola baru *tidak selalu dipengaruhi* oleh tingkat pendidikan dan demikian pula *tidak dipengaruhi* oleh lamanya hubungan subkontrak.

Hal ini sejalan dengan pendapat Inkeles dan Smith, bahwa keterbukaan terhadap pengalaman baru itu tergantung lingkungan yang modern dan bukan karena semata-mata, hanya tempat pendidikan formal maupun lamanya berhubungan, tetapi interaksi sosial itu yang lebih penting.

Hal ini sebagaimana yang dialami oleh SPN (37 tahun) dan MSF (39 tahun) di muka, bahwa melalui proses belajar untuk mengerjakan jahitan dengan desain/pola baru mereka dengan mudah dapat memahami bagaimana menjahit apabila berada di tempat yang berhubungan dengan materi yang akan dipelajari atau dengan kata lain belajar sambil praktek di tempat bekerja. Pada kenyataannya banyak para pengusaha kecil yang melakukan hubungan subkontrak belajar menjahit di tempat pengusaha besar dan sebagian besar dan sebagian besar bersedia menerima pesanan dengan desain/pola baru.

Ketergantungan Pengusaha Kecil Konveksi

Pada hubungan subkontrak di Kabupaten Tulungagung ternyata pengusaha kecil sangat tergantung (100 %) kepada pengusaha besar dalam hal bahan baku kain dan pemasaran hasil. Hal ini sejalan dengan apa yang dikatakan oleh T.D. Santos bahwa

salah satu bentuk ketergantungan negara satelit kepada negara pusat adalah monopoli kolonial. Di dalam bentuk ketergantungan ini, negara pusat memonopoli: tanah, pertambangan dan perdagangan ekspor, sehingga bersifat eksploitatif terhadap negara pinggiran. Apa yang dikemukakan oleh T.D. Santos di atas tidak berlaku bagi masalah ketergantungan tenaga kerja, karena pengusaha kecil dapat merekrut sendiri atau tidak tergantung sama sekali kepada pengusaha besar.

Di samping itu, dua bentuk ketergantungan lain yang dikemukakan oleh T.D. Santos, ternyata menurut hasil penelitian tidak terjadi sepenuhnya atau kurang sedikit dari 100 % pada hubungan subkontrak usaha konveksi di Kabupaten Tulungagung. Seperti bentuk ketergantungan pada *financial-industrial*, ternyata pengusaha besar tidak menguasai kekuatan finansial, karena pengusaha kecil dalam pengerjaan pesanan sebagian besar (98 %) tidak tergantung kepada modal (uang) pengusaha besar. Keadaan ini juga terjadi pada bentuk ketergantungan teknologis-industrial, di mana pengusaha kecil sebagian besar (87 %) tidak tergantung kepada mesin jahit dari pengusaha besar.

Berdasarkan uraian di atas, dan dengan mempelajari tabel 31, 33, 33, 34 dan 35, maka kiranya dapat dikatakan ada semacam kecenderungan bahwa apabila pengusaha kecil konveksi melakukan hubungan subkontrak dengan pengusaha besar konveksi, maka pengusaha kecil konveksi tersebut tergantung pada bahan baku kain dan pemasaran hasil usaha. Dengan perkataan lain, pengusaha kecil konveksi tergantung pada *input* atau masukkan dalam bentuk bahan baku kain dan *output* atau keluaran dalam bentuk pemasaran hasil usaha. Jadi, pengusaha kecil konveksi *telah* mandiri atau

tidak tergantung pada proses produksi dalam bentuk: mesin jahit, modal uang, dan tenaga kerja. Ketergantungan yang sangat tinggi pada bahan baku kain dan pemasaran hasil usaha tersebut, karena pengusaha kecil konveksi dengan pengusaha besar konveksi, menurut hasil penelitian tidak dipengaruhi latar belakang *tingkat pendidikan* maupun *lamanya hubungan subkontrak*.

Hal ini berarti, meskipun tidak tergantung pada: mesin jahit, modal uang dan tenaga kerja, tingkat ketergantungan pengusaha kecil konveksi *cukup* tinggi terhadap pengusaha besar konveksi dalam hubungan subkontrak.

Kedadaan ini, akan mempengaruhi perkembangan usaha kecil konveksi selanjutnya.

Sedangkan menurut hasil penelitian pula bahwa pemasaran hasil usaha subkontraktor sangat tergantung pada pihak prinsipal, hal ini sesuai dengan pendapat John Cross, bahwa tipe usaha subkontraktor adalah apabila jumlah pemasok banyak dan jumlah pembeli satu. Demikian juga kenyataan di lokasi penelitian, bahwa beberapa pengusaha kecil konveksi sebagai pemasok kepada *satu* pengusaha besar konveksi sebagai *pembeli* hasil usahanya.

Modernisasi dan Ketergantungan Pengusaha Kecil Konveksi

Sebagaimana diketahui pada uraian di atas, pengusaha kecil konveksi tergantung pada bahan baku kain dan pemasaran hasil usaha. Di samping itu, meskipun tergantung, nilai-nilai modernisasi dapat tumbuh dengan alamiah pada diri mereka. Kondisi di atas, tidak berlaku bagi pendapat A.G. Frank yang mengatakan negara pinggiran apabila ingin tidak terbelakang seharusnya memutuskan hubungan dengan

negara pusat. Demikian pula halnya dengan hubungan subkontrak pada usaha konveksi di Kabupaten Tulungagung bahwa pengusaha kecil tidak perlu memutuskan hubungan dengan pengusaha besar agar tidak terbelakang.

Berdasarkan hasil penelitian dan memperhatikan akan tujuan penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa hubungan subkontrak antara pengusaha kecil dan pengusaha besar konveksi *tidak secara ekstrim* mengarah pada ketergantungan pengusaha kecil terhadap pengusaha besar *atau* mengarah pada modernisasi pengusaha kecil semata, *tetapi* terjadi seperti apa yang dikemukakan oleh Cardoso yaitu ia menganggap bahwa pembangunan/modernisasi dan ketergantungan dapat berjalan seiring, yang dikenal istilah *associated-dependent development* atau dengan perkataan lain *pembangunan tergantung yang hanya terikut-sertakan*.

Hal ini terbukti bahwa dari 5 (lima) bentuk ketergantungan pada: bahan baku, mesin jahit, modal uang, tenaga kerja dan pemasaran hasil usaha, ternyata hanya 2 (dua) bentuk ketergantungan, yaitu *bahan baku* dan *pemasaran hasil usaha*. Selanjutnya dari 3 (tiga) nilai modernisasi: kerja keras, kebutuhan berprestasi dan kesediaan terhadap inovasi dan ide baru, ternyata hanya 1 (satu) yang belum berkembang baik, yaitu *kebutuhan berprestasi*. Selanjutnya untuk lebih jelasnya, keadaan modernisasi pengusaha kecil konveksi yang hanya terikut-sertakan dapat dilihat pada tabel 36, 37, 38, 39, 40 dan 41 di bawah ini.

Tabel 36

Pengerjaan Pesanan Dan Ketergantungan Pada Bahan Baku Kain

Pengerjaan Pesanan	Ketergantungan Pada Bahan Baku Kain			Jumlah (orang)
	Tidak Tergantung	Kadang	Tergantung	
Tidak Tepat Waktu	0	0	0	0
Kadang-kadang	0	0	14	14
Selalu Tepat Waktu	0	0	86	86
Jumlah (orang)	0	0	100	100

Sumber: Data Primer, tahun 1999

Tabel 37

Permintaan Tambahan Pesanan Dan Ketergantungan Pada Bahan Baku Kain

Permintaan Pesanan	Ketergantungan Pada Bahan Baku Kain			Jumlah (orang)
	Tidak Tergantung	Kadang	Tergantung	
Tidak Meminta Tambahan	0	0	87	87
Kadang-kadang	0	0	13	13
Selalu Meminta Tambahan	0	0	0	0
Jumlah (orang)	0	0	100	100

Sumber: Data Primer, tahun 1999

Tabel 38

Kesediaan Pengerjaan Desain Baru Dan Ketergantungan Pada Bahan Baku

Kesediaan Pengerjaan Desain Baru	Ketergantungan Pada Bahan Baku Kain			Jumlah (orang)
	Tidak Tergantung	Kadang	Tergantung	
Tidak Bersedia	0	0	0	0
Kadang-kadang	0	0	2	2
Bersedia	0	0	98	98
Jumlah (orang)	0	0	100	100

Sumber: Data Primer, tahun 1999

Tabel 39
Pengerjaan Pesanan Dan Ketergantungan
Pada Pemasaran Hasil Usaha

Pengerjaan Pesanan	Tidak Tepat Waktu	Kadang-kadang	Selalu Tepat Waktu	Jumlah (orang)
Tidak Tepat Waktu	0	0	0	0
Kadang-kadang	0	0	14	14
Selalu Tepat Waktu	0	0	86	86
Jumlah (orang)	0	0	100	100

Sumber: Data Primer, tahun 1999

Tabel 40
Permintaan Tambahan Pesanan Dan Ketergantungan
Pada Pemasaran Hasil Usaha

Permintaan Tambahan Pesanan	Tidak Meminta Tambahan	Kadang-kadang	Selalu Meminta Tambahan	Jumlah (orang)
Tidak Meminta Tambahan	0	0	87	87
Kadang-kadang	0	0	13	13
Selalu Meminta Tambahan	0	0	0	0
Jumlah (orang)	0	0	100	100

Sumber: Data Primer, tahun 1999

Tabel 41
Kesediaan Pengerjaan Desain Baru Dan Ketergantungan
Pada Pemasaran hasil Usaha

Kesediaan Pengerjaan Desain Baru	Ketersediaan dan Ketergantungan Terhadap Pemasaran			Jumlah orang
	Tidak Tersedia	Kadang-kadang	Tersedia	
Tidak Bersedia	0	0	0	0
Kadang-kadang	0	0	2	2
Bersedia	0	0	98	98
Jumlah (orang)	0	0	100	100

Sumber: Data Primer, tahun 1999

Memperhatikan tabel 36, 38, 39 dan 41, jelaslah bahwa meskipun pengusaha kecil tergantung pada pengusaha besar dalam usaha konveksi, tetapi mereka *mengalami modernisasi* dalam bentuk kerja keras atau selalu tepat waktu dalam mengerjakan pesanan (86 %) dan dalam bentuk ketersediaan terhadap inovasi dan ide baru atau kesediaan menerima pekerjaan dengan desain baru (98 %).

Hanya saja, apabila dilihat data pada tabel 36 dan 40, jelaslah bahwa ketergantungan pada pengusaha besar *belum cukup besar pengaruhnya terhadap nilai modernisasi* khususnya kebutuhan berprestasi atau permintaan tambahan pesanan (13 %).

BAB VII

KESIMPULAN DAN IMPLIKASINYA

Pada bab ini akan dikemukakan kesimpulan hasil penelitian tentang nilai modernisasi pada pengusaha kecil konveksi dan ketergantungan pengusaha kecil terhadap pengusaha besar pada usaha konveksi di Kabupaten Tulungagung Propinsi Jawa Timur. Selanjutnya, akan dikemukakan pula implikasi teoritik dan praktis dari temuan-temuan atau hasil penelitian ini.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang hubungan subkontrak pengusaha kecil dengan pengusaha besar pada usaha konveksi di Kabupaten Tulungagung Propinsi Jawa Timur, maka dapatlah disimpulkan sebagai berikut:

Pertama. Pada hubungan subkontrak antara pengusaha kecil dan pengusaha besar pada usaha konveksi di Kabupaten Tulungagung, apakah di sana terjadi atau muncul nilai-nilai modernisasi, yaitu: kerja keras, kebutuhan berprestasi dan kesediaan terhadap inovasi dan ide baru? Menurut hasil penelitian, ditemukan bahwa pengusaha kecil mengalami modernisasi khususnya *nilai kerja keras* dan *kesediaan terhadap inovasi dan ide baru*. Hal ini untuk nilai kerja keras dapat dibuktikan dengan adanya ketepatan waktu dalam penyelesaian pesanan (lihat tabel 21). Sedangkan, nilai modern kesediaan terhadap inovasi dan ide baru ini dapat dibuktikan dengan adanya kesediaan menerima pesanan dengan desain atau pola baru (lihat tabel 27). Dari kedua nilai modern tersebut yang muncul cukup kuat

adalah nilai modern kesediaan terhadap inovasi dan ide baru (98 %) daripada nilai modern kerja keras (86 %).

Sedangkan, nilai modernisasi kebutuhan berprestasi *kurang cukup kuat* muncul pada pengusaha kecil konveksi ini (13 %).

Temuan lainnya adalah bahwa latar belakang pendidikan para pengusaha kecil yang melakukan hubungan subkontrak dengan pengusaha besar, ditemukan bahwa kurang cukup kuat mempengaruhi munculnya nilai modern *kerja keras* (lihat tabel 22) dan *kesediaan terhadap inovasi dan ide baru* (lihat tabel 28). Hal ini, terjadi karena kerja keras semata-mata hanyalah persoalan bagaimana melakukan sesuatu pekerjaan dengan cepat dan tepat. Jadi, hanya berhubungan dengan pekerjaan yang bersifat *rutin* bahkan boleh dikatakan bersifat *mekanis*. Demikian pula, kesediaan terhadap inovasi dan ide baru, ternyata kurang cukup dipengaruhi oleh latar belakang pendidikan. Hal ini, karena disebabkan oleh anggapan bahwa kesediaan menerima pekerjaan dengan desain baru itu semata-mata persoalan *teknis* proses produksi atau *ketrampilan*.

Berbeda dengan nilai modern *kebutuhan berprestasi*, ternyata latar belakang pendidikan pengaruhnya *signifikan*. Hal ini disebabkan oleh bukan merupakan sesuatu yang *rutin* maupun *teknis* sebagaimana kedua nilai modernisasi di atas, tetapi bersifat *mental* atau *pengembangan*. Dengan perkataan lain, semakin tinggi tingkat pendidikan, maka ada kecenderungan semakin tidak merasa puas apa yang telah dicapai (secara rutin/mekanis).

Lainnya hubungan pengusaha kecil dengan pengusaha besar dalam bentuk hubungan subkontrak, ternyata *kurang berpengaruh* terhadap baik nilai modern kerja

keras, kebutuhan berprestasi, maupun kesediaan terhadap inovasi dan ide baru. Hal ini terjadi, karena disebabkan pengusaha kecil tersebut cepat puas akan hasil dicapai. Jadi meskipun mereka lama menjalin hubungan subkontrak dengan pengusaha besar, tidak otomatis memunculkan nilai-nilai modern. Temuan lain sehubungan dengan hal tersebut di atas, adalah interaksi sosial yang terjadi pada hubungan subkontrak antara pengusaha kecil dan pengusaha besar itu, ternyata sedikit banyak berpengaruh terhadap munculnya nilai modern.

Kedua. Pada hubungan subkontrak antara pengusaha kecil dan pengusaha besar pada usaha konveksi di Kabupaten Tulungagung, apakah terjadi ketergantungan pengusaha kecil terhadap pengusaha besar? Temuan di lapangan membuktikan bahwa ternyata para pemasokan bahan baku kain dan pemasaran hasil usaha. Faktor tingkat pendidikan dan lamanya pengusaha kecil berhubungan subkontrak dengan pengusaha besar dalam usaha konveksi, ternyata *tidak berpengaruh* pada ketergantungan terhadap bahan baku kain dan pemasaran hasil usaha. Jadi pengusaha kecil tersebut mandiri atau tidak *tergantungan* pada teknologi, keuangan dan tenaga kerja.

Posisi tawar yang seperti inilah yang menyebabkan pengusaha kecil konveksi di Kabupaten Tulungagung tidak pernah mandiri atau lepas dari hubungan subkontrak tersebut. Hal ini dibuktikan dengan data lapangan bahwa kebutuhan berprestasi sebagai salah satu nilai modern, tidak muncul dari pengusaha kecil.

Ketiga. Pada hubungan subkontrak antara pengusaha kecil dan pengusaha besar pada usaha konveksi di Kabupaten Tulungagung, apakah terjadi modernisasi yang seiring dengan ketergantungan pengusaha kecil terhadap pengusaha besar? Namun demikian, meskipun ketergantungan pada bahan baku (kain) dan pemasaran hasil usaha adalah sangat tinggi, tetapi munculnya nilai-nilai modern itu adalah signifikan atau dengan perkataan lain terjadi modernisasi (pembangunan) yang tergantung yang hanya terikut-sertakan (*associated-dependent development*).

Implikasi Teoritik dan Praktis

Berdasarkan temuan-temuan dari penelitian tentang hubungan subkontrak antara pengusaha besar dengan pengusaha kecil konveksi di Kabupaten Tulungagung Propinsi Jawa Timur, maka di bawah ini diuraikan bagaimana implikasi teoritik dan praktis atas beberapa temuan tersebut di atas, adalah sebagai berikut:

Pertama. Pada hubungan subkontrak antara pengusaha besar dan pengusaha kecil konveksi di Kabupaten Tulungagung, ditemukan adanya nilai modern yang terjadi pada pengusaha kecil yaitu *etos kerja*. Etos kerja yang dimaksud adalah *kerja keras*. Kerja keras oleh pengusaha kecil ditunjukkan dengan bagaimana pengusaha kecil tersebut bekerja keras untuk menepati waktu dalam arti bagaimana pengusaha kecil itu mengerjakan pesanan yang berupa hasil jahitan itu sampai batas waktu yang ditentukan oleh pengusaha besar. Penelitian ini menemukan bahwa 86 % pengusaha kecil tepat waktu dalam pengerjaan pesanan. Besarnya persentase tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar pengusaha kecil telah memiliki etos kerja yang

baik. Proses munculnya nilai modern ini tidak didapatkan dalam waktu yang singkat, melainkan dalam waktu yang relatif panjang. Pada awalnya, agak sulit dalam untuk memulainya. Namun, pengusaha besar yang terbiasa kerja dengan target, memaksa pengusaha kecil untuk mengikuti irama kerjanya. Di samping itu, pengusaha besar akan memberi *sanksi* kepada pengusaha kecil apabila tidak tepat waktu, yaitu berupa pengurangan pesanan dan kalau perlu pemutusan hubungan subkontrak. Jadi, di sini munculnya nilai modern yang berupa kerja keras itu diawali dengan suatu ancaman yang berupa sanksi seperti tersebut di atas. Dengan demikian kontribusi dari temuan ini, adalah *memperkuat teori Weber* yang berkaitan dengan etos kerja atau kerja keras. Dasar pemikirannya adalah bahwa nilai budaya atau kebiasaan yang baik itu dapat dibentuk dengan jalan menghubungkan dengan sesuatu yang dapat membuat manusia cemas atau takut kehilangan sesuatu apabila dia tidak bekerja keras. Demikian pula konsep Weber tentang etos kerja (etika protestan) yang berupa kerja keras itu, pada awalnya manusia itu takut atau cemas akan masa depannya setelah ia mati. Oleh karena itu, untuk menghilangkan kecemasannya ia bekerja keras tanpa memperdulikan imbalan materi. Nilai kerja keras yang pada awalnya berhubungan dengan agama ini, kemudian ditransfer ke masalah nilai budaya, yaitu budaya kerja keras. Sebagai penjelasan bahwa temuan penelitian ini adalah memperkuat konsep Weber, maka dapat dilihat dari "sesuatu" yang berpengaruh terhadap perilaku manusia dalam hal ini sanksi yang seperti tersebut di atas. Jadi antara konsep Weber dan temuan penelitian ini, sama-sama menganggap bahwa dengan adanya suatu sanksi yang dapat mempengaruhi kehidupan dasar manusia, maka manusia tersebut akan tunduk atau patuh yang pada gilirannya akan

menjadi nilai budaya. Sehubungan dengan hal di atas, pengusaha kecil dapat dikembangkan etos kerjanya dengan jalan memberikan kepada mereka suatu sanksi yang tegas sedemikian rupa sehingga dapat mempengaruhi kehidupannya dan pada gilirannya dapat mengubah prilaku dan cara kerjanya.

Kedua. Pada hubungan subkontrak pengusaha besar dengan pengusaha kecil konveksi di Kabupaten Tulungagung, ditemukan bahwa nilai modern yang berupa kebutuhan berprestasi adalah ada tetapi rendah. Hal ini dibuktikan dengan hanya 13 % pengusaha kecil yang kadang-kadang menambah pesanan di luar ketentuan pengusaha besar. Temuan ini, *memperkuat teori Mc Clelland* meskipun rendah secara kuantitas. Dasar pemikirannya, berdasarkan kenyataan salah satu pengusaha kecil itu ada yang memberikan dorongan kepada pengusaha kecil yang lain misalnya YLN (35) tahun yang dimotivasi oleh SMN (40 tahun) untuk menambah pesanan di luar ketentuan. Temuan ini secara praktis berkontribusi pada bagaimana caranya mendorong orang untuk berprestasi, yaitu dengan memberikan lingkungan dan pergaulan yang baik di tempat kerja.

Ketiga. Pada hubungan subkontrak pengusaha besar dengan pengusaha kecil konveksi di Tulungagung, ditemukan bahwa sebagian besar (98 %) pengusaha kecil bersedia untuk mengerjakan pesanan dengan desain atau pola baru. Temuan ini juga *memperkuat teori Inkeles dan Smith*. Dasar pemikirannya adalah dalam kenyatannya bahwa para pengusaha kecil tersebut pada umumnya mereka belajar menjahit dari tempat pengusaha besar tersebut. Dengan berangkat dari pengalaman di lingkungan usaha, maka mereka akan lebih cepat untuk mengadaptasi dan sekaligus dapat

mempraktekkan dengan mudah. Hal ini sejalan dengan pendapat Inkeles dan Smith bahwa lingkungan yang tepat untuk merubah menjadi manusia modern, adalah dengan melibatkan mereka ke dalam dunia nyata atau tempat kerja. Kontribusi praktisnya apabila ingin mengembangkan ketrampilan bagi pengusaha kecil yang efektif adalah dengan membawa mereka pada suasana yang sesungguhnya atau dalam dunia praktek.

Keempat. Pada hubungan subkontrak antara pengusaha besar dengan pengusaha kecil konveksi di Kabupaten Tulungagung, ditemukan bahwa pengusaha kecil sangat tergantung: 100% kepada pengusaha besar dalam hal bahan baku kain dan pemasaran hasil serta ketergantungan pada mesin jahit: 3 %.

Ketidaktergantungan pengusaha kecil kepada pengusaha besar hanya dalam hal permodalan (keuangan) dan tenaga kerja. Namun demikian, ketergantungan ini tidak membawa ke dalam situasi keterbelakangan pada pengusaha kecil. Pengusaha kecil masih ada kesempatan untuk meningkatkan diri sendiri untuk menjadi manusia modern. Kondisi di atas, seperti pendapat T.D. Santos dan F.H. Cardoso, *menolak* pendapat A.G. Frank yang mengatakan bahwa keterbelakangan negara pinggiran karena berhubungan dengan negara pusat. Dengan perkataan lain, apabila dianalogikan ke dalam hubungan subkontrak antara pengusaha besar dan pengusaha kecil, maka pengusaha kecil tidak mengalami keterbelakangan dan justru berdasarkan fakta mengalami kemajuan yang berarti meskipun *tidak terlalu bebas* untuk menentukan pemasokan bahan baku dan pemasaran hasil.

Berdasarkan temuan dari penelitian ini, ada *sedikit merevisi* apa yang dikemukakan oleh T.D. Santos, khususnya tentang bentuk ketergantungan negara

pinggiran terhadap negara pusat. Apabila bentuk ketergantungan ada 3 (tiga), maka khususnya bentuk ketergantungan monopoli kolonial, masalah tenaga kerja perlu dipisahkan atau dikeluarkan dari bentuk ketergantungan ini. Hal ini dimungkinkan bahwa negara pinggiran sekarang telah memiliki sumber daya yang cukup memadai. Dalam hal ini sesuai dengan fakta bahwa pengusaha kecil tidak tergantung 100 % kepada pengusaha besar. Singkat kata, dengan meminjam konsep dari T.D. Santos negara pinggiran tidak tergantung kepada negara pusat dalam hal pengadaan sumber daya manusianya.

Temuan dari penelitian ini, *memperkuat pendapat T.D. Santos dan F.H. Cardoso* dalam hal bahwa negara pinggiran dapat berkembang meskipun perkembangan ikutan dan pembangunan dan ketergantungan dapat berjalan seiring (*associated-dependent development*). Hal ini didasarkan pada fakta bahwa meskipun pengusaha kecil tergantung kepada bahan baku kain dan pemasaran dari pengusaha besar, tetapi mereka dapat mengalami perkembangan dalam hal penanaman nilai modern yaitu: kerja keras, kebutuhan berprestasi dan kesediaan terhadap inovasi dan ide baru. Kontribusi praktis bagi pengusaha kecil adalah apabila ingin mengembangkan pengetahuan dan ketrampilan pengusaha kecil, maka hubungan subkontrak dengan pengusaha besar dapat dilakukan. Namun demikian, apabila telah pengusaha kecil telah merasa menguasai pengetahuan dan ketrampilan berusaha, maka sebaiknya pengusaha kecil tersebut memutuskan hubungan usaha dengan pengusaha besar. Peran pemerintah dalam hal ini adalah bagaimana agar akses bahan baku kain dan akses pasar dapat difasilitasi, untuk menjamin kelangsungan hidup usaha kecil tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Abraham, M. Francis, Modernisasi di Dunia Ketiga (Suatu Teori Umum Pembangunan), terjemahan M. Rusli Karim, cetakan ke-1, (Yogyakarta: PT. TIARA WACANA YOGYA, 1991).
- Berger, Peter L. dan Hansfried Kellner, Sosiologi Ditafsirkan Kembali (Isi tentang Metode dan Bidang Kerja), terjemahan Herry Joediono, cetakan ke-1, (Jakarta: LP3ES, 1985).
- Budiman, Arief, Teori Pembangunan Dunia Ketiga, cetakan ke-3, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1996).
- Bygrave, William D., The Portable MBA Entrepreneurship, terjemahan Dyah Ratna Permatasari, cetakan ke-1, (Jakarta: Binarupa Aksara, 1996).
- Chotim, Erna Ermawati, Subkontrak dan Implikasinya terhadap Pekerja Perempuan (Kasus Industri Kecil Batik Pekalongan), cetakan ke-1, (Bandung: Yayasan Akatiga, 1994).
- Erfanie, Sairi, "Pengembangan Industri Perakit dengan Sistem Subkontraktor di Daerah Tegal", dalam Masyarakat Indonesia, Majalah Ilmu-ilmu Sosial Indonesia, Tahun XII, No. 3, 1985.
- Hamid, Ahmad, "Pengembangan Industri Komponen melalui Kaitan Vertikal: Studi Kasus tentang Perusahaan Perakit Mesin Diesel", dalam Masyarakat Indonesia, Majalah Ilmu-ilmu Sosial Indonesia, Tahun XII, No. 3, 1985.
- Huseini, Martani et. al., "Pola Kerja Bapak Anak Angkat pada Perusahaan di Perkotaan", dalam Jurnal Ilmu-ilmu Sosial, Pengusaha Kecil (Penting dan Kompleksitas Masalahnya), No. 6, 1994.
- Jurnal Analisis Sosial, Pungutan dan Industri Kecil, Edisi 6, (Bandung: Yayasan AKATIGA dan The Asia Foundation, 1997).
- Meredith, Geoffrey G., et. al. Kewirausahaan (Teori dan Praktek), terjemahan Andre Asparsayogi, cetakan ke-2, (Jakarta: PT: Hastama, 1989).



- Miles, Mathew B., and A. Michael Huberman, Qualitative Data Analysis, A Sourcebook of New Methods, (New Delhi: Sage Publications Beverly Hills London, 1984).
- Nazir, Moh., Metode Penelitian, cetakan ke-3, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1988).
- Ritzer, George, Sosiologi Ilmu Pengetahuan Berparadigma Ganda, cetakan ke-2, terjemahan atau saduran Alimandan, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 1992).
- Rustiani, Frida dan Maspiyati, Usaha Rakyat dalam Pola Desentralisasi Produksi Subkontrak (Kasus Industri Logam di Tegal), cetakan ke-1, (Bandung: Yayasan AKATIGA, 1996).
- Sanderson, Stephen K., Sosiologi Makro (Sebuah Pendekatan Terhadap Realitas Sosial), terjemahan Farid Wajidi dan S. Menno dan dihantar oleh Hotman M. Siahaan, cetakan ke-2, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 1995).
- Sjaifudian, Hetifah dan Erna Ermawati Chotim, Dimensi Strategis Pengembangan Usaha Kecil (Subkontrak pada Industri Garmen Batik), cetakan ke-1, (Bandung: Yayasan AKATIGA, 1994).
- Sudjono, Rachmat Ali, "Pengembangan Sistem Subkontraktor di Indonesia: Studi Kasus tentang Perusahaan Subkontraktor di Daerah Surakarta dan Klaten", dalam Masyarakat Indonesia, Majalah Ilmu-ilmu Sosial Indonesia, Tahun XII, No. 3, 1985.
- Surabaya Post, 7 Nopember 1997.
- Undang-undang Republik Indonesia, Nomor 9 Tahun 1995, tentang Usaha Kecil.
- Wic, Thee Kian, "Kaitan-kaitan Vertikal antar Perusahaan dan Pengembangan Sistem Subkontraktor di Indonesia: Beberapa Hasil Studi Permulaan", dalam Masyarakat Indonesia, Majalah Ilmu-ilmu Sosial Indonesia, Tahun XII, No. 3, 1985.