

**STRATEGI RASIONAL PENGUSAHA DALAM  
MENGEMBANGKAN USAHA INDUSTRI KERAJINAN COR  
KUNINGAN DI DESA BEJIJONG KECAMATAN TROWULAN  
KABUPATEN MOJOKERTO**

**SKRIPSI**



**Disusun Oleh :  
IKA HANIFAH RAHMAWATI  
071511733093**

**PROGRAM STUDI ANTROPOLOGI  
DEPARTEMEN ANTROPOLOGI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS AIRLANGGA  
SEMESTER GENAP  
2019**

**HALAMAN PERNYATAAN TIDAK MELAKUKAN PLAGIAT**

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Ika Hanifah Rahmawati  
NIM : 071511733093  
Prodi : S1 Antropologi  
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik – Universitas Airlangga

Menyatakan bahwa :

Bagian atau keseluruhan isi Skripsi ini tidak pernah diajukan untuk mendapat gelar akademis pada bidang studi dan/atau universitas lain dan tidak pernah dipublikasi/ditulis oleh individu selain penyusun kecuali bila dituliskan dengan format kutipan (langsung ataupun tidak langsung) dalam isi Skripsi.

Apabila ditemukan bukti bahwa pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai ketentuan yang berlaku di Universitas Airlangga.

Surabaya, 29 April 2019



Ika Hanifah Rahmawati  
NIM 071511733093

**STRATEGI RASIONAL PENGUSAHA DALAM MENGEMBANGKAN  
USAHA INDUSTRI KERAJINAN COR KUNINGAN DI DESA BEJIJONG  
KECAMATAN TROWULAN KABUPATEN MOJOKERTO**

**SKRIPSI**

**Skripsi diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi  
S1 pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Airlangga**

**Disusun Oleh  
IKA HANIFAH RAHMAWATI  
071511733093**

**PROGRAM STUDI ANTROPOLOGI  
DEPARTEMEN ANTROPOLOGI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS AIRLANGGA  
2019**

**HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Skripsi dengan judul :

**STRATEGI RASIONAL PENGUSAHA DALAM  
MENGEMBANGKAN USAHA INDUSTRI KERAJINAN COR  
KUNINGAN DI DESA BEJIJONG KECAMATAN TROWULAN  
KABUPATEN MOJOKERTO**

Skripsi ini telah memenuhi persyaratan dan disetujui untuk diujikan

**Dosen Pembimbing**



**(Dr. Rustinsyah, Dra., M.Si)**  
195812051984032002

HALAMAN PENGESAHAN PANITIA PENGUJI

Skripsi ini telah diajukan dan disahkan dihadapan komisi penguji  
Program studi Antropologi  
Departemen Antropologi  
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Universitas Airlangga

Pada hari : Jumat  
Tanggal : 17 Mei 2019  
Pukul : 13.00 – 14.30

Komisi Penguji terdiri dari :

Ketua penguji



(Dr. H. Moh. Adib., Drs., M.Si.)  
NIP. 196011281988121001

Anggota



(Sri Endah Kinasih, S.Sos., M.Si)  
NIP. 196906231997022001

Anggota



( Dr. Rustinsyah, Dra., M.Si)  
NIP. 195812051984032002

**Penulis** : Ika Hanifah Rahmawati  
**Pembimbing** : Dr. Rustinsyah, Dra., M.Si

Halaman awal : 14 hlm

Halaman inti : 183 hlm

### **ABSTRAK**

Industri kerajinan cor kuningan di Desa Bejjong Kecamatan Trowulan Kabupaten Mojokerto berdiri dimulai tahun 1968. Terdapat 43 unit usaha milik warga mulai dari usaha skala kecil, skala sedang, dan skala besar. Pembagian skala berdasarkan jumlah tenaga kerja, bahan baku dan omset. Para pengusaha menghadapi kendala dalam menjalankan usaha, dengan demikian penelitian ini mengkaji strategi yang digunakan dalam mengatasi kendala yang dihadapi dan tidak lepas dari keinginan pengusaha untuk mendapatkan keuntungan ekonomi maksimal. Usaha turun temurun selama lima dekade ini ada usaha yang masih bertahan sampai sekarang sehingga sangat menarik untuk diteliti lebih dalam menggunakan teori Ekonomi Rasional dari Popkin (1986). Tujuan penelitian adalah untuk menjelaskan kendala usaha serta strategi yang diterapkan oleh pengusaha. Penelitian ini dilakukan selama dari November 2018 sampai Februari 2019 menggunakan teknik pengumpulan data berupa observasi dan wawancara mendalam yang didokumentasikan dengan merekam suara informan dan memfoto kegiatan usaha menggunakan telepon genggam. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat kendala dalam segi permodalan, tenaga kerja, bahan baku, pemasaran hingga proses distribusi yang dialami pengusaha kerajinan cor kuningan baik skala kecil, sedang, maupun besar. Strategi rasional yang digunakan berupa menggunakan uang tandon, melakukan kredit bank, melakukan gadai, berhutang pada kerabat, pemilihan sistem pembayaran bahan baku, mempertahankan tenaga kerja, mengembangkan akses promosi, serta menyewa truk dan memanfaatkan jasa ekspedisi dalam pengiriman barang. Strategi tersebut dipilih untuk memaksimalkan keuntungan, memperhitungkan untung dan rugi, memanfaatkan sumber daya yang dapat diakses serta melakukan pendekatan keputusan berdasarkan kemampuan atas berbagai alternatif pilihan yang paling rasional (menguntungkan).

Kata kunci : Memaksimalkan keuntungan, Memperhitungkan untung dan rugi, Memanfaatkan sumberdaya yang dapat diakses, Pendekatan keputusan

**ABSTRACT**

*The brass cast craft industry in Bejijong Village, Trowulan District, Mojokerto Regency was established in 1968. There are 43 business units owned by residents ranging from small scale, medium scale, and large scale businesses. Scale distribution based on the amount of labor, raw materials and turnover. The entrepreneurs face obstacles in running a business, thus this study examines the strategies used in overcoming the obstacles faced and can not be separated from the desire of entrepreneurs to get maximum economic benefits. Businesses passed down through the past five decades, there are entrepreneurs who still survive, so it is very interesting to study more deeply using Rational Economic theory from Samuel L Popkin. The purpose of the study was to find out the business constraints and strategies applied by entrepreneurs. This research was conducted for three months using data collection techniques in the form of observations and in-depth interviews that were documented by recording the voices of informants and photographing business activities using cellphones. The results showed that there were constraints in terms of capital, labor, raw materials, marketing to the distribution process experienced by small cast brass industry entrepreneurs in small, medium and large scale. Rational strategies used in overcoming business constraints also look at the ability of entrepreneurs to carry out their chosen strategies which are considered to be minimal risk and bring maximum profit. The strategy is in the form of using reservoir money, conducting bank loans, pawning, debt to relatives, payment systems for raw materials, efforts to maintain labor, develop promotional access, and use vehicles in the delivery of goods. The strategy is chosen based on the ability of the most rational (profitable) alternative choices.*

*Keywords: Brass cast industry, Entrepreneur Strategy, Rational Economy*

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah Nya sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi sebagai tugas akhir dalam karya ilmiah dengan judul “Strategi Rasional Pengembangan Usaha Di Sentra Industri Kecil Cor Kuningan Desa Bejijong Kecamatan Trowulan Kabupaten Mojokerto” sebagai salahsatu syarat untuk mendapat gelar strata 1 sarjana Antropologi Universitas Airlangga.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan yang ada. Maka, penulis menerima segala kritik dan saran untuk membangun agar meperbaiki kualitas tulisan ini sehingga menjadi lebih baik lagi. Terwujudnya penyelesaian skripsi ini tidak lepas dari bantuan dan dukungan berbagai pihak. Oleh karenanya, penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Ibu Dr. Rustinsyah, Dra., M.Si selaku dosen pembimbing saya yang telah memberikan bimbingan, arahan, serta tak lupa juga motivasi dan semangat untuk menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
2. Bapak Dr.H.Moh Adib., Drs.M.Si dan Ibu Sri Endah Kinasih, S.Sos, M.Si yang telah memberikan kesempatan bagi saya untuk memperbaiki serta kritik dan saran agar Skripsi ini menjadi lebih baik.
3. Seluruh dosen Antropologi yang berkontribusi memberikan ilmunya selama saya menempuh perkuliahan strata 1 Antropologi di Universitas Airlangga sehingga dapat menyelesaikan perkuliahan tepat waktu.
4. Kedua almarhum kakek dan nenek saya, yang telah merawat saya sejak bayi sampai usia 14 tahun. Terimakasih atas didikan yang telah diberikan



sehingga saya menjadi orang yang selalu optimis dan berani bercita-cita tinggi.

5. Kedua orangtua saya yang telah memberikan semangat yang luar biasa dan tiada hentinya berdoa untuk saya.
6. Teman-teman Antropologi angkatan 2015, telah bersedia membagi ilmu dan kebaikan-kebaikannya terhadap saya, semoga perjuangan kita di Universitas Airlangga menjadi pengingat kita untuk tetap menjalin silaturahmi. See you on top!
7. Teman-teman Kelompok 2 Nova, Ali, Bagas, Rizky Cimps, Gladys, Jeni, Vere, Mutia, Sasa, Likha, Fania, Mirda atas kekompakannya sehingga kita menjadi kelompok terbaik sehingga saya bisa menjadi semakin percaya diri dalam menjalin perkuliahan bersama teman-teman di Antropologi.
8. Tim Jaguar Iqbal, Raka, Alfi, Rakha, Nandang, Thoriq, Alif, Rizky Cimps, Nova, Mizan, Ichun atas berbagai kebaikan kalian. Semoga sukses!

Penulis menyadari jika penulisan Skripsi ini jauh dari kata sempurna, maka besar harapan penulis menerima kritik dan saran agar kedepan penulisan Skripsi ini bisa lebih baik lagi.

Penulis

Surabaya, April 2019

Ika Hanifah Rahmawati

**DAFTAR ISI**

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK MELAKUKAN PLAGIAT .....	ii
STRATEGI RASIONAL PENGUSAHA DALAM MENGEMBANGKAN USAHA INDUSTRI KERAJINAN COR KUNINGAN DI DESA BEJIJONG KECAMATAN TROWULAN KABUPATEN MOJOKERTO .....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN PANITIA PENGUJI.....	v
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACT.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1. Latar Belakang Permasalahan.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	6
1.3. Tujuan Penelitian .....	7
1.4. Manfaat Penelitian .....	8
1.4.1. Manfaat Akademis .....	8
1.4.1. Manfaat Praktis .....	8
1.5. Kerangka Teori .....	8
1.5.1. Strategi Pengusaha .....	9
1.5.2. Teori Ekonomi Rasional Samuel L Popkin.....	10
1.6. Metode Penelitian .....	12
1.6.1 Lokasi Penelitian.....	12
1.6.2. Teknik Penentuan Informan .....	13
1.6.3. Teknik Pengumpulan Data .....	19
1.6.4. Teknik Analisis Data.....	21
BAB II GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN .....	23
2.1. Gambaran Umum Desa Bejijong.....	23
2.1.1. Letak dan Kondisi Geografis.....	23
2.1.2. Kondisi Topografi dan Klimatologi .....	24
2.1.3. Kondisi Demografi.....	24
2.1.4. Kondisi Ekonomi.....	25

2.1.5. Pendidikan.....	26
2.1.6. Sarana Rekreasi .....	27
2.1.6.1 Kampung Majapahit.....	27
2.1.6.2. Candi Brahu.....	28
2.1.6.3. Petilasan Siti Inggil .....	29
2.1.6.4. Candi Gentong .....	30
2.1.6.5. Patung Budha Tidur Maha Vihara Mojopahit.....	32
2.2. Sentra Industri Kecil Cor Kuningan .....	33
2.2.1. Sejarah Awal Berdirinya Sentra Industri Kecil Kerajinan Cor Kuningan.....	35
2.2.2. Perkembangan Unit Usaha .....	36
2.2.3. Peraturan Desa Tentang Hak Cipta Motif Kerajinan .....	37
2.2.4. Pengusaha Kerajinan Cor Kuningan .....	38
2.2.4. Proses Belajar .....	40
2.2.5. Proses Pembuatan Cor Kuningan.....	41
2.2.5.1. Alat.....	41
2.2.5.2. Bahan.....	46
2.2.5.3. Proses Pembuatan.....	51
2.2.6. Organisasi Kerja dan Sistem Pengupahan.....	60
2.2.7. Daerah Pemasaran .....	62
<b>BAB III KENDALA YANG DIHADAPI PENGUSAHA COR KUNINGAN DAN STRATEGI RASIONAL CARA MENGATASINYA.....</b>	<b>63</b>
3.1 Kendala Usaha .....	63
3.1.1 Keterbatasan Modal.....	63
3.1.2. Fluktuasi Harga Bahan Baku.....	70
3.1.3. Sistem Tenaga Kerja Non Kontrak .....	76
3.1.4. Kendala Pemasaran .....	79
3.1.5.1. Musim Sepi .....	80
3.1.5.2. Sistem Pembayaran Non Tunai .....	83
3.1.5.3. Jangkauan Akses Lokasi Distribusi.....	85
3.2. Strategi Rasional Pengusaha Dalam Mengembangkan Usaha Industri Kerajinan Cor Kuningan .....	87
3.2.1. Menggunakan Uang <i>Tandon</i> .....	88
3.2.2. Melakukan Kredit Bank .....	90
3.2.3. Melakukan Gadai di Pegadaian.....	93

3.2.4. Berhutang pada Kerabat Dekat .....	95
3.2.5. Ketersediaan Bahan Baku .....	96
3.2.5.1. Membayar dengan Sistem Nitip <i>Separo</i> .....	97
3.2.5.2. Membayar dengan Sistem Kontan .....	98
3.2.6. Upaya Mempertahankan Pengrajin .....	100
3.2.6.1. Menerapkan Sistem Borongan .....	101
3.2.6.2. Memberikan Gaji dengan Sistem Mingguan.....	102
3.2.6.3. Memberikan <i>Bon-Bonan</i> .....	104
3.2.6.4. Membuat Tempat Kerja Yang Nyaman .....	105
3.2.7. Pengembangan Akses Promosi .....	108
3.2.7.1. Membuat Promosi Via Online (Media Sosial).....	108
3.2.7.2. Mengikuti Kegiatan Pameran.....	109
3.2.7.3. Pembuatan Kartu Nama .....	110
3.2.8. Pengembangan Pola Baru.....	111
3.2.9. Proses Pengiriman Menggunakan Kendaraan.....	114
3.2.9.1. Menggunakan Bus Malam .....	114
3.2.9.2. Menyewa Truk .....	117
3.2.9.3 Memanfaatkan Jasa Ekspedisi Pengiriman Barang...	120
3.3 Analisis Data Menggunakan Teori Ekonomi Rasional Samuel L. Popkin .....	124
3.3.1 Memaksimalkan Keuntungan.....	124
3.3.2 Memperhitungkan Untung Dan Rugi.....	125
3.3.3 Memanfaatkan Sumber Daya Yang Dapat Diakses .....	126
3.3.4 Melakukan Pendekatan Keputusan .....	126
BAB IV PENUTUP.....	128
4.1 Kesimpulan .....	128
4.2. Saran .....	129
DAFTAR PUSTAKA.....	130
LAMPIRAN.....	133
Lampiran 1 Surat Bankesbangpol .....	133
Lampiran 2 Pedoman Wawancara .....	134
Lampiran 3 Profil Informan .....	137
Lampiran 4 Transkrip Wawancara.....	145

**DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1. Daftar Informan.....	16
Tabel 2.1. Jumlah Penduduk Dalam kelompok Umur 2018.....	23
Tabel 2.2. Jumlah Penduduk Berdasarkan Matapencaharian Tahun 2018.....	24
Tabel 2.3. Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan Tahun 2018.....	25
Tabel 2.4. Pemilik Unit Usaha Industri Kerajinan Cor Kuningan.....	38
Tabel 3.1. Modal Awal Mendirikan Usaha Kerajinan Cor Kuningan.....	65
Tabel 3.2. Kendala Usaha Keterbatasan Modal.....	70
Tabel 3.3. Fluktuasi Harga Bahan Baku.....	72
Tabel 3.4. Pembagian Jenis Bahan Baku.....	74
Tabel 3.5. Kebutuhan Bahan Baku Per Bulan (Desember 2018).....	76
Tabel 3.6. Jumlah Gaji Yang Diberikan Per Hari .....	80
Tabel 3.7. Omset Pada Musim Sepi dan Musim.....	81
Tabel 3.8. Kendala Usaha Beserta Strategi Rasional Pengusaha Kerajinan Cor Kuningan.....	81
Tabel 3.9. Strategi Rasional Keterbatasan Modal.....	97
Tabel 3.10. Strategi Rasional Ketersediaan BahanBaku.....	100
Tabel 3.11. Strategi Rasional Upaya Mempertahankan Tenaga Kerja.....	107
Tabel 3.12. Strategi Rasional Pemasaran Pengusaha Kerajinan Cor Kuningan .....	113
Tabel 3.13. Strategi Rasional Distribusi Pengusaha Kerajinan Cor Kuningan.....	125

**DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1. Peta Desa Bejijong.....	21
Gambar 2.2. Rumah Tradisional Khas Majapahit.....	27
Gambar 2.3. Candi Brahu.....	28
Gambar 2.4. Petilasan Siti Inggil .....	30
Gambar 2.5. Candi Gentong.....	31
Gambar 2.6. Patung Budha Tidur.....	32
Gambar 2.7. Maha Vihara Majapahit.....	32
Gambar 2.8. Gapura Masuk Sentra Industri Kerajinan Cor Kuningan.....	34
Gambar 2.9. Cetakan Bentuk Pla Kerajinan Cor Kuningan.....	41
Gambar 2.10. Penjepit Besi.....	42
Gambar 2.11. Tungku Api.....	42
Gambar 2.12. Palu.....	43
Gambar 2.13. Mesin Gerinda.....	44
Gambar 2.14. Kikir.....	44
Gambar 2.15. Spido Permanen.....	45
Gambar 2.16. Mesin Poles.....	45
Gambar 2.17. Mesin Blender.....	46
Gambar 2.18. Gunting Plat Logam.....	46
Gambar 2.19. Limbah Logam.....	47
Gambar 2.20. Lilin Malam.....	47
Gambar 2.21. Tanah Liat.....	48
Gambar 2.22. Pasir Halus.....	49
Gambar 2.23. Serbuk Brown.....	49
Gambar 2.24. Kayu Bakar.....	50
Gambar 2.25. Cat Anti Gores.....	50
Gambar 2.26. Proses Pembuatan Cetakan/Mal.....	51
Gambar 2.27. Proses Pengisian Tanah/Naceli.....	52
Gambar 2.28. Proses Pembuatan Jalan Masuk/Ndalani.....	53
Gambar 2.29. Proses Pencelupan Pola/Mill.....	53
Gambar 2.30. Proses Membungkus Pola Dengan Tanah Liat.....	54
Gambar 2.31. Proses Penjemuran Pola Yang Telah Dibungkus Tanah Liat.....	55
Gambar 2.32. Proses Membakar Pola.....	55
Gambar 2.33. Proses Cor.....	56
Gambar 2.34. Proses Perbaikan Cara Manual.....	57
Gambar 2.35. Proses Perbaikan Cara Las.....	57
Gambar 2.36. Proses Penggrindaan.....	58
Gambar 2.37. Proses Finishing.....	59
Gambar 3.1. Kerajinan Cor Kuningan Berbentuk Tangan.....	113
Gambar 3.2. Kerajinan Cor Kuningan Dikirim Menggunakan Bus Malam.....	116
Gambar 3.3. Kerajinan Cor Kuningan Yang Dikirim Menggunakan Truk...118	
Gambar 3.4. Kerajinan Cor Kuningan Yang Dikirim Melalui Jasa Ekspedisi Pengiriman Barang.....	120

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Permasalahan**

Indonesia merupakan negara agraris yang masyarakatnya bermatapencaharian dibidang pertanian, namun kini seiring dengan berkembangnya zaman muncul matapencaharian yang bervariasi sebagai perwujudan untuk meningkatkan sektor ekonomi. Salah satu upaya yang dilakukan adalah adanya industri sebagai alternatif kegiatan ekonomi yang turut berperan penting bagi masyarakat, selain menjadi sumber penghasilan nonpertanian, juga sebagai penyedia lapangan pekerjaan mengingat seiring waktu jumlah lahan pertanian tidak sebanding dengan pencari kerja (Susantiningasih, 2015:1). Maka, peran nonpertanian menjadi sangat penting yang dalam hal ini alternatif paling cocok adalah usaha di sektor industri kecil dan industri rumah tangga. Salah satu sub sektor industri kecil adalah industri kerajinan sebagai tulang punggung penggerak perekonomian Indonesia (Insania, 2011:6). Salah satu industri kerajinan adalah industri cor kuningan yang berada di Desa Bejijong Kecamatan Trowulan Kabupaten Mojokerto.

Industri kerajinan cor kuningan di Desa Bejijong yang awal mula berdiri tahun 1968 ini erat kaitannya dengan tradisi turun-temurun sejak Kerajaan Majapahit yang kemudian membentuk suatu sentra industri. Sentra industri ini muncul akibat minat dan permintaan pasar akan seni barang kerajinan. Pada awal kemunculannya, kerajinan cor kuningan di Desa Bejijong hanya sebatas miniatur patung Budha, namun seiring permintaan pasar, bentuk-bentuk kerajinan cor kuningan mulai bervariasi seperti replika candi, bentuk hewan, dan lain sebagainya (Faizah, 2016: 409). Industri kerajinan cor kuningan kini sudah lima dekade yang usahanya diturunkan dari generasi ke generasi. Selain itu, dengan adanya industri kerajinan cor kuningan mampu memberdayakan masyarakat setempat sebagai pengrajin menjadi salah satu alasan peneliti untuk meneliti lebih dalam terkait dengan strategi yang digunakan oleh para pengusaha.

Dalam pengembangannya, industri kecil di Indonesia menghadapi berbagai kendala seperti berikut : a) kekurangan modal, b) pemasaran yang sulit, c) struktur organisasi sederhana dengan pembagian sistem kerja yang tidak baku, d) kualitas manajemen rendah, e) terbatasnya jumlah SDM dengan kualitas rendah, f) kebanyakan tidak mempunyai laporan keuangan, g) rendahnya kualitas teknologi, dan h) lemahnya aspek legalitas (Winarni, 2006) dalam Waluyo (2018). Dalam kendala tersebut, individu atau dalam hal ini adalah pengusaha memiliki peran untuk mengupayakan dalam mengatasi kendala-kendala yang dialami untuk memaksimalkan proses produksi. Dalam upaya tersebut, pengusaha memiliki strategi-strategi yang digunakan untuk meminimalisir kerugian yang akan dihadapi dari berbagai macam resiko dengan adanya kendala yang telah disebutkan diatas. Maka, penelitian ini membahas tentang strategi rasional pengusaha kerajinan cor kuning dalam lingkup Antropologi Ekonomi dan Industri yang melihat pengusaha sebagai subjek penelitian.

Dari penjelasan sebelumnya dapat dilihat berbagai kendala yang dihadapi pengembangan industri kecil di Indonesia. Menurut Khaerunnisa (2015:28) dibutuhkan strategi dalam menghadapi kendala agar perkembangan industri kecil di Indonesia berjalan cepat sehingga industri kecil mempunyai keunggulan diantaranya yaitu a) mempunyai kualitas SDM yang baik, b) pemanfaatan teknologi yang optimal, c) mampu melakukan efisiensi dan meningkatkan produktifitas, d) mampu meningkatkan kualitas produk, e) mempunyai akses promosi, f) mempunyai manajemen kualitas yang terstruktur, g) sumber daya modal yang memadai, h) mempunyai jaringan bisnis luas, i) mempunyai jiwa kewirausahaan.

Sehubungan dengan penelitian ini, ada penelitian-penelitian relevan yang sebelumnya telah dilakukan, diantaranya adalah penelitian oleh Arrohman (2014) dengan penelitian yang berjudul “Ekonomi Moral Petani Tembakau Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember” yang dapat disimpulkan bahwa moral ekonomi petani tembakau untuk tetap menanam tembakau dapat dikaitkan dengan teori *rational-peasant* Popkin. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa petani tembakau mempunyai rasionalitas sendiri yang digolongkan dalam tiga faktor



dalam mencari keuntungan secara ekonomi, sosial dan budaya. Perbedaan terdapat pada subjek yang diteliti yaitu Arrohman meneliti tentang petani, sedangkan peneliti tentang pengrajin. Persamaan kedua penelitian ini adalah selain membahas strategi yang digunakan dalam upaya penyelesaian permasalahan yang dihadapi. Teori yang digunakan selaras dengan peneliti, yaitu Teori Ekonomi Rasional dari Samuel L Popkin.

Penelitian selanjutnya yang membahas tentang strategi pengembangan usaha adalah Pratama (2015) yang berjudul “Strategi Rasional Pengembangan Usaha Kolam Pancing Di Kecamatan Sukodono Kabupaten Sidoarjo”. Metode yang digunakan adalah metode kualitatif. Pratama tertarik untuk mengkaji masalah tentang faktor penghambat dan pendukung, strategi rasional kolam pancing “lomba” dan “bukan lomba” yang mampu bertahan lebih dari lima tahun. Strategi rasional kolam pancing “lomba” yang sama adalah 1) pengaturan sistem pemancingan yang sesuai dengan kolam pancing. 2) penyediaan infrastruktur yang baik. 3) menjaga kebersihan kolam pancing dan lingkungan. Perbedaan dengan penelitian peneliti adalah lokasi penelitian, dimana peneliti memilih sentra industri cor kuningan. Sedangkan persamaan terletak pada teori untuk mengkaji hasil penelitian, yaitu Teori Strategi Rasional

Kajian terdahulu telah dilakukan oleh Hadi (2016) yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif Di Yogyakarta (Studi Kasus Hadi Sukirno *Leather Work And Handycraft*)”. Latar belakang penelitian ini adalah adanya persaingan yang semakin ketat dan teknologi semakin berkembang, sedangkan Indonesia mempunyai potensi besar dalam mengembangkan usaha berbasis ekonomi kreatif. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan menggunakan teknik pengumpulan data yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Hadi Sukirno (*Leather Work and Handycraft*) menerapkan strategi yang meliputi pengembangan sistem berupa *briefing* setiap pagi, menerapkan digitalisasi dengan menggunakan google project, memberikan inovasi dan kreasi pada setiap produk, menggunakan *personal selling* dan media sosial seperti

website sebagai strategi promosi, melakukan *open reseller* sebagai upaya strategi pemasaran, memanfaatkan jasa kurir agar mempermudah proses distribusi produk.

Penelitian lain yang juga pernah dilakukan oleh Damayanti (2017) dalam penelitiannya yang berjudul “Strategi Rasional Bagi Pedagang Pakaian Batik Di ITC Mega Grosir Kota Surabaya”. Penelitian tersebut dilatarbelakangi oleh kendala fluktuasi perdagangan dan kondisi pasar yang pasang surut sehingga diperlukan strategi untuk mengatasi berbagai kendala yang muncul akibat adanya fluktuasi tersebut. Metode yang digunakan adalah metode kualitatif dengan teknik pengumpulan data observasi, dokumentasi, dan wawancara mendalam. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pedagang batik menerapkan strategi rasional mulai dari aspek produksi, aspek distribusi yang berkaitan dengan strategi pemasaran, memberikan pelayanan ramah agar pengunjung bisa tertarik dan percaya pada produk yang dipasarkan serta penerapan strategi ketika sedang menghadapi situasi sepi pengunjung. Keterkaitan dengan penelitian peneliti adalah pembahasan strategi rasional yang digunakan dalam mempertahankan serta mengembangkan usaha.

Penelitian terdahulu yang pernah dilakukan oleh Permadani (2018) dengan judul Perilaku Adaptif Perajin Cor Kuningan (Studi Deskriptif Di Desa Wisata Bejjong Trowulan Mojokerto). Zihan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan observasi dan wawancara terhadap 10 informan. Hasil penelitian tersebut adalah dalam proses produksi kerajinan cor kuningan terdapat tiga tahapan, yaitu 1) tahap pra produksi yang merupakan tahapan dalam menyiapkan bahan baku, 2) tahap pembuatan model, 3) tahap ketiga adalah tahap finishing dengan proses pemolesan. Tujuan pemasaran kerajinan cor kuningan yaitu Bali, Solo, Yogyakarta. Perilaku adaptif yang dilakukan oleh pengrajin adalah melakukan kesepakatan dagang yang telah berlangsung selama 25 tahun. Selain itu, dengan menciptakan sistem kaderisasi kepada para karyawan agar terbentuk regenerasi jangka panjang. Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah penelitian yang dilakukan oleh Zihan tidak membahas persoalan atau kendala maupun strategi terkait dengan modal dan bahan baku yang merupakan tahapan penting dalam proses produksi,

pemilik usaha yang diwawancarai hanya satu orang saja dan sebagian besar lainnya adalah para tenaga kerja. Selain itu, penelitian tersebut menggunakan analisis teori strategi adaptif oleh Ahimsa Putra. Namun dalam penelitian ini, peneliti membahas tentang strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh pengusaha kerajinan cor kuningan dalam berbagai skala usaha, yaitu skala besar, sedang dan kecil yang mencakup kendala usaha produksi hingga pemasaran. Penelitian ini menggunakan teori ekonomi rasional oleh Samuel L Popkin dalam menganalisis data. Berdasarkan penelitian terdahulu, dapat diketahui bahwa dalam upaya pengembangan usaha, pengrajin memiliki berbagai kendala yang meliputi kendala permodalan, tenaga kerja, pesaran dan distribusi.

Alasan peneliti untuk melakukan penelitian terkait dengan strategi yang dilakukan oleh pengusaha dalam mengembangkan usaha industri kerajinan cor kuningan adalah karena di Desa Bejjong yang merupakan kawasan sentra industri cor kuningan memiliki usaha-usaha industri yang terletak di rumah-rumah warga, terdapat industri yang masih bertahan sampai sekarang. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh Faizah (2016:409) pada tahun 2005, jumlah pengusaha kerajinan cor kuningan tercatat sebanyak 70 orang hingga pada tahun 2015 hanya 43 orang pengusaha yang bertahan. Penurunan jumlah pengusaha diakibatkan oleh adanya peristiwa bom Bali yang terjadi pada tahun sehingga mempengaruhi penjualan kerajinan cor kuningan, hal ini disebabkan Bali yang merupakan daerah tujuan pemasaran terbesar yang saat itu kepercayaan wisatawan terhadap Bali menurun karena faktor keamanan, selain itu pasca kejadian bom Bali perekonomian di wilayah tersebut masih belum stabil. Para pengusaha yang berhenti sebanyak 37 orang memutuskan untuk berganti mata pencaharian seperti berdagang atau membuka toko, bertani, maupun usaha lainnya yang dianggap menguntungkan, sedangkan 43 orang lainnya tetap bertahan dengan resiko berbagai kendala usaha yang ada.

Industri kerajinan cor kuningan di Desa Bejjong bergantung pada penggunaan modal dan permintaan barang. Berbagai kendala dihadapi oleh para pengusaha yang masih bertahan seperti ketersediaan modal yang bergantung pada kepemilikan modal pengusaha, pelunasan pembayaran yang tidak tepat waktu

oleh para pembeli, kesulitan dalam peminjaman modal, bahan baku yang ketersediaanya sulit oleh penyedia di desa sendiri, wilayah pemasaran yang masih terbatas sehingga memproduksi kerajinan hanya sesuai permintaan, serta tenaga kerja yang rawan berkurang karena tidak adanya sistem kontrak dan tergantung pada permintaan pesanan yang diterima.

Permasalahan seperti kendala dalam kebuntuan, macet, dan gagal terkait dengan kegiatan usaha dari proses produksi hingga distribusi dialami oleh sebagian besar perusahaan kecil. Banyak perusahaan kecil sukses dan lancar saat merintis usaha, namun mengalami macet saat beranjak besar dan gagal setelah besar. Sebagian lainnya mengalami kesuksesan, namun tidak banyak yang dapat bertahan pada generasi berikutnya yang disebabkan oleh manajemen yang diterapkan dan salah mengurus (Herawati, 2015). Dengan demikian, besar kecilnya suatu usaha tidak menjadi patokan ukuran untuk sukses dan berhasil dalam menjalankan usaha, namun lebih dipengaruhi oleh kemampuan para pemilik untuk mengelola dan meningkatkan kemajuan usahanya. Selain itu, pengembangan usaha kecil menghadapi kendala-kendala seperti tingkat keahlian, manajemen sumber daya manusia, kewirausahaan, pemasaran dan keuangan (modal). Kemampuan manajerial dan sumberdaya manusia yang lemah berakibat pada pengusaha kecil yang tidak mampu menjalankan usahanya dengan baik. (Kuncoro, 2002:3). Oleh karena itu, peneliti ingin mengetahui strategi rasional yang dilakukan oleh pengusaha kerajinan cor kuningan yang usahanya masih bertahan sampai sekarang dalam menghadapi kendala yang mereka alami.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Sehubungan dengan uraian latar belakang tersebut, peneliti ingin mengetahui kendala yang dihadapi pengusaha kerajinan cor kuningan dan strategi usaha yang diterapkan. Dalam penelitian ini peneliti membahas mulai dari aspek produksi, distribusi, pemasaran, serta aktivitas lainnya terkait dengan usaha yang dijalankan, maka peneliti merumuskan rumusan masalah penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi pengusaha untuk memaksimalkan keuntungan dalam mengembangkan usaha kerajinan cor kuningan di Desa Bejjong Kecamatan Trowulan Kabupaten Mojokerto?
2. Bagaimana strategi pengusaha untuk memperhitungkan untung dan rugi dalam mengembangkan usaha kerajinan cor kuningan di Desa bejjong Kecamatan Trowulan Kabupaten Mojokerto?
3. Bagaimana strategi pengusaha untuk memanfaatkan sumberdaya yang dapat diakses dalam mengembangkan usaha kerajinan cor kuningan di Desa bejjong Kecamatan Trowulan Kabupaten Mojokerto
4. Bagaimana strategi pengusaha melalui pendekatan keputusan dalam mengembangkan usaha kerajinan cor kuningan di Desa bejjong Kecamatan Trowulan Kabupaten Mojokerto

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian adalah membahas terkait strategi rasional pengusaha kerajinan cor kuningan:

- 1) Untuk menjelaskan strategi pengusaha untuk memaksimalkan keuntungan dalam mengembangkan usaha kerajinan cor kuningan di Desa bejjong Kecamatan Trowulan Kabupaten Mojokerto
- 2) Untuk menjelaskan strategi pengusaha untuk memperhitungkan untung dan rugi dalam mengembangkan usaha kerajinan di Desa bejjong Kecamatan Trowulan Kabupaten Mojokerto
- 3) Untuk menjelaskan strategi pengusaha untuk memanfaatkan sumber daya yang dapat diakses dalam mengembangkan usaha kerajinan cor kuningan di Desa bejjong Kecamatan Trowulan Kabupaten Mojokerto
- 4) Untuk menjelaskan strategi pengusaha melalui pendekatan keputusan dalam mengembangkan usaha kerajinan cor kuningan di Desa bejjong Kecamatan Trowulan Kabupaten Mojokerto

#### **1.4. Manfaat Penelitian**

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, penelitian ini bermanfaat untuk menjelaskan kendala serta strategi rasional pengusaha kerajinan cor kuningan di Desa Bejjong Kecamatan Trowulan Kabupaten Mojokerto.

##### **1.4.1. Manfaat Akademis**

Dari aspek teoritik, studi ini perlu dilakukan untuk mengkaji, mengembangkan dan melakukan refleksi serta menambah literatur di bidang Antropologi Ekonomi dan Industri, utamanya kajian strategi rasional pengusaha.

##### **1.4.1. Manfaat Praktis**

Penelitian ini mendeskripsikan strategi rasional pengusaha kerajinan cor kuningan yang diharapkan mampu memperkuat usaha dan daya saing di pasaran yang mempunyai manfaat dalam pengambilan keputusan baik untuk pemerintah lokal dalam mengambil keputusan terkait masyarakat Desa Bejjong dan memberikan informasi kepada pihak-pihak yang terkait seperti a) Dinas Koperasi dan UKM (Usaha Kecil Mikro) Kabupaten Mojokerto, b) Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Mojokerto, c) Pemerintahan Desa Bejjong tentang perkembangan pengusaha kerajinan cor kuningan. Selain itu, penelitian ini bisa menjadi rujukan oleh penelitian-penelitian selanjutnya.

#### **1.5. Kerangka Teori**

Dalam sub bab ini, terdapat pembahasan terkait konsep maupun teori yang digunakan untuk menganalisis permasalahan dalam penelitian ini, yaitu strategi yang digunakan oleh para pengusaha dalam mengembangkan usaha di sentra industri cor kuningan. Sebelum jauh membahas teori, peneliti membahas terlebih dahulu tentang konsep yang berkaitan dengan judul yang diangkat oleh peneliti.

### I.5.1. Strategi Pengusaha

Strategi merupakan tujuan jangka panjang, pemanfaatan serta alokasi sumber daya yang penting bagi suatu perusahaan untuk mencapai tujuan tersebut (Chandler, 1962: 13 dalam Rangkuti, 2002:4 dalam Wahyuniarso, 2013:9). Menurut Kenneth Andrew dalam Anoraga (2004:339), strategi adalah sasaran, maksud dan kebijakan, serta berbagai rencana penting dalam mencapai suatu tujuan yang akan diterapkan oleh suatu perusahaan. Sejalan dengan pengertian strategi yang dikemukakan di atas, penelitian ini membahas tentang rencana penting pengusaha kerajinan cor kuningan dengan memanfaatkan berbagai sumber daya yang diterapkan oleh pengusaha sehingga membentuk strategi guna mengatasi berbagai kendala dalam kegiatan usaha. Menurut Ahimsa Putra (2003) dalam Rahmasari (2018:5) pengusaha yang menginginkan usahanya bisa bertahan dan berkembang, maka diperlukan adanya strategi yang digunakan dalam upaya penyelesaian kendala usaha yang dihadapi.

Sejalan dengan penjelasan diatas, dalam menjalankan suatu usaha terdapat suatu proses adaptasi yang dijalankan oleh suatu perusahaan ditengah kondisi yang sedang dihadapinya. Proses adaptasi ini bisa dilihat dengan bagaimana sebuah perusahaan mengatasi berbagai kendala usaha yang sedang dihadapinya dengan strategi-strategi yang dianggap mampu mengatasi kendala tersebut. Maka, dengan demikian perusahaan menerapkan strategi adaptasi agar mampu bertahan dalam suatu kondisi atau keadaan yang tengah mengancam kelangsungan kegiatan usaha. Konsep strategi adaptasi menurut Ahimsa Putra (2003:12) bahwa saat melihat proses adaptasi pada suatu masyarakat di wilayah geografis tertentu, pertama kali yang dilihat adalah perilaku-perilaku adaptasi masyarakat setempat atau *coping behavior* dan pengambilan keputusan atau yang lebih mengerucut lagi adalah pemilihan atas sejumlah berbagai alternatif dalam suatu pemecahan masalah. Hal tersebut juga dialami oleh para pengusaha kerajinan cor kuningan di Desa Bejjong dalam mengatasi berbagai kendala serta memilih berbagai macam alternatif pemilihan keputusan yang dianggap efektif dalam upaya penyelesaian kendala usaha yang tengah dihadapinya.

### 1.5.2. Teori Ekonomi Rasional Samuel L Popkin

Dalam penelitian ini membahas kendala yang dihadapi pengusaha kerajinan cor kuning saat menjalankan usahanya dan strategi yang digunakan untuk memperoleh keuntungan ekonomi secara maksimal. Maka, peneliti menggunakan kajian teori dari Samuel L. Popkin (1986) tentang ekonomi rasional. Dalam kajian teori tersebut terdapat konsep-konsep dasar sebagai berikut :

#### 1.5.2.1 Memaksimalkan Keuntungan

Manusia adalah *homoeconomicus* atau pelaku ekonomi yang rasional yang selalu melakukan perhitungan dan memperhitungkan secara terus menerus ketika berada di situasi yang sedang dihadapi atau saat mengalami kendala usaha. Hal tersebut dilakukan agar dapat meningkatkan kehidupan atau kesejahteraannya atau setidaknya bisa mempertahankan yang sedang dinikmatinya. Popkin mengikuti analisis ilmu ekonomi yang mengasumsikan adanya pelaku atau individu dengan berbagai tujuan tertentu. Terkait dengan pengusaha, Popkin beranggapan bahwa seorang pengusaha akan memperhatikan kesejahteraan dan keamanan diri dan keluarga. Dengan demikian, manusia (pengusaha) selalu mengambil posisi yang menguntungkan secara maksimal (Popkin, 1986:34)

#### 1.5.2.2 Memperhitungkan Untung dan Rugi

Terlepas dari berbagai tujuannya, pengusaha juga bertindak “in a self interested manner” atau saat pengusaha akan memperhitungkan kemungkinan untuk mendapatkan hasil yang diinginkan atas dasar tindakan-tindakan individual dengan memperhatikan untung dan rugi. Seperti manusia yang lainnya, pengusaha industri kecil juga manusia yang penuh perhitungan untung-rugi, jadi saat mereka melakukan tindakan dalam pilihan-pilihan yang diperolehnya sehingga kesempatan bertahan hidup dapat diperoleh dan akses pasar dapat dijangkau. Kemudian, hubungan pengusaha dengan orang lain tidak selalu atas dasar prinsip moral, namun juga dengan perhitungan apakah hubungan tersebut bisa mendatangkan keuntungan bagi diri dan keluarganya atau tidak (Popkin, 1986:15).



#### 1.5.2.3 Memanfaatkan Sumber Daya yang Dapat Diakses

Dalam rangka untuk memaksimalkan keuntungan dengan tetap memperhatikan untung dan rugi, maka dari setiap tindakan yang dilakukan oleh individu (pengusaha) diperhitungkan secara terus menerus dan tidak menimbulkan kerugian. Tindakan-tindakan ini bersifat rasional berkaitan dengan pemaksimalan pemanfaatan sumber daya (alam, manusia, modal) yang dapat diakses dengan mudah guna memenuhi target keuntungan yang bisa dicapai karena pada umumnya para pengusaha berusaha mendapatkan sebanyak mungkin bagian sumberdaya (Popkin, 1986:46).

#### 1.5.2.4 Pendekatan Keputusan

Individu akan memilih keputusan dengan memaksimalkan pemanfaatan sumber daya yang dapat dijangkau seperti sumber daya yang bermanfaat bagi usaha yang dijalankan sehingga bersikap mengambil posisi yang menguntungkan bagi dirinya. Dalam hal ini, menurut Popkin pada hakekatnya pengusaha industri kecil ingin ekonominya meningkat dan berani mengambil resiko dengan keputusan yang diambil. Pada konsep atau sosok petani yang pasrah, dan selalu tunduk pada aturan-aturan sosialnya, diganti dengan sosok seorang pengusaha secara ekonomis yang universal dengan mengambil keputusan ditengah sejumlah kendala dan tantangan (Ahimsa Putra, 2003:42). Selain itu, menurut Popkin (1986:25) bahwa pengambilan keputusan yang memiliki berbagai tujuan secara rasional dalam situasi yang memberikan alternatif-alternatif tertentu yang mereka (pengusaha) yakini dapat memperoleh keuntungan maksimal yang diharapkan.

Popkin berpendapat sama dengan Scott terkait dengan ekonomi moral yang menganggap petani itu enggan mengambil resiko saat mereka mengevaluasi strategi-strategi ekonomi. Para petani lebih menyukai strategi kecil tapi mendatangkan hasil yang pasti, daripada strategi yang mendatangkan keuntungan besar namun juga ada resiko yang lebih besar bahkan mengalami kegagalan panen secara total.

Popkin juga beranggapan bahwa manusia adalah makhluk ekonomi yang rasional yang terus melakukan perhitungan dalam menghadapi situasi yang sulit

untuk meningkatkan kesejahteraan hidupnya atau setidaknya dapat mempertahankan taraf hidup yang dinikmatinya (Ahimsa Putra, 2003:31). Dengan memanfaatkan peluang dan berbagai kesempatan yang ada guna menyelesaikan kendala-kendala seperti yang telah diuraikan pada penjelasan latar belakang diatas, para pengrajin cor kuningan mengambil pilihan yang didasarkan logika dan rasionalitas terkait dengan tindakan keputusan menjalankan usaha. Dengan demikian, teori Ekonomi Rasional menurut Popkin yang telah dijabarkan digunakan untuk mengkaji strategi para pengusaha industri kerajinan cor kuningan untuk menghadapi kendala yang mereka alami sebagai upaya mencapai keuntungan ekonomi yang maksimal.

## **I.6. Metode Penelitian**

Dalam pelaksanaan penelitian diperlukan sebuah metode yang sesuai dengan pokok permasalahan yang diteliti untuk mendapatkan data yang mendukung penelitian. Dipilihnya jenis penelitian tersebut adalah terkait dengan permasalahan yang dikaji dalam penelitian ini yaitu bagaimana pengusaha berusaha dalam menyelesaikan kendala yang mengganggu aktivitas atau kegiatan usaha mereka yang memerlukan data lapangan yang aktual, sedangkan metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode etnografis dengan mengumpulkan data melalui observasi di lokasi penelitian dan melakukan wawancara mendalam terhadap informan.

### **I.6.1 Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di sentra industri kerajinan cor kuningan Desa Bejijong Kecamatan Trowulan Kabupaten Mojokerto. Lokasi ini dipilih karena berawal dari pengamatan peneliti saat melintas ke Desa Bejijong dan melihat banyaknya rumah-rumah yang memiliki papan bertuliskan usaha cor kuningan serta melihat sekumpulan orang menunggu bus dengan kardus-kardus yang dibawanya. Kemudian peneliti tergugah untuk melakukan peninjauan awal pada bulan November 2018. Berdasarkan peninjauan awal peneliti, peneliti mendapat informasi bahwa di sentra industri cor kuningan sering digunakan sebagai lokasi objek penelitian. Desa Bejijong yang berada di tepi jalan raya provinsi atau jalan

*by pass* membuat akses ke wilayah tersebut terbilang mudah. Alasan selanjutnya yaitu industri kecil cor kuningan sebagian besar adalah usaha turun temurun dari generesai ke generasi yang saat ini sudah lima dekade. Selanjutnya, peneliti memakai lokasi tersebut untuk diteliti adalah tidak semua pengusaha industri yang bisa bertahan dan berkembang dengan berbagai kendala yang dihadapi, maka peneliti ingin mengetahui strategi pengusaha kerajinan cor kuningan yang bertahan dan bisa mengembangkan usahanya sampai sekarang.

Desa Bejjong yang memiliki keunikan terdapat banyak peninggalan Kerajaan Majapahit seperti Siti Inggil, Candi Brahu, Candi Gentong serta adanya Patung Budha Tidur yang dikenal sebagai yang terbesar di dunia setelah Thailand utamanya di sana juga terdapat sentra idnustri cor kuningan yang menjadi ketertarikan peneliti. Selain itu, Pada tahun 2007 Desa Bejjong ditetapkan sebagai desa wisata dengan sebutan Lembaga Desa Wisata (Ladewi) Gajahmada dan wisatawan yang berkunjung bisa melihat dan menikmati proses pembuatan cor kuningan, sehingga hal inilah yang membedakan industri cor kuningan di Desa Bejjong dibandingkan dengan wilayah lain. Bejjong ini berlatarbelakang ciri khas kebudayaan Majapahit sebagai acuan pembuatan cor pada awal kemunculan industri (Mustofa, 2015).

#### I.6.2. Teknik Penentuan Informan

Penentuan informan adalah salah satu tahapan penting dalam mendukung terciptanya suatu hasil penelitian yang baik untuk memperoleh data. Informan yang dituju dalam penelitian ini adalah masyarakat Desa Bejjong yang memiliki usaha kerajinan cor kuningan. Informan yang dipilih berjumlah 10 orang yang mampu menjelaskan informasi penting terkait topik penelitian ini secara mendalam, yaitu seorang Kepala Desa, dua orang pengusaha industri kerajinan cor kuningan skala besar, dua orang pengusaha industri kerajinan cor kuningan skala sedang, dan dua orang pengusaha industri kerajinan cor kuningan skala kecil. Adapun metode yang dipakai peneliti adalah menurut Spradley (1997) sebagai berikut :

**1) Enkulturasasi penuh**

Enkulturasasi penuh adalah sebuah proses alamiah dalam mempelajari dan memahami suatu budaya, dan informan yang baik adalah yang mengetahui secara baik budayanya. Semakin lama informan terlibat dalam aktifitas budaya, maka semakin tinggi pula enkulturasasi yang ia peroleh. Dalam hal ini, informan yang dipilih ialah yang sudah mengetahui dengan baik tentang industri cor kuningan yang sudah tinggal di daerah tersebut sekurang-kurangnya 5 tahun dan terlibat dalam aktivitas budaya.

**2) Keterlibatan langsung**

Keterlibatan secara langsung yang dialami oleh informan membuat informan mampu menjelaskan secara detail mengenai suasana kebudayaannya, hal tersebut dipengaruhi oleh keterlibatan secara langsung dalam proses berbudaya yang dimilikinya maupun kejadian-kejadian yang pernah dialami informan dan masih tertanam dalam memori ingatan informan. Sehingga peneliti harus cermat dalam melihat keterlibatan secara langsung yang dialami oleh calon informan.

**3) Suasana Budaya Yang Tidak Dikenal**

Dalam suasana budaya yang tidak dikenal, peneliti mempelajari budaya yang tidak dikenalnya dari ketidaktahuan tersebut sehingga membuat peneliti untuk menerima sebagaimana adanya, yang kemudian memunculkan sikap sensitif terhadap berbagai fenomena yang menjadi hal biasa bagi informan. Sehingga hubungan yang sangat produktif ini terjadi antara informan yang terenkulturasasi penuh dengan peneliti yang tidak terenkulturasasi penuh.

**4) Cukup Waktu**

Dalam mempertimbangkan penentuan calon informan yang akan menjadi bagian dalam penelitian, prioritas tertinggi harus diberikan kepada orang yang mempunyai cukup waktu untuk mendukung penelitian, namun kriteria ini dapat diabaikan jika peneliti memilih informan yang bersedia meluangkan waktu untuk bersedia memberikan informasi maupun data

terhadap peneliti karena ketertarikan informan terhadap topik penelitian yang sedang dibahas

#### 5) **Non Analitik**

Dalam memberikan penjelasan terkait dengan informasi yang dibutuhkan peneliti, para informan menggunakan cara atau bahasa penyampaian tersendiri untuk mendeskripsikan kejadian atau fenomena tanpa analisis arti. Selain itu juga ada informan yang memberikan analisis dan interpretasinya mengenai berbagai peristiwa dari perspektif *folk theory* atau teori penduduk asli. Kemurnian jawaban informan sangatlah penting karena dengan menjaga keaslian cara atau bahasa yang digunakan dalam menginterpretasi berbagai peristiwa atau kejadian bisa menunjang data penelitian yang kuat (Spradley, 2007).

Selain lima kriteria dari Spradley, terdapat kriteria menurut Koentjaraningrat (1973) yang digunakan peneliti dalam mengklasifikasikan jenis informan agar mempermudah untuk memperoleh data. Terdapat dua macam, yaitu informan kunci (*key informant*) dan informan pangkal. Informan kunci adalah individu yang ahli dalam bidang tertentu dan mampu menjelaskan secara rinci dan mendalam mengenai bagian yang beliau kuasai, sedangkan informan pangkal adalah individu yang pertama kali ditemui oleh peneliti untuk bisa memberikan petunjuk maupun memberikan arahan mengenai individu atau pihak yang mampu memberikan penjelasan informasi lebih dalam dan menyeluruh, selain itu informan pangkal adalah yang mampu menjelaskan secara luas mengenai keadaan berbagai sektor kehidupan masyarakat yang sedang diteliti.

Dengan kriteria tersebut, peneliti berharap data yang diperoleh mempunyai hasil yang terpercaya dan maksimal. Berikut adalah informan yang akan diwawancarai, yaitu :

**Tabel 1.1. Tabel 1.1 Daftar Informan**

<b>No</b>	<b>Nama</b>	<b>H. Jatmiko (49)</b>
<b>1</b>	Pekerjaan	Kepala Desa Bejijong
	Lama Bekerja	3 tahun
	Alamat	RT.01/RW.01 Dsn. Bejijong
<b>2</b>	<b>Nama</b>	<b>Bapak Rahmat Widiyanto (40)</b>
	Pekerjaan	Pengusaha kerajinan cor kuningan skala besar
	Alamat	RT. 07/RW.02 Dsn. Kedungwulan
	Lama Bekerja	11 tahun (2008)
	Tahun Berdiri	1972 – 3 generasi
	Jumlah Pengrajin (Tenaga Kerja)	21 orang
	Jumlah Omset per Bulan	Rp 150.000.000 - >Rp 200.000.000
	Jumlah Bahan Baku yang Dibutuhkan	>4 kwintal
	Nama Usaha	UD Sumber Rejeki
<b>3</b>	<b>Nama</b>	<b>Bapak Isa Destiawan atau Wawan (37)</b>
	Pekerjaan	Pengusaha kerajinan cor kuningan skala besar
	Alamat	RT.03/RW.02 Dsn. Bejijong
	Lama Bekerja	14 tahun – 2005
	Tahun Berdiri	1970 – 2 generasi
	Jumlah Pengrajin (Tenaga Kerja)	20 orang
	Jumlah Omset per Bulan	Rp 80.000.000 – Rp 150.000.000
	Jumlah Bahan Baku yang Dibutuhkan	2,5 kwintal – 3 kwintal
Nama Usaha	UD Wijaya Kusuma	
<b>4</b>	<b>Nama</b>	<b>Bapak Imam Mulyono (48)</b>
	Pekerjaan	Pengusaha kerajinan cor kuningan skala sedang
	Alamat	RT.01/RW.02 Dsn. Bejijong
	Lama Bekerja	9 tahun – 2010
	Tahun Berdiri	1992 – 2 generasi
	Jumlah Pengrajin (Tenaga Kerja)	10 orang
	Jumlah Omset per Bulan	Rp 70.000.000 – Rp 100.000.000
	Jumlah Bahan Baku yang Dibutuhkan	2,5 kwintal – 3 kwintal
Nama Usaha	Sadewa Bronze	
<b>5</b>	<b>Nama</b>	<b>Bapak Khoirun Najad (55)</b>
	Pekerjaan	Pengusaha kerajinan cor kuningan

		skala sedang
	Alamat	RT.08/RW.01 Dsn. Kedungwulan
	Lama Bekerja	22 tahun (1997)
	Tahun Berdiri	1997
	Jumlah Pengrajin (Tenaga Kerja)	12 orang
	Jumlah Omset per Bulan	Rp 75.000.000 – Rp 100.000.000
	Jumlah Bahan baku yang Dibutuhkan	2,5 kwintal – 3 kwintal
	Nama Usaha	Kertajaya Bronze
<b>6</b>	<b>Nama</b>	<b>Bapak Faris Maulana (30)</b>
	Pekerjaan	Pengusaha kerajinan cor kuningan skala kecil
	Alamat	RT.02/RW.03 Dsn. Bejjong
	Lama Bekerja	10 tahun (2009)
	Tahun Berdiri	1982 (3 generasi)
	Jumlah Pengrajin (tenaga Kerja)	7 orang
	Jumlah Omset per Bulan	Rp 30.000.00 – Rp 80.000.000
	Jumlah Bahan Baku yang Dibutuhkan	2 kwintal – 2,5 kwintal
	Nama Usaha	Slamet Jaya
<b>7</b>	<b>Nama</b>	<b>Bapak Hartono (50)</b>
	Pekerjaan	Pengusaha kerajinan cor kuningan skala kecil
	Alamat	RT.04/RW.01 Dsn. Bejjong
	Lama Bekerja	19 tahun (2000)
	Tahun Berdiri	2000
	Jumlah Pengrajin (Tenaga Kerja)	7 orang
	Jumlah Omset per Bulan	Rp 30.000.000 – Rp 60.000.000
	Jumlah Bahan Baku yang Dibutuhkan	1,5 kwintal – 2,5 kwintal
	Nama Usaha	Makmur Sejahtera

CATATAN : Pengklasifikasian skala besar, sedang maupun kecil dilihat dari 3 aspek, yaitu jumlah tenaga kerja, omset per bulan, dan kebutuhan bahan baku.

Selain itu, dalam penelitian ini terdapat pula informan tambahan yang juga sebagai informan kunci yang secara kondisional peneliti wawancara diluar rencana target informan yang dipilih peneliti dalam mendapatkan data, namun hasil wawancara tersebut bertujuan untuk mendapatkan data tambahan sebagai upaya mendukung data utama dari informan yang telah direncanakan peneliti.

Informan-informan tersebut adalah seperti Ibu Rita (37) (Kabag Pemasaran Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Mojokerto), Bapak Giyatmo (53) dan Ibu Ririn (34) (karyawan Pak Rahmat), Bapak Hariyanto (51) (Penyedia bahan baku).

Keseluruhan informan yang menjadi subyek penelitian yang telah disebutkan sebelumnya, dapat dijelaskan secara detail keterkaitan kriteria informan yang telah ditetapkan oleh Spradley dan penggolongan informan kunci dan informan pangkal menurut Koenjaraningrat dengan seluruh informan yang telah ditetapkan. Adapun penjabarannya adalah sebagai berikut :

- 1) Bapak H.Jatmiko selaku Kepala Desa Bejjong, beliau merupakan informan pangkal yang pertama kali ditemui oleh peneliti dan memberikan rekomendasi mengenai pihak-pihak yang bisa menjelaskan secara mendalam dan menyeluruh. Beliau juga informan yang terenkulturasi secara penuh karena beliau merupakan masyarakat asli Desa Bejjong dan mengetahui budaya masyarakat Bejjong dengan baik. Kemudian juga beliau yang memiliki jabatan sebagai aparat pemerintah desa dimana beliau juga paham mengenai kondisi masyarakatnya. Selanjutnya beliau juga memiliki cukup waktu untuk menerangkan gambaran masyarakat Bejjong kepada peneliti.
- 2) Bapak Rahmat Widiyanto merupakan pengusaha kerajinan cor kuningan dengan skala besar di sentra industri cor kuningan dengan lama waktu 12 tahun, dengan jangka waktu tersebut Bapak Rahmad terenkulturasi secara penuh dengan kondisi aktivitasnya budayanya. Beliau juga memiliki waktu yang cukup luang untuk memberikan informasi dan bersedia untuk diwawancarai oleh peneliti.
- 3) Bapak Isa Destiawan atau Wawan selaku pengusaha kerajinan cor kuningan skala besar dan juga merangkap sebagai ketua paguyuban para pengrajin cor kuningan yang tentunya memiliki keterlibatan secara langsung dalam aktivitas kelompok masyarakat yang tergabung dalam paguyuban pengrajin cor kuningan. Bapak Wawan memiliki waktu luang dalam memberikan informasi-informasi yang dibutuhkan oleh peneliti.



- 4) Bapak Imam Mulyono, merupakan pengusaha industri cor kuningan skala sedang, Bapak Imam sudah menggeluti usaha sejak 9 tahun yang lalu. Lama waktu yang Bapak Imam terlibat langsung dalam usaha cor kuningan serta cukupnya waktu yang dimiliki, maka Bapak Imam bersedia memberikan informasi terkait topik permasalahan penelitian.
- 5) Bapak Khoirun Najad, merupakan warga asli Desa Bejijong yang kedua orangtuanya berasal dari Desa Bejijong dan lahir serta dibesarkan di desa tersebut. Beliau merupakan pengusaha kerajinan cor kuningan skala sedang yang memiliki enkulturasi penuh terhadap kondisi masyarakat dan aktivitas budayanya sebagai pengusaha kerajinan cor kuningan. Bapak Khoirun Najad memiliki cukup waktu dalam memberikan informasi yang dibutuhkan peneliti.
- 6) Bapak Faris, selaku pengrajin industri cor kuningan dalam skala kecil terenkulturasi secara penuh dengan kondisi aktivitas budayanya serta memiliki cukup waktu sehingga dapat memberikan informasi-informasi yang dibutuhkan peneliti.
- 7) Bapak Hartono merupakan warga asli Bejijong yang lahir dan dibesarkan di Desa Bejijong yang memiliki usaha cor kuningan dan orangtuanya pun demikian. Dengan demikian beliau telah terenkulturasi penuh. Selain itu, Bapak hari cukup waktu untuk diwawancarai peneliti.

Penelitian ini menggunakan teknik *purposive* yang berarti peneliti mencari subjek yang mempunyai pengetahuan yang dalam terhadap data yang dibutuhkan peneliti.

#### I.6.3. Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2016:219) mengatakan bahwa dalam penelitian kualitatif pengumpulan data dilakukan pada *natural setting* (kondisi yang alamiah), sumber data primer, dan teknik pengumpulan data lebih banyak pada observasi partisipasi, wawancara mendalam, serta dokumentasi. Dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi serta wawancara mendalam untuk mendapatkan data utama. Data kualitatif umumnya digali melalui teknik observasi

dan wawancara mendalam. Penelitian ini dimulai pada bulan November 2018 sebagai peninjauan awal serta observasi dan secara intensif pada bulan Desember hingga Februari 2019 sebagai tahap wawancara mendalam.

Sebelum proses pengumpulan data, peneliti melakukan proses perijinan secara formal sesuai aturan birokrasi yang terstruktur. Proses tersebut dilakukan dengan mengirim surat pengantar perijinan dari FISIP untuk melakukan penelitian kepada dinas-dinas terkait seperti, Kantor Badan Kesatuan Bangsa Dan Politik Kabupaten Mojokerto, Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah, Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Kantor Kecamatan Trowulan, dan Kantor Desa Bejjong yang merupakan lokasi utama penelitian. Setelah perijinan selesai, peneliti memulai dalam pencarian dan pengumpulan data dengan tahapan-tahapan sebagai berikut :

#### **I.6.3.1. Observasi**

Menurut Sugiyono (2016: 225) mengklasifikasikan jenis observasi menjadi tiga jenis, yaitu observasi partisipasi (*participant observation*), observasi secara terang-terangan atau tersamar (*over observation dan cover observation*) serta observasi yang tidak berstruktur (*unstructured observation*) Dalam penelitian menggunakan jenis observasi partisipatif yaitu peneliti secara langsung mengobservasi atau mengamati jalannya kegiatan produksi kerajinan cor kuning. Selain itu, peneliti juga melakukan observasi secara terang-terangan. Jenis observasi tersebut adalah sebagai proses pengumpulan data dengan menyatakan secara terus terang kepada informan bahwa peneliti sedang melakukan penelitian, dengan demikian informan mengetahui dari awal sampai akhir terkait dengan aktivitas peneliti. Pada suatu saat peneliti juga tidak terus terang atau tersamar dalam pelaksanaan observasi, hal ini dilakukan untuk menghindari jika data yang diperlukan merupakan data yang bersifat rahasia, hal tersebut dikarenakan jika pelaksanaan observasi dilakukan dengan terus terang, kemungkinan peneliti tidak diizinkan untuk observasi.

Data yang diperoleh dari proses pengumpulan data melalui observasi yaitu gambaran umum lokasi penelitian sekaligus berbagai fenomena nyata di lapangan.

Dalam penelitian ini dilaksanakan selama 4 bulan dari 10 November 2018 sampai 3 Maret 2019. Suparlan dalam Endaswara(2006: 134) menyebutkan bahwa yang diamati adalah situasi sosial yang terdiri dari *Place* atau tempat dimana interaksi dalam situasi sosial sedang berlangsung, *Actor* atau pelaku atau orang-orang yang memainkan peran tertentu. *Activity* atau kegiatan yang dilakukan aktor dalam situasi sosial yang sedang berlangsung

### **1.6.3.2. Wawancara Mendalam**

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode wawancara untuk mendapatkan informasi secara lisan dari informan dengan cara bercakap dan bertatap muka sebagai penunjang metode etnografi (Koentjaraningrat, 1997:57). Selain itu, menurut Sugiyono (2016:72) wawancara (*interview*) adalah proses mengumpulkan data melalui pengajuan pertanyaan langsung oleh peneliti (pewawancara) kepada informan, kemudian melakukan pencatatan atau perekaman atas jawaban-jawaban yang diperoleh dari informan. Wawancara dilaksanakan oleh peneliti saat informan mempunyai cukup waktu dan dalam keadaan santai. Hal ini dikarenakan peneliti terlebih dahulu membuat jadwal dan janji dengan para informan demi mewujudkan wawancara mendalam yang berhasil sehingga memperoleh data yang maksimal. Wawancara mendalam dilakukan dengan 10 orang informan.

Wawancara mendalam dengan menanyakan data secara holistik untuk memperoleh rujukan dan data bagi peneliti agar hasil penelitian mempunyai data yang maksimal. Pada proses wawancara berlangsung, peneliti menggunakan buku catatan dan telfon genggam atau HP yang mempunyai fitur perekam suara maupun video sebagai dokumentasi untuk memudahkan jalannya wawancara dan data yang diperoleh bisa mudah diolah.

### **1.6.4. Teknik Analisis Data**

Untuk menganalisis data, peneliti menggunakan metode analisis deskriptif. Data yang terkumpul dari hasil observasi lapangan, wawancara dengan informan dan data yang bersumber pada studi pustaka dikategorisasikan dan kemudian diinterpretasikan menggunakan teori ekonomi rasional Samuel L Popkin.

Dalam menganalisis data selain memaparkan pembahasan, peneliti melakukan pengolahan data yang nantinya akan bermuara pada penarikan kesimpulan. Beberapa langkah yang dilakukan dalam menganalisis data adalah 1) proses pencatatan dalam mengumpulkan data yang diperoleh dari observasi di catatan lapangan dan merekam proses wawancara menggunakan telepon genggam. Catatan lapangan yaitu berupa kealamian data terkait dengan apa yang dilihat, didengar, disaksikan dan dialami oleh peneliti tanpa adanya interpretasi atau pendapat dari peneliti tersebut tentang fenomena yang ditemui. 2) pemfokusan data dengan melakukan seleksi, dan menggolongkan data yang diperoleh dari transkrip penelitian. 3) penyajian data adalah informasi-informasi yang tersusun sehingga mencapai adanya penarikan kesimpulan. Sajian data dapat dibentuk dalam wujud tabel maupun bagan agar tidak menyimpang dari inti permasalahan. Penyajian data disesuaikan dengan objek yang diteliti. 4) penarikan kesimpulan dilakukan guna memahami makna serta ketaraturan pola-pola penjelasan dalam penelitian. Cara tersebut dilakukan agar data dapat diinterpretasikan dan mempunyai validitas, dengan demikian penarikan kesimpulan menjadi kuat.

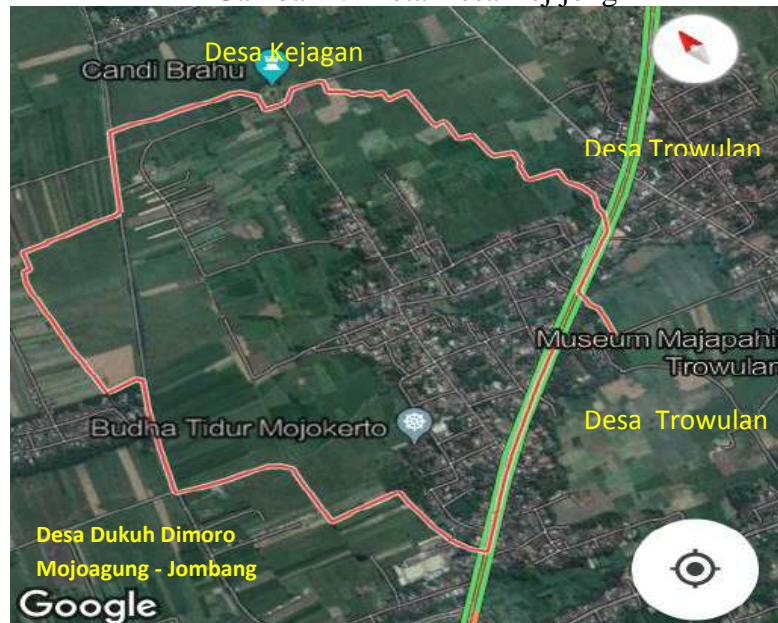
## BAB II GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

### 2.1. Gambaran Umum Desa Bejjong

#### 2.1.1. Letak dan Kondisi Geografis

Lokasi Desa Bejjong berjarak  $\pm$  13 km dari pusat kota Kabupaten Mojokerto dan berjarak  $\pm$  1 km dari kantor Kecamatan Trowulan. Desa Bejjong merupakan desa paling selatan dan berbatasan langsung dengan Kabupaten Jombang. Berikut adalah gambar 2.1 peta wilayah Desa Bejjong.

Gambar 2.1 Peta Desa Bejjong



Sumber : Google Maps diakses pada 3 Februari 2018

Keterangan : (Batas-batas wilayah Desa Bejjong)

Sebelah Utara : Desa Kejagan

Ket :

Garis Merah : Batas wilayah  
Desa Bejjong

Garis Hijau : Jalan Raya By  
Pass Trowulan

Sebelah Timur : Desa Trowulan  
 Sebelah Selatan : Desa Trowulan  
 Sebelah Barat : Desa Dukuhdimoro Kecamatan Mojoagung Kabupaten Jombang

Desa Bejjong terbagi atas dua dusun, yaitu Dusun Bejjong dan Dusun Kedungwulan dengan keseluruhan luas wilayah 195,185 Ha. Di Dusun Bejjong terdapat tujuh Rukun Tetangga atau RT dari RT 01 sampai RT 07 dengan luas wilayah ±116.848 Ha, sedangkan Dusun Kedungwulan terdapat 7 dari RT 08 sampai RT 14 dengan luas wilayah ±78.337 Ha.

### 2.1.2. Kondisi Topografi dan Klimatologi

Berdasarkan data profil Desa Bejjong, secara topografi jenis tanah di Desa Bejjong adalah regesol dengan perbandingan tanah 60% pasir dan 40% tanah lumpur. Ketersediaan air untuk irigasi sawa berasal dari saluran Candi Limo Kecamatan Jatirejo dan Sumur Bor Bampers di Dusun Kedungwulan dengan luas wilayah persawahan ±127,023 Ha baik pada musim kemarau maupun musim penghujan. Desa Bejjong memiliki iklim tropis dengan suhu rata-rata 24° - 29°C, sedangkan curah hujan memiliki bulan basah selama enam bulan dengan rata-rata ±1.508 mm.

### 2.1.3. Kondisi Demografi

Jumlah Kepala Keluarga di Desa Bejjong sebanyak 1.208 KK. Data penduduk Desa Bejjong berjumlah 3.883 jiwa yang terdiri dari sebanyak 1.902 jiwa adalah laki-laki dan sebanyak 1.931 jiwa adalah perempuan. Berikut adalah tabel 2.1 terkait dengan jumlah penduduk dalam kelompok umur pada tahun 2018.

Tabel 2.1. Jumlah Penduduk Dalam Kelompok Umur Tahun 2018

NO	GOLONGAN UMUR	JENIS KELAMIN		JUMLAH (jiwa)
		PRIA (jiwa)	WANITA (jiwa)	
1	0 – 5 tahun	188	220	408
2	6 tahun – 16 tahun	296	339	635
3	17 tahun – 25 tahun	442	454	896

4	26 tahun – 55 tahun	696	630	1.326
5	56 tahun – keatas	280	288	568
	Jumlah	1.902	1.931	3.833

Sumber : Data Profi Demografi Desa Bejjong Tahun 2018

Dari tabel diatas, diketahui bahwa secara keseluruhan jumlah penduduk wanita lebih besar daripada jumlah penduduk laki-laki, namun pada usia angkatan kerja atau pada rentang usia 17 hingga 55 tahun jumlah penduduk laki-laki sebesar 1.138 jiwa lebih besar daripada jumlah penduduk wanita yang hanya sebesar 1.084. Hal tersebut relevan dengan industri kerajinan cor kuningan yang sebagian besar pengrajinnya adalah laki-laki.

#### 2.1.4. Kondisi Ekonomi

Masyarakat Desa Bejjong bermatapencaharian sebagai petani dengan daya dukung lingkungan persawahan yang cukup luas yaitu 127 Ha. Selain menjadi petani, masyarakat juga bermata pencaharian sebagai pengrajin cor kuningan. Pekerjaan tersebut sudah turun-temurun hingga pada tahun 1990 an masyarakat mendirikan *home industry* yang kini total mencapai 43 unit industri per tahun 2018 dan masyarakat lainnya menjadi karyawan atau pengrajin bagi para tetangga yang memiliki *home industry* cor kuningan, oleh karena itu Desa Bejjong dikenal sebagai Sentra Industri Kecil Cor Kuningan. Berikut adalah tabel 2.2 tentang jumlah penduduk berdasarkan matapencaharian di Desa Bejjong :

Tabel 2.2. Jumlah Penduduk Berdasarkan Matapencaharian Tahun 2018

NO	Jenis Matapencaharian	Jumlah (jiwa)	Prosentase (%)
1	Petani	179	23,5
2	Pengrajin	252	33,1
3	Karyawan Swasta	105	13,7
4	PNS	88	11,5
5	Montir	5	0,65
6	TNI/ POLRI	8	1,05
7	Dokter	2	0,26
8	Perawat/ Bidan	6	0,78
9	Pedagang	38	4,99
10	Lain-lain	78	10,2

Sumber : Data Profil Demografi Desa Bejjong Tahun 2018

Dari tabel diatas, menjelaskan bahwa sebagian besar masyarakat Desa Bejijong bermatapencaharian sebagai pengrajin sebanyak 252 jiwa atau 33,1% dari total jumlah penduduk. Namun, pada kenyataanya sebanyak 23,5% jumlah petani juga ada yang berperan ganda sebagai pengrajin. Kerajinan yang ditekuni oleh masyarakat setempat adalah cor kuning dalam bentuk *home industry*. Kegiatan industri kecil ini tersebar di Desa Bejijong, terutama di Dusun Kedungwulan. Pada jenis matapencaharian lain-lain adalah sebagai ibu rumah tangga maupun pekerja serabutan atau kuli.

#### 2.1.5. Pendidikan

Kondisi pendidikan masyarakat Desa Bejijong sebagian besar merupakan tamatan SD sederajat dengan jumlah 1.206 jiwa atau sebesar 40,61% dari total keseluruhan jumlah penduduk. Urutan kedua adalah tamatan SLTP sderajat dengan jumlah masyarakat 804 jiwa atau 21,07%. Berikut adalah tabel 2.3 tentang kondisi pendidikan masyarakat Desa bejijong pada tahun 2018.

Tabel 2.3. Kondisi Pendidikan Masyarakat Desa Bejijong Tahun 2018

No	Pendidikan	Jumlah (jiwa)	Prosentase (%)
1	Usia 3 – 6 tahun yang belum masuk TK	154	4,01
2	Usia 3 – 6 tahun yang sedang TK/ play grup	106	5,73
3	Usia 7 – 18 tahun yang sedang sekolah	752	19,6
4	Usia 18 – 56 tahun pernah SD tetapi tidak tamat	937	24,4
5	Tamat SD/Sederajat	42	1,09
6	Usia 12 – 56 tahun tidak tamat SMP	210	5,47
7	Usia 18-56 tahun tidak tamat SMA	531	13,8
8	Tamat SMP/Sederajat	875	22,8
9	Tamat SMA/Sederajat	14	0,36
10	Tamat D2/Sederajat	7	0,18
11	Tamat D3/Sederajat	102	2,66



12	Tamat S-1 /Sederajat	4	0,10
13	Tamat S-2/Sederajat	1	0,02

Sumber : Data Profil Demografi Desa Bejiong Tahun 2018

Dari tabel pendidikan masyarakat Desa Bejiong pada usia 18 – 56 tahun pernah SD tetapi tidak tamat memiliki prosentase paling besar yaitu 24,4% dari total penduduk. Kemudian sebanyak 22,8% masyarakat tamat SMP/ sederajat dan yang terkecil adalah tamat S2/ sederajat yang hanya berjumlah 1 orang atau 0,02% saja dari total keseluruhan penduduk. Masyarakat yang bermatapencaharian sebagai pengrajin (tenaga kerja) sebagian besar adalah lulusan SMP dan SMA maupun yang putus sekolah. Keahlian menjadi pengrajin didapat dari proses belajar melalui *training* atau pelatihan atau dengan melihat para pengrajin yang sudah mahir saat melakukan proses pembuatan kerajinan cor kuningan.

#### 2.1.6. Sarana Rekreasi

Sarana rekreasi yang terdapat di Desa Bejiong terdiri dari Kampung Majapahit dan tempat wisata bersejarah, seperti 1) Candi Brahu, 2) Candi Gentong, 3) Petilasan Siti Inggil, dan 4) Maha Vihara Mojopahit. Dengan adanya sarana rekreasi tersebut dapat menunjang keberadaan Desa Bejiong sebagai Desa Wisata sehingga wisatawan domestik maupun mancanegara berdatangan. Hal tersebut juga berpengaruh untuk keberlangsungan promosi kerajinan cor kuningan.

##### 2.1.6.1 Kampung Majapahit

Kampung Majapahit merupakan penamaan dari kawasan desa wisata di Desa Bejiong yang berwujud pada bagian depan rumah-rumah warga diubah menjadi bangunan tradisional khas Majapahit-an yang terhitung sampai saat ini (Februari 2019) terdapat sebanyak 197 unit rumah. Jumlah tersebut merupakan jumlah terbanyak dari dua desa lainnya yakni Jatipasar dan Sentonorejo. Hal ini disebabkan Desa Bejiong memiliki tempat wisata sejarah paling banyak, yaitu Candi Brahu, Petilasan Siti Inggil, Patung Maha Vihara Budha Tidur dengan lokasi yang strategis menjadi alasan dibangunnya unit bangunan tradisional dalam jumlah besar sehingga Desa Bejiong mampu menjadi desa wisata berbasis

budaya yang bisa menambah daya tarik wisatawan domestik maupun mancanegara untuk datang berkunjung (Dian, 2018). Proyek pembangunan kampung majapahit yang berada di Desa Bejjong dimulai sejak tahun 2014 dengan kerjasama antara Pemerintah Provinsi Jawa Timur dan Kabupaten Mojokerto. Berikut adalah gambar 2.2 yang merupakan salahsatu rumah tradisional khas majapahit milik warga Desa Bejjong.

Gambar 2.2. Rumah Tradisional Khas Majapahit  
Milik Warga Desa Bejjong



Sumber : Data penelitian (2019)

#### 2.1.6.2. Candi Brahu

Candi Brahu dibangun pada tahun 15 Masehi dengan bahan utama berupa batu bata. Candi Brahu berusia lebih tua daripada candi-candi lain yang berada di Kecamatan Trowulan. Candi yang terletak sejauh 1,8 kilometer dari jalan raya *by pass* Mojokerto-Jombang ini memiliki asal muasal nama yaitu dari kata *Wanaru* atau *Warahu*. Kedua kata tersebut disebutkan dalam prasasti tembaga ‘Alasantan’ yang ditemukan sekitar 45 meter sebelah barat Candi Brahu yang merujuk pada benda suci. Menurut masyarakat setempat, Candi Brahu difungsikan sebagai tempat pembakaran jenazah raja-raja Brawijaya.

Di sekitar candi pernah ditemukan berbagai benda kuno seperti alat upacara terbuat dari logam, perhiasan dan benda lain terbuat dari emas, serta arca-arca logam yang menunjukkan ciri-ciri ajaran Budha. Candi Brahu menghadap ke Barat dengan tinggi candi 20 meter dan dengan luas lahan 18 x 22,5 meter. Selain itu, di kompleks Candi Brahu terdapat Buah Maja yang dianggap sebagai buah khas Kerajaan Majapahit yang dapat tumbuh sampai saat ini (candi.perpusnas.go.id). Berikut adalah gambar 2.3 yaitu Candi Brahu yang terletak di sebelah barat Desa Bejjong.

Gambar 2.3 Candi Brahu



Sumber : Data Penelitian (2019)

### 2.1.6.3. Petilasan Siti Inggil

Petilasan Siti Inggil yang terletak di Dusun Kedungwulan merupakan petilasan raja pertama Kerajaan Majapahit, yaitu Raden Wijaya yang bergelar Kertarajasa Jayawardhana atau Brawijaya I yang menjadi awal mula sejarah berdirinya Kerajaan Majapahit pada tahun 1293 M. Petilasan tersebut sebelumnya dikenal dengan nama Lemah Geneng ini berupa makam dengan panjang 2 meter, namun warga Desa Bejjong meyakini bahwa makam tersebut bukan makam dari Sang Raja, yang didalam makam tersebut hanya sebagian abu jenazahnya saja karena pada saat itu masyarakat beragama Hindu mengenal *mukso* (menghilang)

atau pengabuan yang mana abu tersebut dikubur atau dihanyutkan di laut dan belum mengenal penguburan jenazah yang diajarkan oleh agama Islam.

Di dalam kompleks petilasan, terdapat beberapa makam lainnya yaitu Permaisuri Brawijaya I yang bernama Gayatri serta para selir raja yaitu Ngoro Petak dan Ngoro Jinggo, dan terdapat pula makam dari abdi dalem Hayam Wuruk dan permaisuri. Selain itu, terdapat bangunan sanggar yang dipercaya sebagai tempat pemujaan yang berukuran 3x3 meter. Disinilah Raden Wijaya mendapat wangsit atau pesan gaib untuk mendirikan Kerajaan Majapahit.

Pada kompleks petilasan ini juga terdapat 2 makam lainnya yang terkenal terletak di sebelah kiri sebelum memasuki area petilasan dalam keadaan selalu terkunci. Pada batu nisan kedua makam tersebut tertulis Sapu Jagad dan Sapu Angin yang diyakini sebagai ajudan Raden Wijaya yang setia.

Pada hari-hari tertentu seperti Kamis malam Jumat legi, tempat ini selalu didatangi para peziarah dari berbagai daerah meskipun lokasi petilasan ini terletak di daerah terpencil yang sekitarnya masih berupa kebun tebu. Para peziarah berharap mendapatkan berkah seperti Raden Wijaya yang mendirikan kerajaan besar yang kekuatannya dapat menyatukan Nusantara. Para peziarah datang dari berbagai kalangan, mulai dari pejabat sampai pengusaha (Rozi, 2018). Berikut adalah gambar 2.4 merupakan Petilasan Siti Inggil.

Gambar 2.4. Petilasan Siti Inggil



Sumber : Data Penelitian (2019)

#### 2.1.6.4. Candi Gentong

Candi Gentong merupakan salah satu candi yang masih ditemukan berupa tumpukan batu bata yang tidak beraturan dan seperti bekas reruntuhan. Ada 2 candi lainnya yaitu Candi Gedong dan Candi Tengah yang kini sudah tidak nampak lagi sisa-sisa bangunannya. Pada tahun 1889, Candi gentong masih berupa bangunan candi, namun tahun 1995 bangunan tersebut berubah menjadi gundukan. Berdasarkan penelitian terhadap bangunan tersebut dilihat dari segi konsep tata ruang serta temuan-temuan artefak yang bersifat Budhis, dapat disimpulkan bahwa konsep tata ruang Candi Gentong adalah mandala stupa, yaitu pembagian ruang yang terdiri dari pusat dikelilingi oleh ruangan-ruangan lain yang lebih kecil (situsbudaya.id). Pada awalnya, Candi Gentong dibangun dalam rangka untuk memperingati Tribuwana Tungadewi Dewi dalam upacara Shradda yang merupakan ibu Hayam Wuruk. Candi Gentong memiliki denah bujur sangkar yang berukuran 7,10 x 7,10 m. Bangunan ini dikelilingi oleh beberapa bangunan lainnya yang berdasarkan sisa struktur menunjukkan jumlah sebanyak 7 buah dengan posisi kedelapan penjuru mata angin, terkecuali arah mata angin utara. Pada bangunan inti ditemukan sumuran serta 12 ceruk hilang salahsatu di bagian selatan. Secara keseluruhan ukuran bangunan Candi Gentong 2 adalah 18,5 x 18,5 meter. Berikut adalah gambar 2.5 Candi Gentong.

Gambar 2.5. Candi Gentong



Sumber : Data Penelitian (2019)

#### **2.1.6.5. Patung Budha Tidur Maha Vihara Mojopahit**

Patung budha tidur yang terletak di Desa Bejjong menjadi sebuah ikon Kabupaten Mojokerto. Patung budha tidur terbesar setelah Nepal dan Thailand dan terbesar di Indonesia memiliki panjang 22 meter, tinggi 6 meter, dan lebar 4,5 meter terletak disebelah atau halaman samping yang tidak jauh dari bangunan utama atau Maha Vihara yang dibangun pada tahun 1985 dibawah naungan Yayasan Lumbini dengan ciri khas bangunan Joglo. Pada awalnya bangunan yang diresmikan oleh Bante Viriyanadi Mahathera pada 1989 untuk peribadatan saja, namun seiring waktu tempat tersebut menjadi objek wisata. Izin pendirian Maha Vihara Mojopahit menjadi *Buddhist Centre* pada tahun 1988 sempat terjadi kehebohan karena tidak ada masyarakat Desa Bejjong yang beragama Budha pada saat itu. Tujuan awal Bante mendirikan Buddist Centre hanya untuk membantu Pemerintah Daerah mengangkat kembali petilasan Majapahit kepada masyarakat luas dan menjadikan Buddist Centre sebagai perbandingan agama Budha di seluruh Indoensia. Berikut adalah gambar 2.6 yang merupakan Patung Budha Tidur dan gambar 2.7 yaitu Maha Vihara Majapahit yang terletak dalam satu lokasi di Dusun Bejjong.

Gambar 2.6. Patung Budha Tidur



Sumber : Data Penelitian (2019)

Patung Budha Tidur tersebut juga satu lokasi dengan Maha Vihara yang digunakan sebagai pusat administrasi dan tempat peribadatan umat Budha. Maha Vihara berbentuk rumah Joglo yang merupakan ciri khas bangunan Jawa. Berikut adalah gambar 2.7 yang merupakan Maha Vihara Majapahit.

Gambar 2.7. Maha Vihara Majapahit



Sumber : Data Penelitian (2019)

## 2.2. Sentra Industri Kecil Cor Kuningan

Sentra Industri Cor Kuningan terletak di Desa Bejijong yang secara administratif termasuk wilayah Kecamatan Trowulan kabupaten Mojokerto Provinsi Jawa Timur. Lokasi tersebut berjarak 10 kilometer dari pusat kota dan dapat ditempuh kurang lebih 15 menit menggunakan kendaraan pribadi, namun bisa mencapai 30 menit dengan menggunakan angkutan umum atau bemo. Pintu masuk Sentra Industri Kecil Cor Kuningan tepat berada di depan Polsek Trowulan dan Kantor BPCB (Badan Pemugaran Cagar Budaya) Provinsi Jawa Timur. Kondisi jalan menuju lokasi penelitian sangat baik karena merupakan *jalur by*

*pass* atau jalan raya provinsi Surabaya – Yogyakarta. Dari Terminal Kertajaya bisa menggunakan bus jurusan apapun ke arah barat (Yogyakarta) atau bemo berwarna coklat 05 jurusan Brangkal – Trowulan. Jika dari Stasiun Mojokerto bisa naik bemo kuning 20 jurusan Sooko-Brangkal-Trowulan dengan langsung turun depan Polsek Trowulan atau Kantor BPCB. Lokasi penelitian terletak di RT.03/RW.02 Desa Bejjong yang dapat ditempuh berjalan kaki dari pintu masuk gang besar.

Industri cor kuningan yang terletak di Desa Bejjong terbentuk menjadi suatu sentra industri yang didalamnya terdapat sumber daya manusia (masyarakat) yang memiliki keahlian membuat cor kuningan. Kerajinan cor kuningan yang memiliki nilai jual tinggi menjadikan masyarakat Desa Bejjong membuka usaha industri. Peneliti mengkategorikan sentra industri cor kuningan sebagai industri kecil sebagaimana ciri dari industri kecil. Dalam pengelolaannya, sentra industri cor kuningan memiliki penyerapan tenaga kerja antara 5 sampai 19 orang dan omset yang didapatkan tidak sampai >Rp 500.000.000. Selain itu, alat-alat yang digunakan dalam proses pembuatan kerajinan cor kuningan masih terbilang sangat sederhana, meskipun sudah dibantu dengan alat-alat listrik yang lebih modern.

Dalam kaitannya dengan cor kuningan Desa Bejjong yang didirikan pada tahun 1968 oleh Mbah sabar yang merupakan juru kunci Museum Trowulan (1949-1965) yang sekarang menjadi Pusat Informasi Majapahit. Beliau lah yang kembali memperkenalkan metode pembuatan patung-patung dari zaman Majapahit (Wahanu, 2012). Pada mulanya, industri ini bertujuan sebagai upaya melestarikan peninggalan benda-benda kuno dari Kerajaan Majapahit. Namun, seiring dengan perkembangan zaman motif dan corak cor kuningan Bejjong mengikuti *trend-trend* masa kini sebagai tuntutan pasar.

“Industri ini memproduksi cor kuningan benda-benda kuno peninggalan sejarah dengan program pelestarian budaya yang hasilnya masih dipengaruhi dari Kerajaan Majapahit. Tujuan dari potensi industri ini untuk program pelestarian budaya dan kegiatan pengembangan potensi di bidang ekonomi, khususnya ekonomi kreatif. Pembuatan cor kuningan adalah salah satu upaya dalam melestraikan warisan benda-benda kuno (Syaikhuddin, 2017)”



Kehadiran industri cor kuningan ini memegang peranan penting dalam menciptakan banyak lapangan pekerjaan baru serta memberdayakan masyarakat sebagai upaya untuk mengembangkan usaha serta menghidupkan perekonomian masyarakat. Kehadiran industri penting dalam menjembatani kesenjangan sosial ekonomi serta dapat meningkatkan kemampuan masyarakat untuk berwirausaha. Berikut adalah gambar 2.8 yang merupakan gapura masuk sentra industri cor kuningan yang bertuliskan “Desa Wisata Pengrajin Cor Kuningan”.

Gambar 2.8. Gapura Masuk Sentra Industri Cor Kuningan



Sumber : Data Penelitian (2019)

#### 2.2.1. Sejarah Awal Berdirinya Sentra Industri Kecil Kerajinan Cor Kuningan

Pada tahun 1968 adalah awal mula industri cor kuningan berdiri. Pada saat itu Pak Sabar, yang merupakan juru kunci Museum Trowulan tahun 1949-1965 yang sekarang bernama Pusat Informasi Majapahit yang berada dekat dengan petilasan kolam Segaran-Trowulan. Pak Sabar merupakan asisten Henry Maclaine Pont yang merupakan seorang arsitek berasal dari Belanda, yang bersama Bupati Mojokerto yaitu RAA Kromodjoyo Adinegoro mendirikan Museum Trowulan pada tahun 1924. Berikut adalah informasi dari Ja (52) selaku Kepala Desa Bejijong.

“Jadi begini, dulu itu ada warga sini yang bernama Pak Sabar. Beliaulah sebagai pemantik, yang *ngawali* adanya kerajinan cor disini. Jadi Pak Sabar itu dulunya kerja di Museum Trowulan,

asistennya Pont, P.O.N.T orang Belanda, katanya dia itu arsitek, nah sama Bapak Bupati yang waktu itu Pak Kromodjoyo. Nama bupatinya agak panjang, Mbak bisa cari di *google*. Nah mereka ini membangun Museum Trowulan. Saat itu, si Pont ini *mbuat* patung dari cor logam, dari situ Pak Sabar belajar cara bikin patung. Nah sewaktu Pak Sabar sudah *ndak* kerja lagi, beliau buat-buat patung cor kuningan dirumah, terus yang lain ikutan” (Ja, 52)

Pada titik itulah Pak Sabar memulai untuk membuat patung dari cor logam saat sudah tidak bekerja lagi, kemudian pada tahun 1972 para kerabat Pak Sabar yang berjumlah 5 orang juga ikut membuat patung cor kuningan yang berawal diajari Pak Sabar. Pada tahun 1984 jumlah pengrajin bertambah kurang lebih 80-90 orang. Seperti apa yang telah dijelaskan oleh Har (53) yang merupakan anak dari Bapak Sabar yang juga merupakan pengusaha kerajinan cor kuningan.

“Jadi waktu bapak wes gak kerja, beliau bikin patung cor kuningan dirumah, ya seadanya gitu. terus dulur-dulur bapak minta diajari, waktu itu ada pakdhe kakak dari bapak, paklik, terus sama.. wes seinget saya ada 5 orang tahun 72 an kalo gak salah, lambat laun nyebar-nyebar akhirnya tahun 80-an, 84 kalo gak salah yang bisa bikin kerajinan cor ada paling kurang lebih 80-90 an orang” (Ja, 52).

Pada tahun 1986, kerajinan patung cor kuningan permintaan pasar semakin tinggi. Para pengrajin yang memiliki modal besar mendirikan *home industry* dengan merekrut karyawan atau pengrajin lain yang merupakan tetangga sendiri untuk memproduksi cor kuningan dalam upaya memenuhi permintaan pasar. Selain itu, karena masyarakat menginginkan pekerjaan lain disamping sebagai petani karena mereka tidak mau hanya bergantung pada hasil pertanian dan mau belajar keterampilan cor kuningan. Dari situlah, kemudian bermunculan *home industry* lain di Desa Bejijong yang sampai saat ini sehingga membentuk Sentra Industri Kecil Cor Kuningan.

#### 2.2.2. Perkembangan Unit Usaha

Pendataan jumlah unit usaha industri belum tercatat secara resmi dalam data desa, desa hanya mencatat jumlah pengrajin saja yang pada tahun 2018 sebanyak 248 pengrajin di Desa Bejijong. Alasan masih belum tercatatnya unit usaha industri

karena belum dalam bentuk usaha dagang “UD” yang resmi tercatat dalam Disperindag, oleh karena itu pendataan sulit untuk dilakukan. Data pemilik unit usaha yang tercatat sebanyak 27 unit yang ikut tergabung dalam Koperasi Ganesha yang dipimpin oleh Wa (37). Selain itu, dalam perkembangan dari tahun ke tahun, tidak diketahui jumlahnya. Namun berdasarkan informasi dari Ja (52) selaku Kepala Desa dan Wa (37) selaku ketua koperasi bahwa terdapat 43 unit usaha industri cor kuningan di Desa Bejjong per tahun 2018, termasuk dalam yang masuk anggota koperasi, yang sudah beizin dagang, maupun belum. Dengan jumlah pengusaha yang kian bertambah maka tingkat persaingan dan variasi motif juga meningkat, maka diperlukan sebuah aturan khusus sebagai upaya perlindungan usaha agar terhindar dari adanya konflik.

### 2.2.3. Peraturan Desa Tentang Hak Cipta Motif Kerajinan

Menurut Wahanu (2012) dalam upaya untuk menghindari pembajakan antar pengusaha, maka dibuatlah “PerDes” atau peraturan desa untuk mengatur hak cipta para pemilik usaha. Pada dasarnya, Kementerian Hukum dan HAM telah membuat dan menetapkan peraturan terkait HKI (Hak Kekayaan Intelektual), namun biaya yang dikeluarkan untuk mengurusnya, maka pada tahun 2005 para pengusaha mengadakan rembug yang pada awalnya digagas oleh Har (53) untuk mengupayakan perlindungan hak karya cipta kerajinan mereka. Bermodalkan kesadaran bersama tentang pentingnya perlindungan hak cipta kerajinan serta jujur dan menghargai satu sama lain, maka para pemilik usaha sepakat dan secara bersama-sama untuk berkomitmen tidak mencontek hasil karya yang telah didaftarkan. Berikut adalah informasi dari Ja (52).

“Untuk melindungi hal tersebut (kesamaan motif), kita ada yang namanya Perdes atau peraturan desa yang mana mengatur persoalan hak-hak cipta pengrajin atau yang punya usaha biar ndak saling contek. Jadi awalnya rembugan dulu dan alhamdulillah berjalan” (Ja, 52).

Dalam upaya tersebut, para pemilik usaha industri mendaftarkan karyanya kepada pengurus yang kemudian disebarluaskan kepada seluruh pengrajin terutama pemilik usaha atas hak cipta karya tersebut yang bertujuan agar semuanya saling

mengetahui dan menghindari konflik. Perdes yang diterapkan ini bersifat sukarela dan masyarakat menyambut baik atas adanya Perdes tersebut. Selain proses mengurus pengajuan yang mudah, Perdes ini tidak dipungut biaya.

Setiap peraturan tentunya terdapat sanksi jika ada yang melanggar. Atas pelanggaran yang dilakukan, maka pelaku yang mencontek mendapatkan sanksi sosial berupa stigma negatif dari para pemilik usaha maupun masyarakat sekitar serta penghapusan atas hak cipta yang telah dia daftarkan. Namun, berdasarkan informasi dari Pak Imam kepada peneliti terdapat pula sanksi materi berupa denda senilai Rp 10.000.000.

“Sanksinya ya dicap plagiat, suka nyontek. Terus hak-hak cipta yang sudah didaftarkan dihapus. Terus ada dendanya Mbak, 10 juta tapi ya alhamdulillah gak ada yang plagiat.”

Sebagai bentuk toleransi antar pengrajin, terdapat kesepakatan secara lisan bahwa tidak masalah jika memiliki bentuk sama, namun harus berbeda ukuran (panjang, lebar dan tinggi) serta dalam proses ukuran maupun warna dalam pemolesan.

#### 2.2.4. Pengusaha Kerajinan Cor Kuningan

Pada tahun 2018, kerajinan cor kuningan berjumlah 43 unit usaha. Namun, dalam tabel berikut ini merupakan pengusaha yang tercatat di data Koperasi Ganesha sebanyak 27 pengusaha. Para pengusaha ini pun sebagian besar tidak memiliki izin maupun merk dagang, sebagian lainnya telah mendaftarkan usaha mereka berbentuk UD atau Usaha Dagang ke Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Mojokerto. Berikut adalah tabel 2.4 tentang pemilik unit usaha industri pada tahun 2018 yang terhimpun dalam Koperasi Ganesha.

Tabel 2.4. Pemilik Unit Usaha Industri Tahun 2018

<b>NO</b>	<b>NAMA PEMILIK</b>	<b>NAMA USAHA DAGANG</b>	<b>LAMA USAHA (th)</b>
1	Rahmad Widiyanto (40)	UD. Sumber Rejeki	12
2	Isa Destiawan (37)	UD. Wijaya Kusuma	10

3	Hariyadi (53)	UD. Sabar Jaya	16
4	Agus Kasiyanto (43)	UD. Buddha Spesial	12
5	Hartono (50)	Makmur Sejahtera Bronze	6
6	Faris Maulana (30)	Slamet Jaya	10
7	Sutrisno (40)	Eka Sentosa	8
8	Abdul Manaf (42)	Dewi Sri	7
9	Sami'an (53)	Alfian Jaya	6
10	Jalaludin (38)	Anugerah Kencana	8
11	M. Sholeh (47)	Adinda Bronze	11
12	Sai'in (37)	Argabayu Bronze	12
13	Ahmad Imron (49)	Handayani Bronze	4
14	Khoirun Najad (55)	Kertajaya Bronze	22
15	Supriyadi (55)	Bhagaskara Bronze	9
16	Mustain (31)	Tunggadewi	6
17	Nur Alam (34)	Sentosa Bronze	10
18	Shodiqin (55)	Damar wulan	11
19	Gatot Haryono (46)	Kusumabangsa	8
20	M. Malik (49)	Namo Budaya	9
21	Yudi Hidayat (39)	Mojo Bronze	10
22	Muhadi (34)	Jaya Abadi	12
23	Subhan Muzakky (53)	Jayabaya Bronze	11
24	Taufiqur Rahman (43)	Gajahmada	10
25	Subandi (44)	Karya Budaya	9
26	Katirin (52)	Untung Bronze	5
27	M. Abdillah (34)	Fadilla Bronze	7

Sumber : Data Koperasi Ganesha Tahun 2018

Sebagian pengusaha tidak memiliki izin maupun merk dagang. Hal tersebut dilakukan karena untuk menghindari pajak dan proses mengurus perizinan yang rumit serta biaya pendaftaran yang cukup mahal, yaitu sekitar Rp 1.500.000,00. Para pengusaha ini hanya mencantumkan nama usaha mereka saja. Lain halnya dengan sebagian pengusaha yang memiliki izin dan merk dagang, mereka mendaftarkan usaha kerajinan cor kuning agar memudahkan dalam peminjaman

modal ke bank dan untuk kemudahan dalam promosi. Seperti yang disampaikan oleh Wa (37) yang usaha kerajinan cor kuningannya memiliki izin dan merk dagang.

“Saya baru daftarin itu pas tahun 2012, waktu itu agak susah se Mbak, harus nyiapkan ini itu, dokumen berkas segala macam, tapi ya *dilakoni* (dijalani) pelan-pelan, sabar. Terus ya akhire berhasil, bisa tembus. Enak Mbak kalo ada izin dagangnya gini, ya istilahnya terlindungi lah terus kalo ada apa-apa kan gampang, misal kalo lagi pas nutup modal bisa pinjam ke bank. (Wa, 37)

“Kalo itu (pajak) ya mesti ada. Gak banyak, ya ada lah pokoknya. Gak sampe 2%. Meskipun ada pajaknya, tapi saya rasa sih gak merugikan juga, kalo itu menguntungkan ya *why not* (kenapa tidak) gitu lo. (Wa, 37)”

“...disini sedikit yang berijin secara resmi, nah yang lainnya pakai nama-nama usaha sendiri, yang penting katanya nama bisa bikin hoki. Terus beberapa lagi ya gak ada namanya, mereka pokok e ada pesanan, bikin, kirim, wes selesai. Cuma pake nama pribadi. (Ja, 52)”

Selain itu, sebagian lagi tidak memiliki nama usaha karena mereka membuat cor kuningan sesuai pesanan pembeli, membuat pesanan serta mengirimnya. Para pengusaha tersebut menggunakan nama pribadi atau nama lain sebagai nama usaha yang dianggap membawa keberuntungan bagi usaha mereka.

#### 2.2.4. Proses Belajar

Dalam upaya suatu proses mempelajari teknik cor kuningan ini, masyarakat secara turun temurun menekuninya mulai dari bekerja sebagai tenaga kerja terlebih dahulu kepada tetangga mereka selaku pemilik usaha cor kuningan. Mereka adalah para pengrajin tani maupun ibu rumah tangga yang ingin memiliki variasi pekerjaan lain dengan bekerja di industri cor kuningan, kemudian saat sudah memiliki modal, para tenaga kerja membuka usaha sendiri di rumah dengan usaha skala kecil begitu seterusnya sehingga sekarang terbentuk sebuah sentra industri kecil cor kuningan yang mencapai 43 unit usaha industri. Disamping itu, dalam meneruskan usaha, para pemilik mengajarkan teknik cor kuningan ke anaknya. Seperti yang telah disampaikan oleh Fa (30) berikut ini.

“ini dulu cara belajar teknik pembuatannya ya kakek saya dulu ikut kerja sama orang, ya tetangga sini-sini ajalah, terus pas mbah sudah dapat modal baru bisa buka usaha disini, terus karena ayah anak terakhir jadi nurun ke ayah. ayah diajari. (Fa, 30)”

Namun, dalam proses perkembangannya tidak semua berhasil dalam mendirikan usaha. Para tenaga kerja yang memutuskan membuka usaha cor kuningan sendiri terkendala manajerial yang kurang baik, terutama dalam keuangan atau modal sehingga tidak bisa bertahan lama.

“Tapi ya gitu Mbak, gak semua bisa bertahan. biasanya karena faktor kurang bisa pengaturan manajerialnya, pokonya bikin usaha tapi ndak bisa ngatur ya sama saja. kan eman uangnya buat modal. (Fa, 30)

“waduh, ya kalau *iku se* susah Mbak, lha *wong niat e* kerja, *nyambut gawe* cek bisa dapat gaji, nafkahi keluarga. kalo buka usaha sendiri itu besar diongkos, biaya, ya modal gitulah Mbak istilahe, terus ya *sampun katah sing nduwe usaha koyok ngeten, lak yo podo karo saingan karo tonggo*(sudah banyak yang punya usaha seperti ini, kan sama saja saingan dengan tetangga). (Gi, 54)

Sejalan dengan yang dijelaskan oleh Gi (54) selaku tenaga kerja dari UD. Sumber Rejeki yang merupakan milik Ra (40) bahwa tidak semua tenaga kerja bisa membuka usaha sendiri, karena selain membutuhkan modal yang cukup besar, mereka juga harus mempertimbangkan tingkat persaingan, strategi usaha yang digunakan dan lain sebagainya.

## 2.2.5. Proses Pembuatan Cor Kuningan

### 2.2.5.1. Alat

#### a. Cetakan/Mal

Cetakan atau mal berfungsi untuk memberi bentuk pada kerajinan yang akan dibuat. Alat ini mempermudah pembuatan kerajinan cor kuningan karena sebagai acuan pola atau desain. Bahan untuk membuat mal adalah lilin malam. Berikut merupakan gambar 2.9 yaitu cetakan bentuk kerajinan cor kuningan.

Gambar 2.9. Cetakan bentuk kerajinan cor kuningan



Sumber : Data Penelitian (2019)

b. Penjepit Besi

Alat ini digunakan untuk mengangkat serta memindahkan kowi. Kowi adalah bungkus tanah liat yang didalamnya terdapat kerajinan cor kuningan dalam keadaan panas setelah dibakar. Berikut merupakan gambar 2.10 yaitu penjepit besi yang digunakan untuk mengangkat kowi.

Gambar 2.10. Penjepit Besi



Sumber : Data Penelitian (2019)

c. Tungku Api

Tungku api berfungsi sebagai tempat pembakaran agar lilin dalam bentuk pola yang sudah dibungkus tanah liat mencair dan juga merupakan tempat yang digunakan untuk peleburan kuningan. Tungku api yang terbuat dari tumpukan batu bata berbentuk persegi (d disesuaikan dengan kebutuhan) pada atasnya tidak



memiliki atap agar asap bisa keluar. Berikut adalah gambar 2.11 yaitu tungku yang digunakan dalam proses pembakaran kowi.

Gambar 2.11. Tungku Api



Sumber : Data Penelitian (2019)

e. Palu Besi

Palu digunakan untuk memaku, menempa logam, serta menghancurkan bungkusan tanah liat yang sudah dibakar untuk menyisakan kerajinan cor kuning yang kemudian akan melalui proses perbaikan. Berikut adalah gambar 2.12 yaitu palu untuk menghancurkan tanah liat.

Gambar 2.12. Palu Besi



Sumber : Data Penelitian (2019)

f. Mesin Gerinda

Alat ini digunakan pada proses menggrinda, yaitu untuk menghaluskan permukaan kerajinan cor kuningan yang sudah jadi namun masih kasar. Hal ini bertujuan agar cor kuningan bisa lolos produksi sehingga layak untuk dijual. Berikut adalah gambar 2.13 yaitu mesin gerinda yang digunakan dalam proses *finishing*.

Gambar 2.13. Mesin Gerinda



Sumber : Data Penelitian (2019)

Pada bagian nomer 1 digunakan untuk menghaluskan permukaan kerajinan yang sudah dikikir kasar, nomer 2 menghaluskan kerajinan cor kuningan bagian dalam, nomer 3 digunakan untuk menghaluskan cela-cela kecil yang tidak bisa dijangkau oleh kikir yang berukuran besar, dan nomer 4 digunakan untuk mertakan permukaan bagian luar.

Gambar 2.14. Pisau Kikir



Sumber : Data Penelitian (2019)

#### h. Spidol Permanen

Spidol permanen digunakan untuk menggambar sketsa motif yang belum diukir pada permukaan luar kerajinan cor kuning. Berikut adalah gambar 2.15 spidol permanen yang digunakan oleh para pengrajin untuk membuat motif pada kerajinan cor kuning.

Gambar 2.15. Spidol Permanen



Sumber : Data Penelitian (2019)

#### j. Mesin Poles

Mesin ini digunakan untuk menghaluskan kerajinan cor kuning dan biasanya digunakan saat proses finishing. Berikut adalah gambar 2.16 yaitu mesin poles untuk menghaluskan permukaan cor kuning yang dianggap kurang halus atau masih kasar.

Gambar 2.16. Mesin Poles



Sumber : Data Penelitian (2019)

k. Blender

Digunakan dalam menghaluskan cekungan ukiran atau lubang yang tidak bisa dijangkau saat proses penggrindaan. Berikut adalah gambar 2.17 yaitu alat yang disebut blender.

Gambar 2.17. Mesin Blender



Sumber : Data Penelitian (2019)

l. Gunting Plat Logam

Alat ini digunakan untuk memotong lembaran plat logam yang akan digunakan dalam proses pemanasan yang digunakan untuk mengisi pola kerajinan cor kuningan setelah proses pembakaran. Gunting plat logam juga digunakan untuk memudahkan pengrajin dalam memotong bagian-bagian yang dianggap cacat produksi pada kerajinan cor kuningan sebelum proses *finishing*. Berikut adalah gambar 2.18 yaitu gunting plat logam.

Gambar 2.18. Gunting Plat Logam



Sumber : Data penelitian

Sumber : Data Penelitian (2019)

### 2.2.5.2. Bahan

#### a. Limbah Logam

Limbah logam merupakan bahan baku utama dalam pembuatan kerajinan cor kuningan. Bahan kuningan ini dicampur dengan timah seng yang kemudian dilebur. Berikut adalah gambar 2.19 yaitu limbah logam sebagai bahan baku cor kuningan.

Gambar 2.19. Limbah Logam



Sumber : Data Penelitian (2019)

#### b. Lilin Malam

Lilin malam yang terbuat dari parafin ini bersifat mudah mencair dengan cara dipanaskan. Selain digunakan untuk proses membatik, lilin malam ini juga berfungsi dalam proses pembuatan kerajinan cor kuningan. Berikut adalah gambar

2.20 yaitu lilin malam yang digunakan untuk membuat pola kerajinan cor kuningan sebelum melanjutkan ke tahap-tahap berikutnya.

Gambar 2.20. Lilin Malam



Sumber : Data Penelitian (2019)

c. Tanah Liat

Tanah liat yang digunakan sebagai pembungkus pola yang masih dalam keadaan dilapisi lilin tipis. Hal ini bertujuan agar api dalam proses pembakaran tidak bisa bersentuhan langsung dengan pola kerajinan. Tanah liat didapatkan dari areal persawahan. Biasanya para pengusaha mendapatkannya dari petani yang memiliki area persawahan di wilayah setempat maupun di tetangga desa seperti Jatipasar, Kejagan dan lainnya yang dikirim menggunakan mobil *pick up*. Berikut merupakan gambar 2.21 yaitu tanah liat.

Gambar 2.21. Tanah Liat



Sumber : Data Penelitian (2019)

d. Pasir Halus

Pasir halus digunakan untuk mengisi rongga cetak dalam proses *naceli*. Selain itu, pasir halus digunakan untuk mencelup dan merendam sebentar pola sebelum dibungkus dengan tanah liat. Pasir halus didapatkan dari toko bangunan maupun teman yang bekerja pada penambang pasir di Sungai Brantas. Berikut adalah gambar 2.22 yaitu pasir halus.

Gambar 2.22. Pasir Halus



Sumber : Data Penelitian (2019)

e. Serbuk Brown

Serbuk brown digunakan untuk menutupi bekas lapisan permukaan yang telah dihaluskan. Hal ini bertujuan agar hasil atau warna pada kerajinan cor kuningan maksimal atau pekat sehingga permukaan yang masih kasar bisa tertutup dengan sempurna. Serbuk brown didapatkan dari toko bangunan atau toko cat. Dalam satu kali produksi para pengusaha menghabiskan 1-4 kg serbuk brown. Berikut adalah gambar 2.23 yaitu serbuk brown.

Gambar 2.23. Serbuk Brown



Sumber : Data Penelitian (2019)

f. Kayu Bakar

Kayu bakar digunakan untuk mempermudah dalam proses membakar pola atau cetakan yang terbungkus tanah liat dan telah melalui proses penjemuran. Kayu bakar yang berukuran 1 meter dibeli dari pasar yang dalam satu kali produksi menghabiskan 5-10 gelondong kayu bakar. Berikut adalah gambar 2.24 yaitu kayu bakar.

Gambar 2.24. Kayu Bakar



Sumber : Data Penelitian (2019)

g. Anti Gores

Anti gores berfungsi agar warna pada kerajinan cor kuningan tetap awet. Biasanya dalam pelapisan anti gores ini dilakukan pada tahap akhir proses pembuatan. Cat anti gores tersebut dibeli dari toko bangunan, dalam satu kali



produksi menghabiskan paling tidak setengah kaleng cat atau tergantung pada jumlah proses pemolesan anti gores. Berikut adalah gambar 2.25 yaitu cat anti gores.

Gambar 2.25. Cat Anti Gores



Sumber : Data Penelitian (2019)

### 2.5.2.3. Proses Pembuatan

Cor kuningan merupakan sebuah kriya seni yang memiliki tahapan-tahapan dalam proses pembuatannya. Terdapat 3 tahapan, yaitu tahap persiapan atau pra produksi, tahap produksi, dan tahap *finishing*.

1. Tahap persiapan atau pra produksi

Dalam tahap ini merupakan persiapan bahan-bahan yang akan digunakan, seperti kuningan, lilin malam, pasir, serta peralatannya.

2. Tahap produksi

Pada tahap produksi, terdapat beberapa prosedur yaitu :

a. Pembuatan cetakan/ *Mal*

*Mal* memiliki fungsi dalam memberikan bentuk pada kerajinan cor kuningan yang akan dibuat sesuai dengan pola atau desain yang diinginkan. Selain itu, mal digunakan sebagai acuan dalam pembentukan pola sehingga mempermudah dalam pembuatan cor kuningan. *Mal* memiliki bentuk yang bervariasi sesuai dengan pola dalam proses cetak. Berikut adalah gambar 2.26 proses *Mal* atau proses pembuatan cetakan dasar, tahap ini merupakan tahap awal pembuatan kerajinan cor kuningan.

Gambar 2.26. Proses pembuatan cetakan dasar/ *Mal*



Sumber : Data Penelitian (2019)

b. *Naceli*

Dalam tahap *naceli* merupakan tahap pengisian tanah didalam lilin yang sudah dicetak aneka pola yang akan dibuat. Setelah pengisian, kemudian dipaku untuk menopang tanah yang ada didalamnya. Berikut adalah gambar 2.27 yaitu proses pengisian tanah atau *naceli*. Berikut adalah gambar 2.27 yaitu proses pengisian tanah atau *naceli*.

Gambar 2.27. Proses pengisian tanah/ *Naceli*



Sumber : Data Penelitian (2019)

c. *Ndalani*

Tahap *ndalani* yaitu membuat jalan masuk kuningan ke dalam model yang sudah dibuat berupa lubang yang berukuran  $\pm 2-4$  cm tergantung ukuran pola. Proses ini biasanya dikerjakan oleh pengrajin perempuan karena dianggap memiliki ketelitian yang tinggi daripada pengrajin laki-laki. Selain itu, pengrajin laki-laki diberdayakan di pekerjaan lain yang membutuhkan tenaga fisik. Berikut adalah gambar 2.28 yaitu proses pembuatan jalan masuk kuningan atau *ndalani*.

Gambar 2.28. Proses pembuatan jalan masuk kuningan/ *Ndalani*



Sumber : Data Penelitian (2019)

d. *Mill*

Agar hasil pembungkusan bisa bagus, pola yang tadi sudah diproses *ndalani* kemudian dicelupkan dalam tanah halus yang diberi air dengan perbandingan 60% pasir halus dan 40% air, selanjutnya dibiarkan selama 30 detik agar tanah halus bisa benar-benar menempel. Proses *mill* ini dilakukan supaya dalam proses

selanjutnya pola tidak terasa kasar yang disebabkan tanah liat. Berikut adalah gambar 2.29 yaitu proses pencelupan pola atau *mill*.

Gambar 2.29. Proses pencelupan pola/ *Mill*



Sumber : Data Penelitian (2019)

e. *Mbungkus*

*Mbungkus* merupakan tahap membungkus pola yang telah dicelupkan tanah halus. Proses ini memakai tanah liat sebagai bahan untuk membungkus model. Setelah itu, dijemur dibawah sinar matahari langsung. Proses ini memakan waktu 2-3 hari dan juga tergantung cuaca. Jika cuaca tidak panas atau dalam musim hujan, waktu yang dibutuhkan bisa sampai 5 hari bahkan satu minggu. Berikut adalah gambar 2.30 yaitu proses membungkus pola dengan tanah liat atau *mbungkus*.

Gambar 2.30. Proses membungkus pola dengan tanah liat/ *Mbungkus*



Sumber : Data Penelitian (2019)

*f. Mepe*

Dalam proses mepe merupakan proses penjemuran pola yang telah dibungkus tanah liat, proses ini bertujuan agar tanah liat yang cepat kering sehingga pada proses selanjutnya atau mbakar bisa memberi hasil yang maksimal. Berikut adalah gambar 2.31 yaitu proses penjemuran pola dengan tanah liat.

Gambar 2.31. Proses penjemuran pola yang telah dibungkus tanah liat/ *Mepe*



Sumber : Data Penelitian (2019)

*g. Mbakar*

Setelah proses *mbungkus*, pola yang telah dibungkus tanah liat dan sudah kering dibakar dalam api besar seperti membakar batu bata. Suhu panas

diperlukan agar kuningan lilin bisa meleleh dengan sempurna. Biasanya proses ini membutuhkan 2-3 orang pengrajin laki-laki. Berikut adalah gambar 2.32 yaitu proses pembakaran.

Gambar 2.32. Proses membakar pola/ *Mbakar*



Sumber : Data Penelitian (2019)

*h. Ngecor*

Tahap *ngecor* merupakan proses pemberian kuningan setelah dibakar dalam keadaan panas, hal ini bertujuan agar kuningan yang telah dicairkan bisa terbentuk sempurna sesuai pola yang dibuat. Kemudian dibiarkan kurang lebih 1 hari agar kuningan bisa membeku dengan baik. Berikut adalah gambar 2.32 yaitu proses cor atau pemberian logam panas pada pola melalui lubang pada proses *ndalani*.

Gambar 2.33. Proses Cor



Sumber : Data Penelitian (2019)

i. *Mbukaki*

*Mbukaki* adalah proses membuka tanah liat untuk mengeluarkan pola yang telah diberi kuningan dengan cara dipukul menggunakan palu khusus agar model yang didalam tidak ikut pecah atau mengalami keretakan. Pad proses ini pola bisa disebut sebagai kerajinan cor kuningan.

j. Perbaikan

Hasil dari cetakan tidak seutuhnya 100% berhasil, maka dalam proses perbaikan dilakukan agar pola yang sudah jadi berhasil dengan baik. Proses ini melalui cara mengelas bagian-bagian yang kurang rapi atau berlubang. Berikut adalah gambar 2.33 yaitu proses perbaikan melalui cara manual.

Gambar 2.34. Proses perbaikan kerajinan cor kuningan melalui cara manual



Sumber : Data Penelitian (2019)

Selain dengan cara manual, proses perbaikan juga dikerjakan dengan cara las. Hal ini bertujuan agar waktu yang dibutuhkan lebih efektif dan efisien dan bisa memberikan hasil yang maksimal. Berikut adalah gambar 2.34 proses perbaikan dengan cara las.

Gambar 2.35. Proses perbaikan kerajinan cor kuningan dengan cara las



Sumber : Data penelitian (2019)

k. *Nggrindo*

*Nggrindo* merupakan proses yang bertujuan untuk menghaluskan permukaan pola yang sudah jadi dan masih kasar menggunakan mesin grinda. Pada proses ini menentukan kehalusan pada kerajinan cor kuningan sehingga memberikan hasil akhir yang memuaskan. Berikut adalah gambar 2.35 yaitu proses penggrindaan.

Gambar 2.36. Proses penggrindaan





Sumber : Data Penelitian (2019)

1. *Ngukir*

Setelah melalui proses pembuatan motif, pola yang sudah jadi diukir menggunakan pahat ukir. Pahat yang digunakan adalah pahat pengusap, pahat girik, pahat kukon, pahat pemplaku, pahat pemilah, dan pahat penucuh. Tujuan pemberian motif yang kemudian diukir adalah untuk menambah keindahan kerajinan cor kuningan agar lebih menarik.

Gambar 2.37. Proses mengukir motif



Sumber : Data penelitian (2019)

3. Tahap *finishing*

Tahap *finishing* adalah proses produksi tahap akhir yang dalam pelaksanaannya terdapat proses pewarnaan dan pelapisan.

Gambar 2.37. Pewarnaan



Sumber : Data Penelitian (2019)

#### 2.2.6. Organisasi Kerja dan Sistem Pengupahan

Suatu usaha atau industri membutuhkan tenaga kerja atau dalam hal ini adalah pengrajin sebagai salah satu unsur penting dalam proses produksi. Pengrajin di industri kecil cor kuningan berasal dari para tetangga yang membutuhkan pekerjaan. Tidak ada rekrutmen khusus, namun niat yang sungguh-sungguh ingin bekerja lebih diutamakan. Syarat-syarat seperti pengalaman akan menjadi nilai plus. Menurut Wa (37) jika para calon pengrajin tidak memiliki pengalaman di bidang cor kuningan akan ada *training* atau pelatihan yang dilakukan oleh para pengusaha selama kurang lebih 3-4 bulan, selain itu *training* juga diadakan oleh desa yang bekerjasama dengan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Mojokerto secara berkala yaitu enam bulan sekali. Selain kedua cara tersebut, bisa juga melihat proses pembuatan cor kuningan dari tenaga kerja yang sudah lebih dulu bekerja. Selain itu, proses penyebaran informasi perekrutan hanya dari mulut ke mulut.

“Infonya dari mulut ke mulut, ayo siapa yang ingin bekerja, ingin punya aktivitas. Meskipun belum punya pengalaman nanti kita ajari, ada training nya. Yawes ikut-ikutan bantu disini gak popo, kerajinan itu kan ilmu bukan ilmu tulis, ilmu dilihat. Ilmu-ilmu gini kan kerja-kerja kasar, jadi dilihat, dipelajari, bisa. Di training tiga sampe empat bulan sudah bisa. (Wa, 37)”

Sejalan dengan informasi yang disampaikan oleh Wa (37) apa yang dijelaskan oleh Ra (40) dalam perekrutan tenaga kerja untuk memproduksi cor kuningan.

“Kalo saya disini memang semuanya dari tetangga Mbak, kasian juga saya. mereka mau kerja kok ditolak. kan *ndak* bisa sama tetangga kayak gitu. terus disini juga ada beberapa mas-mas yang masih muda, *lak yo eman* kalo dirumah nganggur. meskipun *mboten nduwe skill*(tidak punya kemampuan) kan bisa diajari” (Ra, 40).

Dalam pengoperasioanalannya, para pengrajin memiliki tugas-tugas berbeda satu sama lain sesuai dengan kemampuan masing-masing dalam bentuk kerjasama untuk mencapai proses produksi agar berjalan lancar dan maksimal. Tugas-tugas yang diberikan adalah tahap-tahap proses pembuatan cor kuningan, mulai dari tahapan produksi yang berisi prosedur-prosedur pembuatan hingga tahapan finishing.

Para pengrajin yang dipekerjakan adalah laki-laki dan perempuan, dengan porsi jumlah pekerja laki-laki lebih banyak daripada perempuan, karena dalam prosedur pembuatan cor kuningan terdapat prosedur yang dinilai lebih cocok dikerjakan oleh laki-laki, seperti *mbakar* dan *las*. Berikut adalah informasi yang disampaikan oleh Wa (37).

“proses *ndamel* cor kuningan *iki lak* gampang-gampang susah, kebanyakan memang tahapan *e rodok abot* Mbak, kayak *ngelas, ngecor, mbakar* nah itu kan lebih cocok dikerjakan laki-laki, jadi perempuan ada bagian sendiri kayak *naceli, mill*” (Wa, 37).

(proses membuat cor kuningan ini kan gampang-gampang susah, kebanyakan memang tahapannya agak berat Mbak, kayak mengelas, mengecor, membakar, nah itu lebih cocok dikerjakan laki-laki, jadi perempuan ada bagian kayak *naceli, mill.*)” (Wa, 37).

Wa (37) memberi informasi bahwa pada sistem pengupahan tergantung pada jenis pengrajin yang dipekerjakan. Ada dua jenis tenaga kerja, yaitu borongan dan harian. Pada jenis borongan tergantung jumlah kerajinan yang dikerjakan. Pengerjaan borongan ini dilakukan di rumah tenaga kerja yang kemudian dalam

prosesnya diserahkan sepenuhnya pada pengrajin yang bersangkutan, pemilik usaha hanya terima beres dan dibayar setelah kerajinan jadi. Untuk jenis tenaga kerja harian antara Rp 45.000,00 – Rp 90.000,00. Patokan upah yang diterima berbeda antara pemilik industri satu dengan yang lain, akan lebih besar jika keuntungan produksi yang didapatkan juga besar.

“Disini kalo masalah upah atau gaji itu kisaran empat puluh lima ribu sampai sembilan puluh ribu. tergantung apa itu harian atau borongan. kalo harian ya segitu tadi, tapi kalo borongan tergantung bisa sanggup bikin berapa nah itu yang dibayar. semua bahan dari kita tinggal yang bikin yang borongan itu, kita tinggal terima beres. kalo ditempat lain saya kurang tau tepatnya berapa, tapi beda-beda kok, ya *ngikuti* yang kisaran tadi itu” (Wa, 37).

#### 2.2.7. Daerah Pemasaran

Para pemilik usaha industri cor kuningan memasarkan produknya sebagian besar ke Bali, kemudian Yogyakarta, Solo dan para pelanggan dari daerah lain yang memang ingin memesan. Mereka memiliki jaringan tersendiri, yaitu *artshop* atau toko oleh-oleh di Bali. Peminatnya pun dari para wisatawan mancanegara yang sedang berwisata di Bali, selain itu dari *artshop* sendiri mengekspor ke luar negeri dengan harga jual tinggi yang dalam hal ini ketika para pembeli mengeluarkan uang untuk membayar kerajinan cor kuningan sebesar Rp 10.000.000,00 maka harga jual ekspor bisa mencapai dua kali lipatnya atau hingga mencapai Rp 20.000.000,00. Para pembeli dari toko oleh-oleh maupun *artshop* biasanya memang hanya digunakan sebatas oleh-oleh, kriya seni bernilai tinggi, ataupun sebagai benda sakral umat beragama Hindu atau Buddha. Seperti apa yang disampaikan oleh Im (48) dan Wa (37).

“...kalo pemasaran *ndek* sini kebanyakan Bali Mbak, terus ya luar kota. biasanya Jogja, Solo. Surabaya juga tapi sek jarang, ya *pokoke* kalau ada pesanan dan kita sanggup *gaweno* ya ayo gituloh. Jadi gak saklek daerah-daerah itu, misal Surabaya, Jakarta, Sulawes Makassar sana. Ya pokoknya tiap ada pesanan mau dikirim kemana ya monggo silahkan. ” (Im, 48)

“Yang pesan itu kebanyakan *artshop*-*arshop* yang ada di Bali, Bali kan banyak turisnya biasanya mereka beli buat oleh-oleh atau juga

buat koleksi, terus di Bali juga diekspor kemana-mana Mbak. Malaysia, Singapura, Thailand bahkan sampe Eropa." (Wa, 37)

Daerah-daerah pemasaran tersebut tidak selalu memenuhi pesanan. Para pengusaha kerajinan cor kuningan juga menerima berbagai pesanan dari daerah lain, misalnya Surabaya, Jakarta, Makassar dan lainnya.

**BAB III**  
**KENDALA YANG DIHADAPI PENGUSAHA COR KUNINGAN DAN**  
**STRATEGI RASIONAL CARA MENGATASINYA**

Kendala usaha merupakan bagian yang tidak terpisahkan dalam menjalankan suatu kegiatan usaha. Hal tersebut juga dialami oleh para pengusaha kerajinan cor kuningan. Untuk mengatasi berbagai kendala yang ada, para pengusaha menerapkan strategi-strategi yang dianggap mampu untuk dijadikan sebagai jalan keluar dari setiap kendala yang mereka hadapi. Maka dalam pembahasan dalam bab ini mengenai kendala yang dihadapi pengusaha cor kuningan dan strategi rasional cara mengatasinya.

**3.1 Kendala Usaha**

Dalam proses pengelolaan usaha terdapat berbagai peluang yang berdampak pada keuntungan dan sekaligus juga bisa sebagai penghambat yang memicu kendala saat menjalankan suatu usaha. Hal tersebut juga dialami oleh para pengusaha industri kecil cor kuningan di Desa Bejjong. Berbagai kendala dialami oleh mereka seperti yang dialami oleh pengusaha lain pada umumnya, seperti 1) keterbatasan modal, 2) fluktuasi harga bahan baku, 3) tenaga kerja dengan sistem non kontrak, 4) musim sepi, 5) sistem pembayaran non tunai, 6) jarak tempuh distribusi yang jauh.

**3.1.1 Keterbatasan Modal**

Modal awal yang dibutuhkan oleh seseorang dalam membuka usaha industri cor kuningan di Desa Bejjong setidaknya adalah mulai dari Rp 1.000.000,00 sampai Rp 5.000.000,00. Dengan nominal modal tersebut, masyarakat Desa Bejjong membuka usaha dengan mudah pada tahun 1986 hingga 1993 yang kala itu sudah mulai ramai masyarakat yang membuka usaha hingga mencapai 25 pengusaha membuka usaha di rumah masing-masing. Dari 25 pengusaha tersebut, ada yang menggunakan uang tabungan, berhutang pada kerabat, hingga menjual sawah atau tanah. Namun hal tersebut seimbang dengan cara pemasaran kerajinan cor kuningan yang memiliki jangkauan pasar yang cukup jauh. Maka, tidak semua

orang atau hanya kurang lebih 43 orang yang membuka usaha industri kecil cor kuningan di rumah mereka yang memperkerjakan para tetangga sekitar sampai saat ini. Seperti informasi yang telah dipaparkan oleh Im (48), Na (55) dan Ha (50).

“Jadi dulu itu ya susah Mbak waktu jaman e akeh sing mbuka usaha iki. Jaman sembilan puluh an kan wes banyak yang buka nah jaman iku paling gak harus punya modal lima juta an lah kira-kira.” (Im, 48)

“Ya kalo tidak salah waktu itu tahun delapan enam, kan saya asli orang sini, dulu saya kerja sama Pak Sabar, nah pas tahun delapan enam itu wes *akeh* (banyak) yang buka usaha, karena banyak sing ngira buka usaha cor itu bagus. tapi kan itu tergantung orangnya, kalo orangnya rajin ya bisa maju tapi kalo orangnya gak tau isnis, gak tau usaha ya bisa rugi.” (Na, 55)

“Kalo sekarang memang lima juta gampang se Mbak, tapi kan ekonomi orang-orang sini kan ya tau sendiri lah Mbak. jadi mereka lebih milih menjadi apa yang mereka kerjakan sekarang. Lebih aman. Mereka kalo disuruh milih buka usaha takut, takut gak bisa ngatur e” (Ha, 50).

Dalam kedua kutipan diatas didapatkan informasi bahwa modal awal yang dibutuhkan dari tahun ke tahun biaya yang dikeluarkan dalam membuka usaha akan semakin meningkat. Seperti yang dijelaskan oleh Ra (40) bahwa dalam membuka usaha cor kuningan juga harus memperhatikan berbagai aspek, misalnya alokasi biaya dalam proses produksi, pemasaran, serta distribusi.

“..sekarang kan gak cukup kalo cuma *bondo* (modal) lima sampe sepuluh juta. Sekarang apa-apa mahal, ya gak masalah silahkan saja kalau mau buka asal harus diperhatikan juga *yaopo pemasaran e yaopo distribusine* (bagaimana pemasarannya dan bagaimana distribusinya). Gak boleh menutup mata, jangan asal buka usaha terus ya motifnya harus dipikirkan juga” (Ra, 40)

Saat ini dalam mendirikan usaha, modal awal yang dibutuhkan para pengusaha bervariasi sesuai kemampuan keuangan yang mereka miliki. Seperti yang dilakukan oleh Ra (40), Wa (37), Im (48), Na (55), Fa (30), dan Ha (50) yang merupakan informan dalam penelitian ini. Berikut adalah jumlah modal awal yang

dikeluarkan oleh para pengusaha saat membuka usaha. Berikut adalah tabel 3.1 tentang modal awal pengusaha dalam mendirikan usaha kerajinan cor kuningan.

Tabel 3.1. Modal Awal Mendirikan Usaha Cor Kuningan  
Berdasarkan Pengusaha

No	Nama Pengusaha	Jumlah Modal Awal	Keperluan
1	Ra (40)	Rp 7.000.000	-Membeli bahan baku dan bahan pendukung lainnya -Perawatan peralatan -Menggaji pengrajin -Pengiriman barang
2	Wa (37)	Rp 10.000.000	-Membeli bahan baku dan bahan pendukung lainnya -Menggaji pengrajin -Pengiriman barang
3	Im (48)	Rp 8.000.000	-Merekrut pengrajin -Membeli bahan baku dan bahan pendukung lainnya -Membeli peralatan -Promosi -Pengiriman barang
4	Na (55)	Rp 5.000.000	-Membeli bahan baku -Membeli peralatan
5	Fa (30)	Rp 7.000.000	-Membeli bahan baku dan bahan pendukung lainnya -Perawatan peralatan -Menggaji pengrajin -Pengiriman barang
6	Ha (50)	Rp 6.000.000	-Merekrut pengrajin -Membeli bahan baku dan bahan pendukung lainnya -Membeli peralatan -Promosi -Pengiriman barang

Sumber : Data Penelitian (2019)

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa para pengusaha mengeluarkan modal awal dengan jumlah atau nilai uang yang berbeda-beda. Ada berbagai macam alasan adanya perbedaan modal yang dikeluarkan, misalnya yang terjadi pada Ra (40) dengan modal Rp 7.000.000,00 yang pada saat itu beliau memiliki jumlah tabungan yang terbatas untuk menutupi berbagai kekurangan kegiatan usaha cor



kuningan yang diberikan oleh orangtuanya. Akhirnya beliau meminjam uang atau berhutang kepada saudaranya.

Modal yang digunakan Wa (37) sekitar Rp 10.000.000,00 yang didapat dari meminjam uang dari teman dekatnya. Wa (37) memiliki kendala yaitu usaha cor kuningan yang sebelumnya adalah milik orangtuanya, namun hampir bankrut. Wa (37) mengeluarkan modal untuk menutupi kekurangan-kekurangan biaya operasional, seperti pembelian bahan baku, pembelian atau perawatan alat-alat produksi yang digunakan untuk mencetak, mengecor, hingga proses *finishing*, serta pembiayaan dalam membeli bahan-bahan pendukung untuk membuat kerajinan cor kuningan seperti lilin malam, bensin, sekam, dan lainnya. Sejalan dengan Fa (30), usaha cor kuningan milik orangtuanya tersebut hampir bangkrut, dengan modal Rp 7.000.000,00 karena usaha tersebut tidak memiliki uang simpanan maka Fa (30) menggadaikan sawah warisan keluarga seluas 3 hektar untuk mendapatkan modal awal.

Im (48) yang hanya bisa mengeluarkan modal terbatas sejumlah Rp 6.000.000,00 karena keterbatasan tabungan pribadi yang dimiliki karena tanah yang akan digadaikan bermasalah. Oleh karena itu, Im (48) menggunakan tabungan pribadi untuk membuka usaha. Kemudian Na (55) yang ingin membuka usaha namun tidak memiliki tabungan atau uang simpanan yang cukup dan hanya bisa mengeluarkan modal sebesar Rp 5.000.000,00 yang didapatkan dari tabungan hasil panen. Modal tersebut digunakan untuk membeli bahan baku dan membeli peralatan yang dibutuhkan, serta biaya operasional lainnya.

Ha (50) yang mengalami kegagalan panen sehingga hanya bisa mengeluarkan modal sejumlah Rp 8.000.000,00 ini merintis usaha dari awal. Modal yang digunakan untuk merekrut pengrajin, membeli bahan baku dan peralatan, serta untuk biaya operasional lainnya. Selain modal awal, kendala keterbatasan modal juga termasuk pada proses perputarannya.

Kendala keterbatasan dalam perputaran modal yang dialami oleh para pengusaha juga bervariasi. Ra (40) dalam kegiatan usahanya pernah mengalami gagal produksi yang disebabkan oleh *human eror* dan kualitas bahan baku yang saat itu pada saat proses penjemuran belum maksimal atau sepenuhnya kering.

Selain itu juga pernah karena kualitas limbah logam yang tercampur dengan benda-benda lain seperti besi sehingga saat dipanaskan atau dicairkan kurang bagus, sehingga mempengaruhi penjualan beliau dan berakibat pada perputaran modal. Sama halnya dengan Im (48) akibat cuaca yang tidak menentu mengakibatkan proses penjemuran tidak maksimal. Pada saat pesanan atau kerajinan cor kuning sampai di tangan pembeli, beliau mendapatkan teguran dan pelunasan menjadi tidak seperti kesepakatan awal hingga sampai pada pengembalian barang sehingga harus memikirkan cara lain untuk menutupi kerugian agar perputaran modal bisa berjalan dengan baik. Seperti informasi yang didapat oleh peneliti dari Ra (40) dan Im (48) berikut ini :

“.. dulu pernah Mbak gagal, ya namanya orang usaha kan gak lepas dari untung rugi pas produksi. ya pas gak beruntung paling, jadi waktu itu gara-gara jemur e kurang kering terus pas mau diproses *mbakar* jadi agak kurang bagus. terus pernah juga bahan baku limbah logam e iku kecampur sama yang lain kayak besi, seng itu juga pengaruh, makanya saya cari langganan pemasok yang bagus juga. Jadi pas mau proses *mbukaki* jadinya itu gak bersih ngunul Mbak istilah e soale pas proses pemanasan itu gak apa ya namae gak kecampur rata gitulo.” (Ra, 34)

“Jadi waktu itu saya kan dapet WA masuk, pesanan. Seneng toh lah yang namanya orang usaha lek mau dapat uang lak Alhamdulillah toh Mbak. Saya beli bahan baku banyak, terus sing kerja sama saya wes saya janjikan akan dapat bonus eh lakok yang ditransfer cuma dp nya tok. Sisanya gak dibayar, ya adalah Mbak, pokoke gak sampe lima juta.” (Im, 48)

Selanjutnya yang dialami oleh Wa (37) yang pernah mengalami kendala perputaran modal yaitu tertipu oleh pembeli dengan kerugian sekitar Rp 12.000.000,00. Selain itu juga pernah mengalami kecelakaan, sehingga modal yang digunakan untuk proses selanjutnya sebagian besar digunakan untuk berobat. Hal serupa juga pernah dialami oleh Na (55) yang pernah mengalami kecelakaan truk yang mengakibatkan kerajinan pesanan rusak dan juga mengakibatkan keterlambatan pada proses pengiriman kerajinan yang lain, maka beliau harus menutupi segala kerugian hingga mencapai sekitar Rp 30.000.000,00. Salah satu kasus penipuan yang pernah dialami oleh Wa (37) adalah pada tahun 2014 saat mendapat pesanan kerajinan cor kuning berupa patung dengan bentuk buaya

dan komodo. Beliau hanya dibayar dengan uang muka sekitar Rp 20.000.000,00 dari total harga Rp 35.000.000,00 dengan biaya produksi Rp 23.000.000,00. Dari kejadian tersebut, beliau mengalami kerugian sehingga mengakibatkan perputaran modal menjadi macet. Kejadian penipuan atau ketidaksesuaian pembayaran oleh pembeli juga pernah dialami oleh Ha (50) yang saat itu dalam proses pelunasan tidak dihargai dengan yang semestinya atau sesuai kesepakatan awal. Hal-hal tersebut disebabkan proses pembayaran saat jual beli tidak dengan sistem tunai (lunas) namun dengan pembayaran uang muka dan dilunasi setelah barang sampai.

“Ya rugi banyak sebenere Mbak, kan harganya ditotal itu sekitar tiga puluh lima juta terus dikasi DP dua puluh juta kan sajane kurang lima belas juta, untunge kok ya saya pas produksi habise dua puluh tiga juta jadi lek dihitung gitu saya rugine cuma tiga juta, tapi ya itu Mbak, waktu muter modal e ya susah” (Wa, 37).

“..rugi saya waktu itu (kecelakaan truk), waktu kecelakaan itu kebetulan saya suruh orang, terus dapat musibah ya ndak terlalu parah tapi barang pesenan orang lecet-lecet sampe cuwil kalo tetap dikirim tetep ae kena marah orang, terus ya setelah kejadian itu imbasnya ke barang pesenan lain, jadi terganggu jadwal pengirimannya” (Na, 55).

“Kalo ketipu sih pernah. Sudah ada lima tahun ini. Jadi saya ngirim barang kan atuaranya barang dikirim kan terus dilunasi, nah ini nggak Mbak. Saya juga pernah ngirim barang langsung ke Bali sama anak saya, pas disana malah dinyang (ditawar) sama pembeline, masak yo saya bawa pulang lagi barange kan gak mungkin, orang yang beli itu sebelumnya wes DP. Bilang e nanti dilunasi, pas saya saya sampai rumah hampir sebulan gak ada kabar.” (Ha, 50)

Kendala keterbatasan modal ini juga akan berpengaruh proses produksi selanjutnya, seperti pembelian bahan baku dan gaji pengrajin, pemasaran serta distribusi dan biaya operasional lainnya yang meliputi biaya perawatan alat-alat produksi, pembelian bahan-bahan tambahan serta biaya konsumsi para pengrajin. Dalam proses pemasaran biaya operasional yaitu pembelian kuota internet dan proses distribusi yaitu biaya pengiriman. Selain itu, kendala perputaran modal

juga dialami oleh Fa (30) yang memiliki usaha cor kuningan skala kecil harus mengalokasikan keuntungan usaha dalam perputaran modal untuk adik-adiknya yang sedang sekolah dan kuliah. Sedangkan Na (55) pernah mengalami kecelakaan truk saat mengirim pesanan barang menuju Bali yang mengakibatkan kerugian sekitar Rp 35.000.000,00 oleh karena musibah tersebut beliau harus memperoleh modal untuk mengganti biaya kerugian yang dialaminya agar proses produksi kembali normal. Berikut adalah kendala keterbatasan modal yang dihadapi oleh para pengusaha. Berikut adalah tabel 3.2 tentang kendala usaha keterbatasan modal yang dialami oleh para pengusaha.

Tabel 3.2. Kendala Usaha Keterbatasan Modal

No	Nama Pengusaha	Kendala Usaha Memperoleh Modal Awal	Kendala Usaha Perputaran Modal
1	Ra (40)	Tabungan tidak mencukupi untuk melanjutkan usaha	Mengalami gagal produksi
2	Wa (37)	Usaha sebelum diurus atau saat masih dipegang orangtua hampir bangkrut	-Ketidaksesuai pembayaran oleh pembeli -Mengalami kecelakaan
3	Im (48)	Tanah yang akan digadaikan untuk modal awal bermasalah	Mengalami gagal produksi
4	Na (55)	Tabungan tidak cukup (seadanya)	-Mengalami kecelakaan saat mengantar barang pesanan
4	Fa (30)	Usaha sebelum diurus atau saat masih dipegang orangtua hampir bangkrut	Pengalokasian keuntungan usaha untuk keperluan keluarga
5	Ha (50)	Sawah mengalami gagal panen	-Ketidaksesuaian pembayaran oleh pembeli

Sumber : Data Penelitian (2019)

Selain kendala-kendala yang ada pada tabel di atas, para pengusaha juga tidak terhindarkan dari masalah keuangan dalam keluarga. Masalah internal keluarga, terutama pada keuangan menyebabkan keuntungan yang didapat dari hasil

penjualan pesanan pembeli yang digunakan untuk perputaran modal digunakan untuk menyelesaikan masalah tersebut. Masalah tersebut seperti kebutuhan sekolah maupun masalah lain yang bersifat pribadi. Seperti yang telah dijelaskan oleh Im (48) dan Na (55).

*“Sakniki iku (sekarang itu) Mbak rodok (agak) susah lek kudu mbalik modal akeh (kalau harus balik modal banyak). Kan sekarang serba mahal, harga naik. bahan-bahan, gajine orang-orang. Apalagi misal kita ada masalah keluarga, masalah keuangan. Ya itu Mbak musibah. Jadi gelem gak gelem (mau tidak mau) yang asalnya untuk modal produksi selanjutnya tapi untuk masalah lain” (Im, 48).*

*“Yang namanya orang usaha kan ada pas waktunya untung sama rugi, ya keadaan keduanya ya harus siap. Kalo untung ya untung, nah kalo rugi. Misalnya pas anak sekolah, terus ada yang sakit, atau tiba-tiba kena musibah kan gak ada yang tau itu. Terus ditambah lagi misal kalo usaha kita tiba-tiba ada masalah entah itu masalah keuangan atau masalah lain” (Na, 55).*

Permasalahan keuangan dalam keluarga membuat para pengusaha mengalokasikan perputaran modal usaha produksi ke dalam hal tersebut yang dianggap lebih mendesak agar permasalahan yang dihadapi segera terselesaikan.

### 3.1.2. Fluktuasi Harga Bahan Baku

Bahan baku cor kuningan berupa limbah logam yang didapatkan dari barang rongsokan. Para pengusaha memiliki penyedia bahan baku langganan yang merupakan salah satu masyarakat setempat. Fluktuasi harga bahan baku dipengaruhi oleh beberapa hal, yaitu 1) pasokan bahan baku yang didapatkan oleh penyedia, hal ini disebabkan karena ketersediaan limbah logam atau dalam hal ini adalah barang rongsokan tidak selalu ada, 2) pemasok banyak yang tutup, 3) beberapa pemasok memiliki ketersediaan limbah logam dalam jumlah kecil sehingga tidak mencukupi permintaan pembeli, dan 4) jarak antara rumah penyedia bahan baku dengan pemasok yang baru jauh yaitu antar kabupaten/kota. Berikut adalah informasi yang disampaikan oleh Har (51) selaku penyedia bahan baku limbah logam yang digunakan untuk membuat kerajinan cor kuningan.

*“..kulo nggadahi langganan tigang dosoan langganan, masing-masing niku pesen e kintalan Mbak. mboten cekap lek kiloan soale nggeh lek ndamel kerajinan niku butuh kuningan katah. Tapi susah e sak niki regone mesti mundak mben taun Mbak. langganan kulo sing biasane kulak mpun katah sing tutup, lek tasik wonten sing buka nggeh stok e gak katah, la sakniki nggadahi langganan anyar tapi jarak e tebeh-tebeh, wonten sing Trenggalek, Tulungagung, Pare, Blitar” (Har, 51)*

(Saya punya langganan tiga puluh an orang, masing-masing memesan dalam jumlah kwintal Mbak. Tidak cukup kalau membeli kiloan, karena kalau membuat kerajinan membutuhkan kuningan banyak. Tapi susahnya sekarang harganya selalu naik setiap tahun. Langganan kulak sudah banyak yang tutup. Kalaupun masih ada yang buka stok nya pun tidak banyak, sekarang punya langganan baru tapi jaraknya jauh, ada yang di Trenggalek, Tulungagung, Pare, Blitar.)

*“Gak adoh saking mriki wonten Mbak, ndek Kejagan. Wong-wong sing biasa e ngerosok tapi kualitas e elek-elek (tidak jauh dari sini ada Mbak, di Kejagan. Orang-orang yang biasanya merosok tapi kualitasnya jelek-jelek.) Kan orang-orang maunya bahan baku dengan kualitas bagus, kalo mereka maunya begitu ya kita cuma bisa nyediakan bahan baku yang bagus juga, ya selama mereka mau terima harganya gak tentu, kadang mahal kadang turun” (Har, 51).*

Dari penjelasan Har (51) diatas bahwa ketersediaan bahan baku bisa didapat di daerah terdekat yaitu Desa Kejagan, namun keinginan para pengusaha kerajinan cor kuningan agar hasil produksi yang dibuat bisa memiliki kualitas bagus membuat beliau berusaha untuk bisa menyediakan bahan baku dengan kualitas yang bagus pula. Ha (51) tetap mengusahakan agar ketersediaan bahan baku bisa terus optimal meskipun dengan fluktuasi Bahan baku yang tidak menentu. Berikut adalah tabel 3.3 fluktuasi bahan baku pada bulan November 2018 sampai Februari 2019.

Tabel 3.3. Fluktuasi Harga Bahan Baku November 2018 – Februari 2019

Bulan	Harga per kg
November	Rp 43.000
Desember	Rp 50.000

Januari	Rp 44.000
Februari	Rp 46.000

Sumber : Data Penelitian (2019)

Dari tabel diatas dapat diperoleh informasi bahwa harga bahan baku paling mahal diantara bulan November 2018 sampai dengan bulan Februari 2019 adalah pada bulan Desember karena pada bulan tersebut merupakan bulan yang ramai akan pesanan kerajinan cor kuningan. Hal tersebut dimanfaatkan oleh Har (51) sebagai penyedia bahan baku yang berupa limbah logam menaikkan harga. Selain itu, harga terendah terjadi pada bulan November.

Dalam penyediaan bahan baku untuk proses produksi kerajinan cor kuningan cukup sulit karena tengkulak yang memang terbatas dan harga bahan baku yang semakin mahal. Meskipun tidak jauh di Desa Bejjong terdapat kampung rosokan yang menyediakan kuningan atau besi-besi bekas yaitu Di Desa Kejagan, namun menurut Har (51) kualitas di tempat tersebut kurang bagus sehingga memberanikan diri untuk mengambil atau *kulak* di tempat jauh dengan kualitas bagus dan pelanggan pun bisa puas dan menghasilkan kerajinan yang berkualitas.

Pada tahun 2013, Har (51) membagi jenis berdasarkan campuran yang ada dalam bahan baku. Hal tersebut dilakukan karena semakin susah mencari limbah logam yang mengharuskan beliau menaikkan harga, namun disisi lain ada para pengusaha yang membutuhkan bahan baku dalam satuan kwintal. Berdasarkan informasi yang disampaikan oleh Har (51) selaku penyedia bahan baku untuk para pengusaha yang telah memiliki pelanggan 30 orang pengusaha bahwa terdapat tiga kriteria bahan baku yang ditawarkan. Alasan beliau adalah dalam perputaran modal untuk membeli bahan baku tidak menentu, maka beliau memberikan penawaran kriteria bahan baku berdasarkan kuantitas limbah logam yang dicampur.

*“...ten mriki lak gae muter modal susah, opomaneh lek sing nggaduh usaha niku roto-roto butuh (bahan baku) akeh. Terus ndk kene gurung barang mesti Mbak mbalik modal katah. Gawe nyiasati iku, saya njajal tawarkan ke yang nggaduh usaha niku bahan sing wonten campurane. Wonten sing betul-betul satus persen logam, nah wonten sing campurane kedik, kiro-kiro paling tigang doso persen campuran, sisane logam, terus wonten sing*

*separo logam separone maleh logam. Lek masalah harga pasti bedo-bedo, sing satus persen maeng iku lek itungane saiki seket wolu sekilone, sing nomer loro maeng seket telu, terus sing separo-separo iku papat loro sekilone. Tapi rego maeng iku yo tergantung jek akeh opo ndak ndk kulakan saya sana itu, lek banyak ya murah tapi lek angel nyarinya yo tambah larang” (Har, 51).*

(...kan disini kalo untuk muter modal kan susah, apalagi yang punya usaha itu rata-rata butuh (bahan baku) banyak. Terus disini memang tidak tentu Mbak bisa balik modal banyak, nah untuk meyasati itu, saya tawarin ke mereka, bahan baku tapi ada campurannya. Ada yangseratus persen logam nah ada yang campurannya sedikit, kira-kira tigapuluh persen campuran, terus ada yang separuh logam separuhnya lagi campuran. Kalo masalah harga pasti beda-beda, sing seratus persen tadi kalo hitungannya sekarang limapuluh delapan sekilo, yang nomor dua tadi itu harganya limapuluh per kilo, nah sing separuh separuh tadi empatpuluh dua per kilo. Tapi harga-harga itu ya tergantung masih banyak apa gak dikulakan saya sana itu, kalo banyak bisa lebih murah ya tapi kalo susah nyarinya ya mau gak mau harga jualnya makin tinggi.”

Dalam kegiatan usaha untuk menyediakan bahan baku, Har (51) menyiasati harga bahan baku yang berfluktuasi dengan mencampur limbah logam dengan unsur benda lain misalnya besi-besi tua yang memiliki kualitas bagus atau tidak berkarat dengan tingkat keparahan yang tinggi. Hal ini dilakukan agar para pengusaha tetap mau membeli bahan baku dari beliau dan membantu mereka agar memenuhi kebutuhan bahan baku untuk proses produksi ketika harga bahan baku limbah logam sedang mahal atau mencapai >Rp 60.000,00/kg. Berikut adalah tabel pembagian jenis bahan baku berdasarkan komposisi dan harga. Berikut adalah tabel 3.4 tentang pembagian jenis bahan baku berdasarkan komposisi dan harga yang ditawarkan oleh penyedia bahan baku agar mempermudah para pengusaha untuk memperlancar akses produksi.

Tabel 3.4. Pembagian Jenis Bahan Baku Berdasarkan Komposisi dan Harga

<b>Nama Jenis</b>	<b>Komposisi</b>	<b>Harga/ Kg</b>
Jenis I	100% limbah logam	Rp 58.000
Jenis II	70 % limbah logam + 30%	Rp 50.000



	limbah campuran	
Jenis III	50% limbah logam + 50% limbah campuran	Rp 42.000

Sumber : Data Penelitian (2019)

Dari ketiga pembagian jenis bahan baku diatas, para pengusaha sebagian besar tetap memilih jenis yang keseluruhannya mengandung limbah logam (jenis pertama) karena mereka yakin hal tersebut akan mempengaruhi hasil akhir kerajinan cor kuningan, namun harga bahan baku yang tidak menentu menyebabkan para pengusaha tidak bisa menargetkan dalam pengalokasian dana pembelian bahan baku untuk proses produksi selanjutnya. Seperti yang disampaikan oleh Wa (37), Ra (40), Fa (30) dan Na (55).

“Kalo saya sendiri lebih milih yang memang semuanya limbah logam, soalnya kan nanti bakal ngaruh sama hasil akhir. Ya memang gak ada salahnya kalo ada yang mau pake yang campuran, cuma kan kalo saya gak berani ngambil resiko, takutnya nanti barang dikembalikan karena kualitasnya jelek” (Wa, 37)

“Nah ya kalo itu saya ndak berani kalo pake yang campuran, kan ini usaha saya udah dipercaya banyak orang lah istilahnya, nah kalo pake campur-campur gitu malah ngaruh ke kualitas hasil cor nya nanti” (Ra, 40)

“Saya biasanya yang memang seratus persen limbah logam semua, kalo saya sendiri gapapa harganya mahal tapi sebanding dengan apa yang saya buat dan saya dapatkan, gampangannya gini kalo yang beli puas ngerasa senang kan yang enak juga kita sendiri, gak ada komplain, ya syukur-syukur yang beli itu bisa jadi langganan tetap” (Fa, 30)

“... dulu saya pernah pake yang campuran, ya terpaksa waktu itu. Soalnya modal e *rodok mepet*(modal sedikit), awal e cuma coba-coba eh ternyata dibandingkan sama yang *pure* limbah logam wes beda, kehalusannya, pokoknya beda Mbak, pembeli kan pinter kadang gabisa dibohongi jadi saya sampai saat ini berusaha supaya pake yang murni limbah logam” (Na, 55).

Para pengusaha tidak semuanya membeli bahan baku dengan komposisi keseluruhan mengandung limbah logam atau bahan baku jenis pertama, namun juga ada yang membeli bahan baku jenis kedua. Hal tersebut dilakukan untuk

menekan angka pengeluaran modal untuk pembelian bahan baku karena perputaran modal tidak maksimal. Seperti yang dilakukan oleh Ha (50) dan Im (48).

“..misal saya memang tidak bisa beli (limbah logam), saya biasanya pake yang campuran, tapi sedikit Mbak. Kalo yang separuhnya logam yang lainnya campuran bisa rugi saya, kan pasti hasil akhirnya kelihatan dan pasti nanti kena komplain sama orang. Tapi cuma pas kepepet aja Mbak, tapi misal saya modal balik banyak atau pas lagi yang itu (bahan baku jenis kedua) gak ditawarkan ya saya beli yang utuh (bahan baku jenis pertama)” (Ha, 50).

“Saya cuma pernah beli yang campuran itu sekali duakali, tapi selanjute gak berani lagi Mbak, soalnya ngaruh ke kualitas akhir. Jadi pas cor itu wes mateng pas *wes mbukaki* kayak gak halus jadinya, pokoknya beda sama yang memang seratus persen pake logam” (Im, 48).

Meskipun para pengusaha ada yang menggunakan bahan baku jenis yang kedua, namun hal tersebut bukan sebuah jalan keluar ketika mereka menghadapi kesulitan perputaran modal yang tidak maksimal. Hal tersebut juga karena akan berpengaruh ke hasil akhir kerajinan cor kuningan saat sudah selesai dikerjakan. Biasanya ketidaksesuaian kualitas hasil terlihat pada proses *mbukaki*. Maka, meskipun dengan harga yang terus berfluktuasi, para pengusaha tetap menggunakan bahan baku jenis pertama untuk digunakan dalam proses produksi.

Dalam satu kali produksi, bahan baku yang dibutuhkan adalah limbah logam. Para pengusaha membeli bahan baku dalam satuan kwintal kebutuhan bahan baku dalam jumlah yang bervariasi sesuai dengan skala usaha atau kemampuan produksi maupun modal yang dimiliki. Pada bulan Desember merupakan salah satu waktu yang paling ramai mendapatkan pesanan, terutama pesanan yang berasal dari Bali karena wisatawan domestik maupun mancanegara berlibur ke Bali karena libur Natal dan Tahun Baru, maka para pengusaha membutuhkan bahan baku dalam jumlah besar. Pada waktu tersebut, harga bahan baku Rp 59.000,00 per kilo. Berikut adalah tabel kebutuhan bahan baku pada Bulan Desember beserta modal yang dikeluarkan dalam pembeliannya. Berikut adalah

tabel 3.5 tentang kebutuhan bahan baku dalam waktu satu bulan pada bulan desember 2018.

Tabel 3.5. Kebutuhan Bahan Baku  
Per Bulan (Desember, 2018)

No	Nama Pengusaha	Jumlah Kebutuhan Bahan Baku (Desember, 2018)	Modal yang Dikeluarkan (1 kwintal = 100 kg)
1	Ra (40)	3 kwintal	Rp 17.700.000,00
2	Wa (37)	3 kwintal	Rp 17.700.000,00
3	Im (48)	2,5 kwintal	Rp 14.750.000,00
4	Na (55)	2,5 kwintal	Rp 14.750.000,00
5	Fa (30)	2 kwintal	Rp 11.800.000,00
6	Ha (50)	1,5 kwintal	Rp 8.850.000,00

Sumber : Data Penelitian (2019)

Dari tabel kebutuhan bahan baku diatas membuat para pengusaha harus memiliki pelanggan penyedia bahan baku, jika tidak memiliki pelanggan untuk membeli bahan baku yang dibutuhkan akan kesulitan dalam segi waktu, tenaga, dan biaya. Dalam segi waktu, pengusaha akan menghabiskan waktu lama untuk mencari bahan baku, sedangkan dalam segi tenaga akan dihabiskan dengan mencari bahan baku yang tidak sepenuhnya menyediakan dengan jumlah yang dibutuhkan, selain itu jika memiliki pelanggan akan terasa ringan dengan dalam segi biaya karena satu harga dan biasanya mendapat diskon langganan. Setiap bulannya kebutuhan bahan baku bervariasi sesuai dengan ramainya musim pesanan dari para pelanggan. Oleh karena hal tersebut, maka perputaran modal pun juga tidak menentu yang juga menyesuaikan jumlah pesanan.

### 3.1.3. Sistem Tenaga Kerja Non Kontrak

Para pengusaha melakukan rekrutmen pengrajin tanpa persyaratan khusus. Orang-orang yang direkrut adalah para tetangga yang membutuhkan pekerjaan. Pengrajin yang berada di usaha industri ini dibagi dalam berbagai posisi pengerjaan kerajinan cor kuning mulai dari membuat pola kerajinan hingga

pada proses *finishing*. Kelemahan pengrajin dalam usaha cor kuningan Desa Bejijong ini adalah tanpa adanya sistem kontrak. Sistem pengrajin non kontrak menyebabkan para pengrajin tidak ada ikatan sehingga bebas jika ingin pergi untuk bekerja dengan pengusaha industri cor kuningan yang lain secara bergiliran. Namun, untuk para pengusaha juga tidak sembarangan untuk memanggil atau memilih orang sebagai penggantinya. Hal ini telah disampaikan oleh Ra (40) dan Na (55).

“...kalau memang mereka mau kerja di luar ya monggo, kan kita gak ada kontrak secara formal, secara tertulis. Tidak ada keterikatan juga. Selain itu saya juga memang mempersilahkan, ya mau gimana lagi” (Ra, 40).

“...gak mau sembarangan sih Mbak, meskipun gak ada kontrak, kan kita tanyain dulu, ya kesepakatan biasa ajalah, misal saya punya garapan sekian dan harus jadi tanggal sekian. Biasanya mereka langsung atur waktu Mbak, mana yang memang didahulukan mana yang tidak. Pasti mereka ya ada rasa sungkan e, terutama yang sudah kerja bertahun-tahun sama saya” (Ra, 40)

“Jadi kan saya setiap kali bikin barang, saya paling tidak butuh 10 orang lah minimal buat kerja, nah itu saya punya orang-orang sendiri. Kan memang disini ndak ada itu tandatangan kontrak kerja segalam macem, jadi kita omong-omongan biasa, kalo situ lagi ndak ada kerjaan yuk kerja sama saya, saya ada pesenan banyak. Tapi orang-orangnya yang memang sudah biasa kerja sama saya, nah kalo misal ada empat orang yang ndak bisa, biasanya saya suruh orang saya buat nyari temen buat kerja, tapi jarang sih Mbak kejadian kayak ngunu (gitu) jadi pinter-pinternya kita memperlakukan dengan baik orang yang sudah kerja sama kita, biar betah. Biar kalo kita pas butuh, mereka ada” (Na, 55)

Sistem non kontrak ini membuat para pengusaha khawatir jika kemudian hari sedang benar-benar butuh pengrajin dengan waktu pesanan yang ditargetkan oleh pembeli, maka akan ada kesepakatan kerja antara pengusaha dengan pengrajinnya. Kesepakatan kerja yang diterapkan misalnya pada jam kerja, hari kerja, gaji serta jenis pekerjaan pada tahapan pembuatan kerajinan cor kuningan.

Para pengusaha memiliki permasalahan yang berbeda-beda terkait sistem tenaga non kontrak ini. Wa (37) yang pernah mendapatkan kendala saat tiba-tiba beliau mendapatkan pesanan dalam jumlah besar namun para pengrajinnya sudah

terlanjur kerja ditempat lain. Hal ini akan berdampak pada terganggunya proses produksi hingga menurunnya kepercayaan pelanggan karena tidak bisa memenuhi target pemesanan yang telah disepakati.

“Jadi saya pernah yang namanya ngalami *keteteran* Mbak, saya dapet pesanan banyak, tapi waktu itu yang kerja sama saya wes terlanjur kerja ditempat lain. Waktu itu wes bingung banget rasane, yawes mau gak mau saya cari-cari tetangga-tetangga yang mau. Nah kebetulan disini (Bejjong) banyak yang bisa ngerjain cor kuningan, tapi yang perempuan sebagian besar jadi ibu rumah tangga, terus yang laki, kadang ke sawah, kadang kerja di luar. Nah untungnya saya dapet Mbak” (Wa, 37).

Berbeda dengan yang dialami oleh Wa (37) dan Ra (40), Im (48) memiliki kendala yaitu pengrajin yang tidak bisa memenuhi target produksi pembuatan cor kuningan karena harus membagi waktu dengan pengusaha lain dalam bekerja. Hal tersebut dinilai merugikan karena akan berpengaruh pada waktu pengiriman barang hingga perputaran modal yang diharapkan. Hal tersebut seperti informasi yang telah disampaikan oleh Im (48).

“.. ya susahnya itu kalo mereka (pengrajin) gak bisa menuhin target Mbak, ya yaopo maneh (mau bagaimana lagi), kan kita memang gak ada kontrak, terus kesepakatannya dulu cuma terkait gaji sama jam kerja.”

Selain terjadinya target yang tidak terpenuhi dan adanya pesanan yang mendadak, ada pula yang mengalami kerugian karena kendala sistem pengrajin non kontrak ini. Seperti apa yang dialami oleh Fa (30) dan Ha (50), skala usaha mereka yang masih tergolong kecil, menjadikan pemasukan atau perputaran modal yang mereka miliki juga cenderung dalam jumlah kecil, maka hal tersebut berpengaruh pada pengrajin yang mereka miliki.

“Kalo masalah itu, gimana ya Mbak. Susah sih. Kita kalo bicara kontrak ya cuma kesepakatan lewat omongan aja, tapi ya nyatanya mereka (pengrajin) kadang lebih mendahulukan kerja dengan yang punya usaha besar, kan gajinya juga besar itu, ya meskipun selisihnya gak seberapa. cuma ya ini nantinya ngaruh sama proses produksi kita.”(Fa, 30)

“...ruginya di saya itu misal dulu itu pernah saya kan sudah nyari buat kerja disini, nunggu mereka kok gak dateng-dateng nah

ternyata mereka masih ada tanggungan kerja ditempat lain yang belum bisa ditinggal, ya mungkin faktor bayaran juga.” (Ha, 50)

Dari keterangan informasi yang disampaikan di atas bahwa Fa (30) pernah mengalami ketidaksesuaian jam kerja yang dilakukan oleh pengrajinnya karena lebih mendahulukan bekerja di pengusaha yang skala besar, hal tersebut terkait dengan kemampuan gaji yang diberikan. Seperti juga dengan yang dialami oleh Ha (50) yang pernah ditinggal oleh pengrajinnya karena gaji yang ditawarkan tidak sesuai. Berikut adalah tabel gaji dengan estimasi jumlah yang diberikan oleh masing-masing pengusaha dalam hitungan hari. Berikut adalah tabel 3.7 tentang jumlah gaji yang diberikan kepada pengrajin.

Tabel 3.6. Jumlah Gaji yang Diberikan Per Hari

No	Nama Pengusaha	Gaji yang Diberikan (per hari)
1	Ra (40)	Rp 80.000,00 – Rp 90.000,00
2	Wa (37)	Rp 75.000,00 – Rp 90.000,00
3	Im (48)	Rp 65.000,00 – Rp 80.000,00
4	Na (55)	Rp 60.000,00 – Rp 75.000,00
5	Fa (30)	Rp 50.000,00 – Rp 60.000,00
6	Ha (50)	Rp 50.000,00 – Rp 55.000,00

Sumber : Data Penelitian (2019)

Dari tabel pemberian gaji dalam hitungan hari diatas dapat diketahui dengan jumlah yang bervariasi sesuai kemampuan pengusaha. Selain itu, estimasi tersebut juga dilihat dari jumlah pesanan atau jumlah produksi cor kuningin yang dibuat serta dalam waktu yang ditargetkan. Jika pesanan semakin banyak, maka gaji yang diberikan adalah nominal yang tertinggi, sebaliknya jika pesanan dalam , maka gaji yang diberikan adalah nominal yang terendah. Hal tersebut juga berkaitan dengan keuntungan yang didapatkan.

#### 3.1.4. Kendala Pemasaran

Kendala pemasaran yang dialami oleh para pengusaha kerajinan cor kuningin yaitu 1) Musim sepi, musim sepi merupakan kendala pemasaran yang

berpengaruh pada pemasukan atau omset yang diperoleh, 2) Sistem pembayaran non tunai, pada kendala tersebut memiliki dampak pada kelangsungan kegiatan produksi selanjutnya yang pada sistem pelunasan pembayaran ketika pesanan sudah sampai ke tangan pembeli, dan 3) Jarak tempuh distribusi yang jauh.

### 3.1.5.1. Musim Sepi

Para pengusaha menghitung musim sepi dalam hitungan bulan. Musim sepi terjadi pada bulan Februari, April, Juni, September, Oktober dan November yang sudah diperhitungkan oleh para pengusaha sendiri. Pada bulan-bulan tersebut jumlah pesanan menurun yang diikuti dengan penurunan jumlah produksi. Berbeda dari bulan-bulan lain yaitu Januari, Maret, Mei, Juli, Agustus, dan Desember yang mengalami peningkatan jumlah pemesanan yang diikuti dengan produksi dalam jumlah besar meskipun jumlah pembeli tidak seperti pada saat waktu-waktu lainnya namun memiliki pesanan dalam jumlah cukup besar. Pada musim sepi omset yang dihasilkan hanya mencapai 50% atau separuh dari omset pada musim ramai. Berikut adalah tabel 3.6 omset penjualan pada musim sepi yang dibandingkan dengan musim ramai pada Bulan Desember 2018 (dalam perkiraan).

Tabel 3.7. Omset Pada Musim Sepi dan Musim Ramai  
Bulan Desember 2018

No	Nama Pengusaha	Omset pada Musim Sepi	Omset pada Musim Ramai
1	Ra (40)	Rp 100.000.000,00	Rp 200.000.000,00
2	Wa (37)	Rp 90.000.000,00	Rp 120.000.000,00
3	Im (48)	Rp 30.000.000,00	Rp 70.000.000,00
4	Na (55)	Rp 30.000.000,00	Rp 60.000.000,00
5	Fa (30)	Rp 25.000.000,00	Rp 45.000.000,00
6	Ha (50)	Rp 30.000.000,00	Rp 50.000.000,00

Sumber : Data Penelitian (2019)

Dari tabel diatas diketahui bahwa sesuai dengan skala usaha para pengusaha, omset yang didapat juga bervariasi, hal ini disebabkan oleh kemampuan pengusaha dalam mengelola usaha, utamanya dalam aspek permodalan. Omset yang menurun karena musim sepi ini mempengaruhi kegiatan proses produksi selanjutnya. Ra (40), Im (48) dan Na (55) pernah mengalami penurunan omset

yang disebabkan oleh pesanan yang tidak teratur setiap waktu ada sehingga penurunan omset tersebut berakibat pada permodalan yang akan digunakan pada proses produksi selanjutnya. Berikut adalah informasi yang disampaikan oleh Ra (40), Im (48) dan Na (55) terkait dengan adanya waktu musim sepi.

“Kalo disini biasaya itu rame pesenan pas januari, maret, mei, juli, agustus, sama desember, itu wes dari tahun ke tahun ramena ya pas bulan-bulan itu Mbak, nah sisanya iku agak sepi, pembeli sedikit pesanan pun sedikit, kalo yang bulan-bulan tadi itu meskipun orang yang pesen cuma satu dua orangan pesennya banyak terus ya kita untung e ya banyak. Kalo pas sepi ya gak enak e pas mau buat pesanan selanjutnya jadi kurang maksimal” (Ra, 40).

“Ramenya pas kayak libur panjang kan orang-orang banyak yang ke Bali nah itu biasanya pelanggan di Bali podo pesen Mbak terutama pas libur natalan taun baruan terus selain itu ya pas mereka beli buat dikirim keluar negeri, nah biasanya itu pas januari, maret, mei, juli, agustus, desember, selain itu ya sepi-sepi ae Mbak, kadang pesenan e dikit” (Im, 48).

“Ya kalo itu (musim sepi) pasti ada, gak selalu kita rame pesenan. Pas sepi untung e turun, kalo pas rame naik. Biasanya ada yang rugi sampe setengah e Mbak, syukur-syukur kalo rugine sedikit gak sampe 30%” (Na, 55).

Berdasarkan informasi di atas, jumlah pesanan yang diterima mempengaruhi musim sepi yang dialami oleh para pengusaha. Selain disebabkan oleh musim libur panjang Natal dan Tahun Baru, jumlah pesanan meningkat saat pembeli yang merupakan agen pusat oleh-oleh, galeri seni dan sejenisnya mengeksport kerajinan cor kuningan keluar negeri pada bulan-bulan tertentu. Para pembeli ini juga tidak setiap hari mengeksport karena di tempat atau galeri mereka juga ada sisa-sisa kerajinan cor kuningan yang belum laku terjual. Berikut adalah informasi yang disampaikan oleh Wa (37), Fa (30) dan Ha (50).

“Kalo pas sepi ya pasti ada, kan orang usaha gak selalu rame, gak selalu untung. Pas sepi itu ya pas bulan apa ya, pokoknya pas februari, april, juni, september, oktober lah Mbak, itu sepi. Sepinya kayak pesenan yang masuk dikit bahkan gak masuk sama sekali, bahkan pernah dua bulan gak nerima pesenan *blas*, kagetnya ya pas setelah dua bulan itu kan gak ada pemasukan, jadi ya agak repot.



Nah kalo pas rame itu banyak pesenan pas mereka si pembeli ini mau ngirim ke luar negeri, ke Singapura, Thailand, Australi, bahkan ada yang sampe Eropa. Nah itu juga pas bulan-bulan tertentu aja Mbak, januari, maret, mei, juli, agustus, desember, pokok e itulah lupa-lupa ingat saya, nah itu kan mereka juga gak tiap hari ngirim barang. Toh ya di tempat mereka juga pasti *sek* (masih)masih ada barang sing belum laku” (Wa, 37).

“Rame-ramenya kan pas tertentu saja, ya pas kalo gak salah bulan bulan januari, mei, juli, agustus, terus maret, desember, itu banyak pesenan masuk. Kan kalo desember libur natalan tahun baru, itu kan orang-orang liburan di Bali nah itu jadi kesempatan buat si pembeli ini jual-jual barang kerajinan cor” (Fa, 25).

“Lek pas lagi rame-ramenya itu pas natalan Mbak, sama taun baruan. Kan sini jualnya ke Bali, banyak orang liburan, tapi ya gak pas itu aja sih, masih banyak waktu lai, kayak bulan Januari, Mei nah itu orang-orang pesen buat dikirim ke luar negeri. Tapi kadang saya juga kerjasama sama orang-orang yang misal mereka ada pesanan bentuk A dan si orang ini atau yang punya usaha ini gak bisa bikin, nah ngehubungi kita, jadi nanti itu dia beli di kita dengan harga yang sesuai” (Ha, 50).

Penurunan omset juga mempengaruhi kehidupan tenaga kerja yang menjadikan pekerjaan sebagai pengrajin yang utama sehingga ketika pesanan menurun atau bahkan tidak ada pesanan yang diterima, maka penghasilan mereka juga tidak bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari. Seperti yang dialami oleh Gi (54) yang merupakan salah satu pengrajin yang bekerja pada Ra (40), meskipun diusia yang sudah tua, namun dia tetap menghidupi keluarganya. Saat musim sepi tiba, beliau mencari pekerjaan lain atau “serabutan” seperti menjadi buruh tani atau menjadi kuli. Berikut adalah informasi yang disampaikan oleh Gi (54).

*“Lek pas sepi ngoten nggeh kulo serabutan ae. Kan kerjo niki nggeh mboten bendinten, Opomaneh saya masih harus menghidupi keluarga, ada anak cucu. Pokoke nggeh yaknopo carane kulo saget wonten penghasilan. Lek sepi paling nggeh dadi buruh ten sawah, dados buruh tani, lek mboten ngoten nggeh ngrewangi tonggo lek pas wayah wayahe butuh orang koyok nguli ta wes semabrang pokoke”* (Gi, 54).

“Kalo waktu sepi gitu ya saya serabutan aja. Kan kerja seperti ini ya tidak tiap hari, apalagi saya masih harus menghidupi keluarga, ada anak cucu. Pokoknya ya gimana caranya saya bisa ada

penghasilan. Kalo sepi paling ya jadi buruh di sawah, jadi buruh tani. Kalo tidak begitu ya bantu tetangga misal ada butuh orang kayak nguli atau terserah pokoknya”

Lain halnya dengan De (32) yang merupakan seorang ibu rumah tangga yang bekerja sebagai pengrajin yang bekerja dengan Im (48) untuk membantu perekonomian keluarga karena suami hanya bekerja sebagai petugas kebersihan di BPCB (Badan Purbakala Cagar Budaya) Trowulan sehingga ketika musim sepi tidak berpengaruh secara signifikan.

“Misal pas sepi ya gak papa sih Mbak, ya maksudnya ini kan saya Cuma banu suami, daripada saya diem tok dirumah soalnya anak-anak ya wes sekolah. SD sama SMP. Kalo pas belum berangkat kerja, saya masak bersih bersih rumah terus nganter yang kecil sekolah, terus pas istirahat saya pulang ngramut anak-anak yang pulang sekolah” (De, 32).

Musim sepi membawa dampak yang tidak hanya dirasakan oleh para pengusaha yang dalam hal ini omsetnya menurun, namun juga berdampak pada para pengrajin yang bekerja. Para tenaga kerja yang menjadikan pekerjaan pengrajin sebagai mata pencaharian utama, musim sepi berpengaruh pada pemasukan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

### **3.1.5.2. Sistem Pembayaran Non Tunai**

Dalam usaha cor kuning, para pengusaha kesulitan dalam membuat kesepakatan harga dengan para calon pembeli. Kesulitan ini terkait dengan proses produksi yang memakan waktu cukup lama dan calon pembeli hanya memberikan uang muka. Di sisi lain, ketika sudah menyepakati harga yang dianggap sesuai namun ongkos produksi diluar dugaan, maka pengusaha mengalami kerugian saat proses pelunasan berlangsung. Kesulitan kesepakatan harga terjadi ketika pengusaha mencoba menjelaskan terkait melambungnya ongkos proses produksi, namun dari pihak pembeli hanya menaikkan pembayaran dalam transaksi proses pelunasan dengan jumlah kecil atau tidak sebanding dengan ongkos produksi. Hal tersebut menjadi kendala tersendiri bagi para pengusaha. Kendala sistem pembayaran non tunai akan mempengaruhi perputaran modal hingga proses

produksi selanjutnya tidak maksimal. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Ra (40), Im (48) dan Fa (30).

“Kalo disini bayarnya itu pake DP dulu Mbak, transfer. Terus habis itu barang kita kerjakan. DP nya kita minta 30 persen dulu, tapi ya banyak juga yang kadang gak pake DP kadang cuma ngasih gak seberapa, tapi yang namanya orang beli kita layanin semaksimal mungkin. Kadang kalo seperti itu, kita merasa rugi. Jadi pernah dulu itu kan ongkos produksi naik diluar dugaan, kan karena memang saat itu harga bahan baku gak tentu juga, kita wes nyoba jelaskan kesana (pembeli) tapi ya untungnya orangnya mau ngerti ya meskipun pas ngelunasi nambahe sedikit.” (Ra, 48)

“.. ya mau gimana lagi Mbak, wong ya caranya memang gitu (sistem pembayaran non tunai). Kan ini barang kerajinan yang kadang-kadang itu ada masanya entah itu gagal produksi atau apa, terus ya memang pesanan itu kebanyakan dari jauh dan pesennya cuma lewat *online* lewat HP. Pokoke kita berusaha sebaik-baiknya biar hasilnya bagus dan untungnya juga bagus.” (Im, 48)

“Sebenarnya saya juga agak kurang srek sama mbayar DP dulu, apalagi kita kan gak tau pasti itu memang si pembeli ini serius mau beli apa enggak. DP yang dikasih misal satu juta atau sepuluh persennya dari harga total, oke kita sepakat memang harganya sepuluh juta, tapi ya dikhawatirkan kalau itu sisanya gak balik gitu Mbak, terutama pas DP e kecil terus ternyata pas produksi harga bahan bakune pas memang lagi mahal-mahalnya, itu yang repot. Si pembeli gak mau tau, pokoknya sesuai harga awal. Nah disini kita agak kesusahan dalam membuat kesepakatan harga yang memang bener-bener sesuai.” (Fa, 25)

Sistem pembayaran non tunai memiliki resiko bagi para pengusaha dalam menjalankan usaha kerajinan cor kuningan sehingga menjadi beban tersendiri dalam proses produksi. Kendala yang muncul akibat sistem pembayaran ini tidak hanya dari segi pelunasan, namun juga dari segi pembiayaan produksi. Sebelumnya telah dijelaskan bahwa ada kesempatan harga untuk proses produksi bisa naik sewaktu-waktu, hal ini menyebabkan para pengusaha mengkhawatirkan jika tidak mencapai keuntungan yang maksimal. Seperti informasi yang peneliti dapatkan melalui informan, yakni Wa (37) dan Ha (50).

“Ya rugi sebenarnya kalau kita pake pembayaran itu (sistem non tunai) tapi ya itu jadi masalah tersendiri bagi kita. Jadi kan itu transfer, biasanya orang-orang yang beli di saya itu DP sek ya

sekitar 20-30 persennya, saya sebenere mau ngasih syarat untuk bayar setengahnya dulu buat DP nah sisanya dibayar pas kita selesai ngirim barangnya baru dilunasi, awalnya kita ya biasa aja Mbak, soalnya ya mau gimana lagi, kan kalo pake cara ini lebih samasama enakunya. Tapi lama-lama kayak waduh, bahan yo kadang naik turun terus bahan-bahan lain kayak minyak, sekam, itukan perlu dibeli juga dan harganya yo gak murah, nah tapi kita gabisa tiba-tiba naikan harga pas barang wes siap antar, kan kesepakatan awal harga e ya harga awal.” (Wa, 34)

“*Lek kulo se manut ae* (kalo saya nurut saja), kan memang cara bayar yang seperti itu semua yang punya usaha ya sama. Cuma kan kalo saya transfer-transfer gitu diurusin anak saya, dia yang riwa riwi ke bank, kalo saya agak kurang paham. Ya meskipun anak saya kerja dipabrik tapi alhamdulillah masih sempat *ngewangi* (bantu) saya. Biasanya kalo orang-orang pesen itu kan kontak sek ke HP saya, lewat WA aslinya yo saya kurang paham WA an terus diajari anak saya lama-lama tambah paham, habis dikontak omong-omongan pesen apa dan harga berapa yawes kita sepakat, yang beli transfer DP setelah itu saya buat, proses proses proses dan semua selesai barang dikardusi siap antar nah saya kontak lagi yang beli itu, Pak barangnya siap kirim, mohon sisanya dilunasi. Pas barang wes sampe ya dilunasi. Gak enak e ya lek cara bayar kayak gini iku rawan penipuan Mbak terus ya kalo barang-baran sing buat produksi *podo munggah kabeh regone* (harganya naik semua) ya rugi saya. Mau saya naikkan harga tapi ya *wes kadung* (sudah terlanjur) sepakat ngomong harga yang sudah dil.” (Ha, 50).

### 3.1.5.3. Jangkauan Akses Lokasi Distribusi

Pendistribusian kerajinan cor kuningan di Desa Bejjong Kecamatan Trowulan Kabupaten Mojokerto yang sebagian besar dikirim ke Bali yang memiliki jangkauan akses atau jarak tempuh sejauh 442 km dan sebagian kecil Jakarta dengan jarak tempuh 737 km, Yogyakarta dengan jarak tempuh 281 km, Solo dengan jarak tempuh 213 km, Surabaya dengan jarak tempuh 30 km dan Makassar dengan jarak tempuh 869 km (id.cutway.net). Pengiriman menggunakan jalur darat dengan kereta api, trek, maupun bus serta jalur laut menggunakan kapal angkutan. Hal ini mengakibatkan adanya anggaran biaya tersendiri untuk mengirim pesanan dari para pembeli. Anggaran biaya untuk mendistribusikan barang dengan jarak tempuh yang jauh tentunya membutuhkan

biaya yang cukup besar. Misalnya dalam jasa ekspedisi pengiriman barang mematok biaya pengiriman dengan melihat jarak tujuan penerima serta berat barang yang akan dikirim. Besarnya biaya pengiriman menjadi kendala tersendiri bagi para pengusaha. Seperti yang disampaikan oleh Ra (40), Ha (50), Fa (30), dan Wa (37).

“Nah ini saya kan biasanya nerima pesanan jumlahnya besar, kalo pake JNE itu kenanya mahal, kan berat diongkos juga. Apalagi kalo ngirim barang kayak gitu kan dilihat jauhnya sama berat barangnya.” (Ra, 40)

“Saya pernah pake JNE dan sejenisnya itu, tapi ya gak bisa diandalkan ketika dapat pesenan banyak dan ukurannya besar-besar, kan kalo tetep maksa pake itu (JNE) rugi, mahal biayanya. Jadi kalo pake jasa pengiriman seperti itu tergantung nanti dapat pesenannya gimana, jumlah sama ukuran barang.” (Ha, 50)

“Kan ini jarak ngirimnya cukup jauh misalnya Bali, Jakarta, Jogja jadi mesti harus ada persiapan dana untuk ngirim dan itu gak sedikit. Kan kayak JNE dan lain-lain itu kan hargane juga ngelihat jarak sama berat barang, nah kita jarak aja wes jauh belum lagi berat e cor kuningan yang lebih dari sekilo. Saya aja pernah kena Rp 750.000 gara-gara e memang mendadak dan waktu itu lagi ada masalah. Untungnya kok ya satu patung, lek banyak kan rugi saya.” (Fa, 30)

“...mahal Mbak. jadi harus siap-siap uang sendiri kalo mau ngirim barang, jaga-jaga misal si pembeli gak mau nanggung biaya ngirim. Tapi memang kalo dari saya itu biaya ngirim dari saya sendiri biar nanti ya bisalah diatur-aturlah lewat harga, tapi kan sebelum itu bayarnya gak kontan, baru lunas pas barang sampai. Ya itu masalahnya, makanya kalo mau usaha gini ini harus ada anggarannya sendiri untuk ngirim barang.” (Wa, 37)

“Yang susah itu pas mau ngirim pesenan. Misal kalo ada pesenan yang bentukannya agak besar kan gak mungkin pake JNE an itu. Jadi mau ndak mau harus pake cara lain. Dan pasti lebih murah tapi tetep ae se Mbak meskipun murah misal pake bus dari segi harga tapi ya itungane rugi. Cuma bawa satu hargane sekian, terus untunge sekian ya rugi saya. Makanya masalah ngirim barang ini jadi kayak masalah sendiri buat kita.” (Im, 48)

Meskipun dalam praktiknya penggunaan jasa ekspedisi pengiriman barang diragukan karena keterbatasan modal dalam pengalokasian untuk distribusi

barang, para pengrajin juga tetap mempertimbangkan jasa ekspedisi untuk mengirim barang berdasarkan jumlah dan ukuran kerajinan yang akan didistribusikan. Kendala distribusi kerajinan cor kuningan kepada pembeli merupakan kendala yang dianggap dalam penyelesaiannya sangat urgensi mengingat alokasi modal untuk distribusi lumayan besar.

### **3.2. Strategi Rasional Pengusaha Dalam Mengembangkan Usaha Industri Kerajinan Cor Kuningan**

Dalam proses mengembangkan usaha yang memiliki berbagai kendala, para pengusaha berupaya agar kegiatan usaha bisa berjalan lancar sehingga dapat mencapai keuntungan maksimal dengan asumsi bahwa setiap kendala bisa terselesaikan dengan strategi yang diterapkan. Penggunaan berbagai strategi untuk mengatasi kendala usaha yang dihadapi oleh para pengusaha disesuaikan dengan keputusan pengusaha dalam menerapkan strategi yang cocok untuk skala usaha yang mereka jalankan. Skala usaha juga turut menentukan berhasil tidaknya suatu strategi dalam mengembangkan usaha. Hal tersebut terkait kemampuan pengusaha dalam upaya mengatasi kendala tersebut.

Dalam penjabaran strategi-strategi yang digunakan oleh para pengusaha, peneliti menggunakan teori Ekonomi Rasional dari Samuel L Popkin dimana dalam menjalankan usaha, para pengusaha tidak lepas dari keinginan untuk mendapatkan keuntungan ekonomi yang maksimal. Oleh karena itu, setiap strategi yang digunakan oleh para pengusaha kerajinan cor kuningan dipilih dengan pertimbangan berdasarkan untung dan rugi. Berikut adalah tabel 3.8 kendala usaha yang dihadapi pengusaha di sentra industri kecil cor kuningan Desa Bejjong beserta strategi rasional pengembangan usahanya.

Tabel 3.8. Kendala Usaha Beserta Strategi Rasional Pengusaha Kerajinan Cor Kuningan

No	Kendala Usaha Pengusaha Cor Kuningan	Strategi Rasional Pengembangan Usaha Cor Kuningan
<b>Kendala Produksi</b>		
1	Keterbatasan modal	-Uang <i>Tandon</i>

		-Berhutang pada Bank -Pemanfaatan Jasa Pegadaian
2	Fluktuasi harga bahan baku	-Sistem pembayaran kontan -Sistem pembayaran nitip separo -Pemanfaatan kualitas sekunder bahan baku
3	Sistem pengrajin non kontrak	-Penerepan sistem borongan -Pemberian gaji dengan sistem mingguan -Penyediaan <i>bon-bonan</i> -Penyediaan konsumsi gratis dan musik
<b>Kendala Pemasaran</b>		
5	Sistem pembayaran non tunai	(sama dengan perputaran modal)
6	Musim Sepi	-Mengembangkan motif baru -Mengembangkan akses promosi
7	Jarak Tempuh Distribusi Yang Jauh	-Memanfaatkan bus malam -Menyewa truk -Memanfaatkan jasa ekspedisi pengiriman

Sumber : Data Penelitian (2019)

Dari tabel diatas, dapat diketahui bahwa setiap kendala memiliki strategi yang bervariasi. Namun dari keseluruhan kendala yang telah disebutkan yaitu pada sistem pembayaran non tunai tidak memiliki strategi khusus, hal tersebut karena ketidakmampuan pengusaha dalam mengupayakan penyelesaian kendala tersebut, akan tetapi ketika mereka menghadapi sistem pembayaran tersebut saat modal untuk produksi dalam jumlah yang tidak terlalu besar, mereka menggunakan strategi dalam permodalan, seperti menggunakan uang tandon maupun berhutang pada keluarga.

### 3.2.1. Menggunakan Uang *Tandon*

Uang *tandon* bisa disebut sebagai uang tabungan. Jika keuntungan yang diperoleh lebih dari hasil penjualan, maka dimasukkan ke dalam uang *tandon*. Uang *tandon* dinilai sebagai alternatif yang minim akan resiko karena tidak harus mengajukan jaminan sebagai syarat peminjaman uang. Selain itu, tidak perlu resah dengan adanya bunga yang tinggi serta melalui proses yang rumit. Berdasarkan informasi dari Fa (30) merupakan pengusaha cor kuningan yang memilih uang *tandon* daripada harus ke bank maupun ke pegadaian dalam menghadapi permasalahan keuangan. Selain itu, Im (48), Ha (50) dan Wa (37) yang juga menggunakan uang *tandon* untuk mengantisipasi jika terjadi kendala modal saat proses produksi. Uang *tandon* dinilai lebih efisien karena tidak perlu untuk mengurus berbagai syarat yang harus dilakukan karena merupakan uang kepemilikan pribadi yang dialokasikan untuk berkegiatan usaha yang didapat dari keuntungan produksi.

“Ya saya pake uang *tandon*, jadi uang tandon ini itu asalnya tiap kali ada pelunasan barang yang abis dikirim, saya alokasikan misal buat ngelunasi bahan yang masih belum lunas, terus gaji orang orang, dan tentunya kan sebagian ada yang kita simpan buat keuntungan pribadi, tapi selin itu saya sisihkan buat simpanan usaha. Jadi sewaktu-waktu ada kejadian seperti ini bisa dipake, jadi gak terlalu ganggu keuangan pribadi daripada harus pinjem bank, ribet.”(Fa, 30)

“Pake uang *tandon* sih Mbak biasanya, kan kalo uang tandon itu enak, itu kan punya kita, punya usaha kita jadi kalo sewaktu-waktu digunakan kan gaperlu ijin sana sini, ketika kita ada masalah modal usaha ya pake uang itu, kan memang itu fungsinya untuk itu, jadi ketika lagi ada masalah modal saya pake uang tandon dulu.” (Im, 48)

“Tergantung sih Mbak, kalo pas memang uang simpanan usaha saya lagi bagus, saya pake. Tapi kalo ndak ya, terpaksa saya pinjem atau nggadai. Jadi ini kebetulan saya punya uang tandon, yang didapat dari keuntungan penjualan saya, saya sisihkan berapa persen gitu ya kayak nabung cuma ini gunanya kalo misal nanti ditengah jalan ada masalah, ya namanya orang usaha kan gak ada yang tau nasibnya nanti, gak mungkin untung terus.” (Ha, 50)



“Ya kalo saya punya uang *tandon* yang tujuannya buat sewaktu waktu kalo saya lagi butuh buat usaha, misal buat beli bahan atau nggaji. Beda sama uang pribadi. Seperti misalnya saya mau ngirim barang tapi gak ada biaya, saya ambilkan dari uang simpanan atau tandon itu.” (Wa, 37)

Penggunaan uang *tandon* sangat menguntungkan untuk memaksimalkan usaha sehingga para pengusaha mendapat keuntungan ekonomi. Pengusaha sebagai pelaku ekonomi yang selalu memperhitungkan untung dan rugi menggunakan uang *tandon* yang merupakan milik pribadi untuk kepentingan usaha, maka tidak akan mengalami kekhawatiran bunga yang tinggi ataupun merelakan aset-asetnya untuk dipergunakan sebagai jaminan. Pengusaha memilih keputusan dari berbagai pilihan alternatif strategi yang ada dengan memanfaatkan uang *tandon* sebagai sumber daya keuangan yang dapat dimaksimalkan sebagai pertolongan pertama yang dikhususkan jika pengusaha kerajinan cor kuningan sedang mengalami kesulitan keuangan dan segera membutuhkan modal.

### 3.2.2. Melakukan Kredit Bank

Dalam usaha memperoleh kesempatan untuk mendapatkan modal, para pengusaha memilih untuk melakukan kredit kepada bank. Bank yang dikenal sebagai tempat melakukan peminjaman uang dengan sistem kredit dapat dilakukan dalam jumlah kecil maupun jumlah besar. Bunga yang dikenakan kepada para pengusaha selaku nasabah bank yang bersangkutan harus membayarnya per bulan selama proses pembayaran hutang. Bunga yang ditawarkan bervariasi berdasarkan persyaratan dan peraturan masing-masing bank.

Para nasabah yang melakukan kredit dalam jumlah yang semakin banyak juga memiliki persyaratan yang semakin rumit pula. Untuk mendapatkan persetujuan bank untuk mendapatkan kredit, nasabah harus memenuhi setiap syarat yang diajukan oleh bank. Selain dilihat dari bunga dan jaminan, bank juga melihat rekam jejak keuangan yang dimiliki nasabah, dengan melihat hal tersebut maka bank akan mengetahui sejauh mana nasabah yang meminjam uang bisa membayar pinjaman sesuai aturan yang telah disepakati.

Pada tahun 2008 Ra (40) pernah mengajukan peminjaman uang di Bank BCA selaku istrinya sebagai nasabah pada saat pertama kali beliau meneruskan usaha sang ayah mertua. Jumlah pinjaman yang beliau ajukan sebesar Rp 20.000.000,00 dengan jaminan akta rumahnya yang berada di Desa Kejagan dengan menggunakan layanan BCA KPR Refinancing. Untuk peminjaman kedua, beliau memanfaatkan jenis kredit KUR (Kredit Usaha Rakyat) bank BRI yang memang dikhususkan untuk para pelaku usaha skala kecil yang sedang membutuhkan modal. Jenis peminjaman KUR dengan bunga 9% per tahun atau 0,75% per bulan memiliki keuntungan diantaranya adalah tanpa agunan dan hanya menyerahkan persyaratan berkas seperti fotocoy KTP, KK, surat izin dagang dan lain sebagainya dengan jumlah pinjaman sebesar Rp 30.000.000,00. Di Desa Bejjong beliau menempati rumah mertuanya bersama sang istri karena mertua beliau meninggal dunia pada tahun 2006. Sebelum mertua meninggal, usaha industri cor kuningan sangat maju pesat hingga mendapat omset diatas Rp 100.000.000,00 per bulannya, namun sepeninggal mertua, usaha industri cor kuningan perlahan mulai mengalami pailit atau kebangkrutan. Selain omset menurun, para tenaga kerja mengundurkan diri. Dalam upaya mengatasi permasalahan tersebut, beliau memiliki strategi dalam permodalan untuk menghidupkan kembali usaha industri cor kuningan, maka beliau meminjam bank. Berikut adalah informasi dari Ra (40).

“Ini kan *lungsuran* (warisan) dari mertua Mbak. sewaktu bapak meninggal hampir 12 tahun yang lalu, sekitar tahun 2006 an, usaha ini hampir gulung tikar. soalnya ndak ada yang ngurus, nah pas setelah bapak meninggal, dua tahun pertama yang gantiin adik ipar saya, tapi dia *kewalahaen nangani* (kewalahan mengatasi), dia kan kerja di Surabaya jadi ndak bisa bolak balik pulang. terus ya mau gak mau saya gantiin.”

“Haduh, awal-awal dulu susah. kan ya hampir bangkrut, jadi bingung mau cari modal kemana. akhirnya pinjam uang lah saya ke bank BNI, kebetulan saya nasabah situ. pinjaman *sing* (yang) saya butuh Rp20.000.000, tapi gak semua cair. yang cair cuma Rp 15.000.000 soalnya rumah yang jadi jaminan gak bisa dapat pinjaman yang saya ajukan.”

Lain halnya dengan Wa (37), beliau adalah pengusaha cor kuningan skala sedang yang pernah mengalami masa keterpurukan keuangan. Pada tahun 2012 lalu, beliau mendapatkan musibah kecelakaan motor yang mengakibatkan kelumpuhan sementara pada kaki kanannya sehingga membutuhkan biaya perawatan dan pengobatan yang tidak sedikit. Uang yang seharusnya digunakan dalam perputaran modal usaha digunakan untuk proses penyembuhan kakinya. Upaya dalam meminjam uang kepada keluarga dekat tidak dilakukan karena beliau merasa sungkan karena selama sakit beliau juga meminjam uang ke saudara-saudaranya. Saat itu beliau berencana untuk meminjam uang pada bank saja sebesar Rp 10.000.000 dengan memberikan jaminan akta tanah dan bunga yang beliau tidak mau sebutkan. Bank Mandiri adalah bank yang menjadi tempat beliau meminjam uang untuk mengatasi permodalan yang kurang. Jenis pinjaman yang diambil oleh beliau adalah Mandiri Kredit Mikro yang persyaratannya adalah pelaku usaha yang bisnisnya telah 2 tahun berjalan. Seperti informasi yang telah disampaikan oleh Wa (37) kepada peneliti saat diwawancarai.

“Kalo gak salah tahun duaribu duabelas Juli, saya kena musibah. kecelakaan motor karena hujan deres akhirnya kepleset, yang jadi korban ya kaki saya, sampe kata dokter patah tulang. saya *down* banget Mbak waktu itu. *Wes* (sudah) coba operasi pasang pen di kaki tapi kok gak ada hasilnya, akhirnya pen nya dicopot, kan operasi lagi. terus coba ke alternatif sangkal putung beberapa kali, alhamdulillah akhirnya sembuh.”

“Kalo biaya jangan ditanya Mbak, wes habis banyak. sampe pernah ini usaha saya mau bangkrut karena uangnya dipake buat berobat sana sini, mau pinjem sodara ya *yaapa* (bagaimana) ya, sungkan. *Lha wong* dulu pas sakit sempet pinjem juga, kalo mau pinjem lagi sungkan. akhirnya sebagai jalan keluarnya, saya sama istri memutuskan untuk pinjam bank saja, pake bank mandiri. dengan kesepakatan jaminan akte tanah warisan dari orangtua saya. terus lagi pinjem bank tapi yang ini memang masalahnya dari usaha sendiri jadi pas itu memang sedang butuh uang buat nutupi kerugian, akhirnya pinjem lagi ke Mandiri tapi pake Kredit Mikro.”

Kedua kasus diatas sesuai dengan Teori Rasional yaitu bagaimana seorang pengusaha cor kuningan (pelaku) mengambil keputusan yang bertujuan dalam memperoleh modal usaha (keuntungan) melalui bank sebagai tempat peminjaman

uang untuk usaha dengan memberikan jaminan dan mendapat bunga sebagai pembayaran hutang. Ra (40) dan Wa (37) sama-sama meminjam uang di bank dengan harapan usaha mereka tidak mengalami kebangkrutan. Berhutang pada bank dipilih karena pemenuhan modal bisa terjamin, terdapat waktu dalam proses pengembalian modal ke bank serta memberikan rasa semangat untuk bekerja dengan sungguh-sungguh karena terikat dengan tanggungjawabnya terhadap bank. Bekerja sungguh-sungguh yang dimaksud adalah mengoptimalkan kinerja dalam proses produksi kerajinan berkualitas tinggi agar konsumen merasa puas, dengan begitu akan mendatangkan keuntungan yang maksimal pula.

### 3.2.3. Melakukan Gadai di Pegadaian

Alternatif lain selain uang tandon dan meminjam kepada bank, pengusaha cor kuningan memilih melakukan gadai di pegadaian, hampir sama seperti bank, pegadaian juga menerapkan sistem jaminan seperti akta rumah, akta tanah, dan aset atau surat-surat berharga lainnya dan sistem bunga. Im (48) selaku pengusaha cor kuningan skala sedang mengandalkan jasa pegadaian dalam upaya solusi permasalahan keuangan usahanya.

Im (48) sudah mempercayakan jasa pegadaian sebanyak 2 kali. Pertama, pada tahun 2009 yang pada saat itu anak beliau masuk universitas dan kekurangan biaya dan keuntungan usaha yang diperoleh tidak cukup dalam menutupi kekurangan biaya anaknya. Biaya yang diperlukan saat itu Rp 12.000.000,00 namun beliau mengajukan gadai Rp 15.000.000,00 yang sisanya nanti bisa dikembalikan untuk perputaran modal usaha. Oleh karena itu beliau menggadaikan akte rumah dengan penuh resiko yang pada saat itu pesanan sedang tidak ramai. Kemudian pada waktu berikutnya tahun 2016 lalu, beliau kembali ke pegadaian dengan menggadaikan mobil pribadinya karena ingin mengembangkan usahanya dari yang skala kecil hingga ke tingkat skala sedang atau menengah.

“saya lebih milih *nggadeno* sih Mbak, gak ribet. dari dulu syarat nya ya sama aja. saya sudah 2x ke pegadaian, dulu pas tahun 2009 untuk anak saya *sing mbarep* mau kuliah terus uang nya kurang, jadi saya ambilkan keuntungan penjualan *sing* sebelum *e* tapi kok

*yo sek* kurang. waktu itu saya jaminkan akte rumah tapi *resikone gede* Mbak, soalnya sepi pesenan.”

“anak saya butuhnya 12 juta, tapi saya ngajukan 15 juta, ya sisanya biar buat nambel modal atau keuntungan yang saya pake, biar bisa muter, biar bisa produksi lagi. terus gadaikan lagi, waktu itu mobil pas 2 tahun lalu biar usaha nya makin maju.”

Lain halnya dengan Na (55), beliau menggadaikan sawah sebagai upaya untuk menyediakan modal karena pada tahun 2013 beliau mengalami kendala permodalan terkait dengan kegagalan produksi sehingga merugi sekitar Rp 13.000.000,00. Maka, untuk menyasati hal tersebut, beliau menggadaikan sawah seluas 3 hektar dengan permohonan pencairan sekitar Rp 10.000.000,00.

“...saya pernah nggadai waktu itu sekali Mbak, sawah tiga hektar yang rencananya mau minta sepuluh juta, tapi karena ada masalah jadi yang cair cuma delapan juta. Sebenarnya masih belum nutup kerugian saya waktu itu tapi saya evaluasi lagi mana saja yang sekiranya bisa biayanya dipangkas. Misal beli pasir, nah itu.” (Na, 55)

Na (55) memilih untuk menggadaikan sawahnya untuk dijadikan jaminan agar pencairan dalam pengajuan pinjaman dapat segera terlaksana karena uang tandon yang beliau miliki tidak mencukupi untuk menutup semua kerugian yang beliau alami. Selain itu, Ha (50) juga memilih untuk memanfaatkan jasa pegadaian sebagai upaya untuk menghadapi kendala terkait keterbatasan modal. Beliau memilih untuk menggadaikan tanah milik istri beliau yang berada di Desa Jambuwok dengan permohonan pencairan sekitar Rp 15.000.000,00 untuk menutupi kekurangan modal dalam pembelian bahan baku dan gaji para pengrajin.

“Kalo saya dulu nggadekan tanah punyanya istri saya, di Jambuwok sana. Saya ngajukan sekitar limabelasan juta buat beli bahan sama gaji orang-orang. Nah kalo ada kurang-kurang seperti itu saya gabungkan pake uang tandon sama nggadekan Mbak. Misal kalo uang simpanan saya nggak cukup loh ya.” (Ha, 50)

Berdasarkan informasi yang telah dijelaskan oleh Im (48), Na (55) dan Ha (50) sebagai upaya solusi masalah keuangan mereka, maka bisa dianalisis menggunakan Teori Rasional Popkin sebagai berikut :

“Beranggapan bahwa manusia adalah *homoeconomicus* atau pelaku yang rasional, yang selalu melakukan perhitungan, yang terus menerus memperhitungkan bagaimana ditengah situasi yang ia hadapi, dia dapat meningkatkan kehidupan kesejahteraannya atau paling tidak mempertahankan kehidupan yang tengah dinikmatinya (Ahimsa-Putra, 2003:31).

Dalam hal ini, beliau menerapkan tindakan yang memperhatikan untung-ruginya. Beliau menggadaikan barang berharganya ke pegadaian daripada ke bank karena memperhatikan persyaratan dan prosedur yang mudah dari pegadaian daripada ke bank yang memiliki prosedur lebih rumit disertai bunga yang tinggi.

#### 3.2.4. Berhutang pada Kerabat Dekat

Selain dari ketiga strategi rasional yang digunakan oleh para pengusaha untuk menghadapi kendala keterbatasan modal, mereka juga menggunakan strategi berhutang pada kerabat dekat. Hal ini bertujuan untuk menghindari resiko-resiko tertentu seperti mendapatkan bunga bank, barang jaminan yang terancam lenyap atau disita, serta waktu batas waktu pengembalian modal usaha jika memilih berhutang pada bank atau memanfaatkan jasa pegadaian. Selain itu, untuk mengantisipasi uang tandon yang tidak mencukupi untuk menutupi kekurangan modal, maka mereka memilih berhutang pada kerabat dekat. Seperti yang disampaikan oleh Ha (50) , Na (55) dan Im (48).

“Ya kalau lebih aman nya lagi utang ke sodara se Mbak, ke kerabat. Jadi enak nya itu gak ada bunga e, gak usah ngurus-ngurus surat, terus tenggat waktu bayar bisa dinego, Kan ya lumayan menguntungkan. Misal saya pinjem ke *misanan* saya sepuluh juta, saya janjikan bayar dua minggu lagi tapi saya belum ada uang, enak bisa dinego dibayarnya bulan depan, gak pakai bunga, paling ya kalo pinjem saudara kerabat dekat itu ya sungkan dan gak bisa dijagano untuk tiap butuh harus pinjam, ya buat alternatif sajalah itu.” (Ha, 50)

“Misal saya lagi kena masalah entah itu buat beli bahan atau pun yang lainnya dan butuh modal banyak, saya pinjem ke *misanan*. Kebetulan orangnya luman, dan beliau juga menawarkan bantuan, ya akhirnya saya mau, istilahnya kan dikasi jalan enak kok nolak kan yo saru. Toh ya enak lek pinjem sodara gak usah bingung bunga, gak usah mikir apa, pokoknya enaklah Mbak gak kepikiran macem-macem.” (Na, 55)

“Kalo utang mending utang sodara. Kan ini juga saya belum usaha resmi yang dalam artian belum UD, jadi kalo mau pinjem bank ya agak susah. Tapi saya masih ngandalkan uang tandon dulu, misal gak nutut baru pinjem sodara.” (Im, 48)

Dari keterangan informasi diatas, berhutang pada kerabat dekat lebih menguntungkan karena tidak adanya bunga yang harus ditanggung, tidak ada tenggang waktu yang ditentukan oleh pihak bank maupun pegadaian dan bisa dibayar sewaktu-waktu saat sudah memiliki uang. Hal ini sangat menguntungkan bagi para pengusaha kerajinan cor kuning karena selain minim resiko, berhutang pada kerabat bisa dijadikan alternatif saat sedang dalam posisi terancam perihal keterbatasan modal sehingga para pengusaha merasa aman dalam penggunaan modal yang didapat dari berhutang pada kerabat. Berikut adalah tabel 3.9 strategi rasional para pengusaha kerajinan cor kuning terkait dengan permodalan.

Tabel 3.9. Strategi Rasional Ketersediaan Modal  
Pengusaha Kerajinan Cor Kuningan

No	Nama	Strategi Rasional			
		Menggunakan Uang Tandon	Berhutang pada Bank	Memanfaatkan Jasa Pegadaian	Berhutang pada Kerabat Dekat
1	Ra (40)		✓	✓	
2	Wa (37)	✓	✓		
3	Im (48)	✓		✓	✓
4	Na (55)			✓	✓
5	Fa (30)	✓			
6	Ha (50)	✓		✓	✓

Sumber : Data Penelitian (2019)

Dalam tabel diatas, dapat diketahui bahwa para pengusaha kerajinan cor kuning sebagian besar menggunakan uang tandon dan melakukan gadai dalam menghadapi kendala keterbatasan modal yang masing-masing pengusaha sebanyak 4 orang. Selain itu, berhutang pada kerabat dekat juga dilakukan oleh para pengusaha sebagai bagian dari strategi rasional dan berhutang pada bank, namun dalam strategi rasional berhutang pada bank tidak semua pengusaha bisa

mengaksesnya dengan mudah, karena dalam proses tersebut memiliki berbagai syarat seperti izin usaha dagang dan sebagainya. Dalam strategi rasional tersebut dilakukan oleh Ra (40) dan Wa (37) yang merupakan pengusaha skala besar dan memiliki izin usaha secara resmi. Terkait dengan pengadaan modal, pengusaha melakukan pendekatan keputusan yang dalam hal ini tetap memperhatikan untung dan rugi strategi mana yang lebih menguntungkan.

### 3.2.5. Ketersediaan Bahan Baku

Dalam pembuatan kerajinan cor kuningan, dibutuhkan bahan baku berupa limbah logam yang didapatkan dari pengepul rongsokan. Para pengusaha memiliki langganan sebagai penyuplai bahan baku yang dibutuhkan. Bahan baku yang dibutuhkan oleh para pengusaha terbilang tidak sedikit atau dengan kata lain pembeliannya dengan satuan kuintal. Sehubungan dengan harga bahan baku yang mahal disertai dengan banyaknya kebutuhan bahan baku dalam proses produksi, maka para pengusaha menerapkan strategi dalam sistem pembayaran berupa pembayaran kontan dan nitip *separo*. Keputusan untuk menggunakan strategi tersebut diambil dengan mempertimbangkan berbagai hal dalam kegiatan usaha.

#### 3.2.5.1. Membayar dengan Sistem Nitip *Separo*

Membayar dengan sistem nitip *separo* merupakan sistem yang sudah biasa digunakan para pengusaha cor kuningan, mulai dari skala kecil sampai besar. Nitip *separo* adalah ketika pengusaha mengalami kekurangan modal atau uang muka dari pesanan pembeli atau pelanggan belum mencukupi untuk membeli bahan baku, maka nitip *separo* adalah solusinya. Nitip *separo* dilakukan dengan membayar uang dari harga bahan baku atau kuningan yang akan dibeli separuhnya dulu, kemudian setelah proses distribusi selesai dan pembayaran dengan pembeli atau pelanggan sudah beres, maka dilakukan pelunasan uang bahan baku. Fa (30), Na (55) dan Ha (50) adalah pengusaha kerajinan cor kuningan yang menerapkan sistem ini dalam pembelian bahan baku. Penerapan sistem nitip *separo* ketika modal yang akan digunakan kurang atau tidak sesuai dengan kebutuhan proses produksi selanjutnya. Misalnya, bahan baku yang dibutuhkan 100 kg dan harga per kilo kuningan Rp 58.000,00 maka uang yang harus dibayarkan adalah Rp



5.800.000,00 namun karena menggunakan sistem nitip separo maka uang sementara yang dibayar sebesar Rp 2.900.000,00. Selain itu, sistem nitip *separo* dianggap lebih menguntungkan karena bisa mengalokasikan uang yang sebagian lainnya untuk biaya operasional lain yang lebih diprioritaskan.

“..lebih enakan nitip separo Mbak, kan kita cuma bayar setengahnya, setengahnya lagi dibayar pas barang sudah laku dan kita dapat uangnya. Jadi pas kita nitip separo ini uang sebagiannya kan bisa buat hal lain yang lebih penting” (Fa, 30)

“masalah bahan baku saya ambil dilangganan sekitaran sini saja. orang-orang ada yang kontan ada yang nitip *separo*, terus ada yang kontan. kalo saya pake nitip *separo*, karena kan modal mesti muter, uang yang dipake ya gak semua untuk bahan baku, harus disebar untuk ini itu, ditambah uang muka pembeli gak seberapa, jadi milih pake sistem itu” (Ha, 50).

“..kadang ya kontan, kadang ngredit. Tergantung kebutuhan sih Mbak. kalo pas lagi memang lagi banyak kebutuhannya ngredit atau orang-orang sini ngomonge niti separo. dua-duanya sama-sama ada enak ada nggak nya. Kalo ngredit kan sebagian uangnya bisa untuk kebutuhan lain, gak enak nya ya nanti pas kita dapat pelunasan bayaran pesanan, eh malah buat nutup kekurangannya uang buat bel bahan sebelumnya, kalo kontan enak e kan lek wes dapat pelunasan bayaran kan enak baginya sekian untuk beli ini, sekian lagi untuk apa dan lain sebagainya.” (Na, 55)

### 3.2.5.2. Membayar dengan Sistem Kontan

Sistem kontan adalah sistem pembelian bahan baku dibayar secara kontan atau lunas sesuai total harga yang telah disepakati. Sistem kontan merupakan cara atau strategi bagi pengusaha dalam upaya mendapatkan bahan baku untuk membuat kerajinan pesanan pembeli. Dalam sistem ini, mereka bisa menyesuaikan atau mengalokasikan dana sesuai dengan anggaran dan tidak mengganggu anggaran keuangan dalam hal lain. Selain itu, harga yang didapat akan mendapatkan diskon atau potongan harga dari penyuplai bahan baku. Ra, Im, dan Wa adalah pengusaha yang menerapkan sistem kontan untuk memperoleh bahan baku. Seperti yang dijelaskan oleh Wa (37), Im (48), Ra (40) dan Na (55) keuntungan yang diperoleh menggunakan sistem kontan.

“Kalo kontan enak, jadi gak kepikiran uangnya nanti dikemenakan dan gak ganggu anggaran gitulah Mbak istilah e. Misal butuh e satu kwintal total e lima juta misale, jadi yang kita anggaran ya lima juta itu. Terus ya enak e kontan itu bisa dapat diskon Mbak, misal tadi dari harga lima juta bisa empat setengah e. Gitu.” (Wa, 37)

“Saya kontan Mbak biasanya, lek utang gitu rasane kok ya ndak pas. Malah ganggu lainne, misal saya sudah ngira-ngira untuk beli bahan sekian juta, ya harus saya pake, gak boleh kalo wes dialokasikan malah beli bahan hutang, kan ndak enak. Kalo beli sekalian beres kan kita juga bisa tenang.” (Im, 48)

“Ya kalo saya kontan terus. Selain memang saya ndak enakan sama orangnya (penyedia bahan baku) saya juga mending yang kontan, soalnya memang kalo kontan itu gak enakya diawal tapi enak diakhir yang artinya memang saya mengeluarkan uang dalam jumlah sekian tapi kan memang itu harga yang harusnya saya bayar jadi saya gak merasa rugi, dan dibandingkan dengan kalo ambil yang ngredit itu kan gak enakya di akhir, malah nempui terus terus Mbak, sudah dapat bayaran pesanan barang yang sebelumnya tapi harus bayar bahan yang sebelumnya dipakai.” (Ra, 40)

“...kadang ya kontan, kadang ya utang Mbak. Tergantung kondisi biaya juga, kalo pas lagi ada (uang) ya kontan, tapi kalo lagi memang mepet banget ya utang dulu biasanya, nanti setelah dapat bayaran pelunasan dari barang pesenan baru kita juga lunasi bahan yang tadinya ngambil dulu.” (Na, 55)

Strategi yang diterapkan para pengusaha menggunakan sistem kontan adalah untuk memperoleh keuntungan berupa kesesuaian anggaran dan mendapatkan diskon dari penyuplai bahan baku. Berikut adalah tabel strategi rasional yang digunakan oleh para pengusaha kerajinan cor kuning dalam upaya menyelesaikan kendala fluktuasi harga bahan baku. Berikut adalah tabel 3.10 tentang strategi rasional yang diterapkan oleh pengusaha dalam ketersediaan modal.

Tabel 3.10. Strategi Rasional Ketersediaan Bahan Baku Pengusaha Kerajinan Cor Kuningan

No	Nama Pengusaha	Strategi Rasional	
		Sistem Nitip Separo	Sistem Kontan
1	Ra (40)		✓
2	Wa (37)		✓

3	Im (48)		✓
4	Na (55)	✓	✓
5	Fa (30)	✓	
6	Ha (50)	✓	

Sumber : Data Penelitian (2019)

Dalam tabel diatas, para pengusaha kerajinan cor kuningan yang memilih menggunakan sistem nitip separo untuk mendapatkan bahan baku sebanyak 3 orang yang terdiri dari pengusaha skala kecil yaitu Fa (30) dan Ha (50), dan pengusaha skala sedang Na (48) yang juga menggunakan sistem kontan dalam pembelian bahan baku disamping menggunakan sistem nitip separo. Selain Na, sistem kontan dipilih oleh Ra (40), Wa (37), Im (48) dalam pembelian bahan baku.

Penerapan pembelian bahan baku yang dilakukan oleh para pengusaha seperti pada tabel di atas sesuai dengan Teori Rasional Popkin dengan menggunakan pendekatan keputusan bahwa “mereka membuat pilihan yang mereka percaya bisa memaksimalkan keuntungan yang diharapkan” (Ahimsa-Putra, 2003:31).

Sistem nitip *separo* adalah pilihan yang dipakai oleh para pengusaha saat dirinya kekurangan modal dalam membeli bahan baku kuningan untuk proses produksi daripada harus hutang atau pinjam ke bank atau pegadaian. Selain efisiensi waktu daripada untuk melakukan prosedur peminjaman uang ke bank atau pegadaian, uang separuhnya lagi bisa digunakan untuk keperluan operasional lainnya. Selain itu, dalam pemilihan sistem kontan dengan pertimbangan pengalokasian modal untuk membeli bahan baku tidak terganggu dan mendapat diskon dalam pembelian jumlah besar. Strategi-strategi tersebut dipilih berdasarkan mana yang lebih mendatangkan keuntungan ekonomi maksimal.

### 3.2.6. Upaya Mempertahankan Pengrajin

Sebuah keahlian dibutuhkan dalam pembuatan kerajinan cor kuningan, namun dalam hal ini para pengrajin tidak dikontrak secara formal. Disamping itu, para pengusaha mempekerjakan tetangga mereka sendiri untuk mendapatkan tenaga kerja murah. Maka, dalam upaya untuk mempertahankan pengrajin dengan sistem non kontrak, maka para pengusaha menerapkan berbagai strategi yang bisa

membuat para pengrajin dapat bekerja dengan maksimal. Seperti yang telah disampaikan oleh Ja (53) kepada peneliti mengenai hal tersebut.

“Kalo itu (kontrak) Mbak, ya sebenarnya ada silahkan gak ada ya gak papa. Tapi memang kalo kontrak gitu kan kesannya agak berat kan, ya apalagi orang-orang sini pengennya kerja terus dapet uang dapet gaji. Kalo pake kontrak-kontrak diatas kertas secara hitam putih gitu ya ribet Mbak. Apalagi kan di kontrak kontrak gitu ada aturan-aturan yang mungkin mereka (pengrajin) itu takut kalo ada apa-apa.”

“Oh kalo yang punya usaha, untung e gak keberatan. Kan disini masih apa ya Mbak, masih taraf kecil kalo kontrak-kontrak gitu biasanya untuk perusahaan-perusahaan besar. Tapi mereka si punya usaha sama yang kerja mereka ya ada kesepakatan-kesepakatan kerja, tapi itu ya terserah mereka mau gimana.”

Dalam informasi di atas, para pengusaha tidak menerapkan sistem kontrak secara formal. Hal ini disebabkan karena orientasi para pengrajin hanya kerja dan mendapatkan gaji. Mereka merasa takut kalau memakai kontrak secara formal tidak bisa melakukan kerja dengan baik dan melanggar aturan-aturan atau ketentuan kerja dalam kontrak. Strategi yang digunakan oleh para pengusaha bermacam-macam, dimulai dengan 1) Penerapan sistem gaji, 2) Membuat pengusaha bisa nyaman dalam bekerja, serta 3) Membantu masalah-masalah keuangan yang dialami oleh para pengrajin.

### **3.2.6.1. Menerapkan Sistem Borongan**

Borongan merupakan jenis tenaga kerja yang mengerjakan garapan di rumah. Hal ini dilakukan ketika pengusaha tidak menyanggupi untuk menambah pengrajin sehingga menerapkan sistem borongan kepada orang lain namun tetap dianggap sebagai pengrajin yang dipekerjakan, hanya saja borongan ditargetkan dalam besaran jumlah produk yang akan dibuat. Seperti yang dilakukan oleh Wa (37) dan Ra (40) untuk efisiensi waktu dan ongkos produksi.

“...disini nerapkan sistem harian dan borongan juga, nah bedanya itu disini kalo harian sistemnya itu hitungannya harian tapi upah atau gajinya diberi mingguan pas hari Sabtu. tapi diluar itu ada pengrajin borongan, dia ngerjain di rumah, jadi mereka nerima bahan baku dari kita, mereka yang *nggarap* (mengerjakan), kita

terima beres. jadi kita *mbayar e* (bayarnya) berapa buah yang bisa mereka produksi. jadi pas ada pesanan dalam jumlah besar kan enak, jadi hemat waktu dan hemat dalam biaya operasioanalnya seperti nambah pengrajin harian, beli ini itu.” (Wa, 37)

“Ya kalo ada pesenan banyak dan saya gak bisa ngatasi, ya pake borongan Mbak, jadi itu bahannya dari kita, cetakannya dari kita, terus kita targetkan misal harus jadi dua minggu lagi atau duapuluh hari misalnya, ya harus sesuai target. Dan bayarannya gak sehari itungannya, jadi berapa jumlah yang bisa dibuat dan tuntas itu yang dihitung. Terus saya kasi harga berapa.” (Ra, 40)

Sesuai dengan pemikiran Ahimsa Putra dalam menjabarkan Teori Rasional dari Popkin (1986) yaitu “sistem borongan dianggap lebih menguntungkan pihak pemberi kerja karena dapat menekan ongkos produksi dan hubungan antara pemberi kerja dengan pekerjanya berlangsung secara sistematis.” (Ahimsa-Putra, 2003:131)

### **3.2.6.2. Memberikan Gaji dengan Sistem Mingguan**

Para pengusaha cor kuningan menerapkan pemberian gaji kepada masing-masing karyawannya dengan hitungan harian yang diberikan dengan sistem mingguan. Usaha industri cor kuningan yang dalam satu kali produksi memakan waktu tidak cukup satu hari ini, membuat perhitungan gaji yang diakumulasi dalam satu minggu dan diberikan pada hari Sabtu. Keseluruhan informan yang diwawancarai oleh peneliti menerapkan sistem pemberian gaji seperti ini. Para tenaga kerja tidak mau dengan sistem gaji bulanan, karena kebutuhan mereka setiap hari juga menjadi tuntutan untuk segera dipenuhi seperti kebutuhan sembako dan lainnya yang tidak bisa ditunda dalam pemenuhannya. Selain itu, masyarakat sulit dalam menabung, tabungan mereka bersifat konvensional atau disimpan sendiri di celengan atau sekedar diletakkan di lemari karena sebagian besar dari para tenaga kerja tidak memiliki akun bank yang tercatat sebagai nasabah. Misalnya dalam usaha industri Im (48) yang memberikan gaji Rp 65.000,00/ hari maka dalam satu minggu (hari) para tenaga kerja menerima gaji sebesar Rp 390.000,00 per orang, dengan demikian beliau mengeluarkan biaya untuk gaji tenaga kerja sebesar Rp 4.680.000,00. Hal ini diluar hitungan jika

tenaga kerja tidak masuk kerja karena pekerjaannya sudah selesai dan memilih bekerja di tempat lain, maka nominal biaya yang dikeluarkan Im (48) akan berkurang. Seperti apa yang telah disampaikan oleh Im dan tenaga kerjanya yang bernama De (32) :

“Tenaga kerja saya ada duabelas orang, kalo ngasih gaji tiap hari kan *torok* juga Mbak, soale ini juga usaha kerajinan yang gak tiap hari dapat pemasukan. Jadi untuk gaji orang-orang tetap dihitung harian tapi diberikan pas Sabtu, akhir minggu. Soalnya mereka gak mau Mbak dihitung mingguan apalagi bulanan. Untuk jalan keluar e ya sepakat hitungan harian, ya benderan Mbak saya yo seneng lek ngunu, kan saya seneng jadi tiap bulan gak perlu ngeluarkan banyak uang untuk gaji tenaga kerja”(Im, 48).

“Saya lebih seneng kalo hitungan *e* mingguan se Mbak. dulu pengen harian tapi ya namanya bikin cor, kan yang punya gak tiap hari ada uang jadi mingguan ae gapapa, asal jangan bulanan. soalnya *selak kegawe* (keburu dipakai) beli keperluan rumah, ya masak ya gitulah pokoknya. terus kalo bulanan *koyok ngenteni ne suwe* (kayak nunggunya lama), dan lek mingguan iso ditabung Mbak, dicelengi”(De, 32).

Selain Im (48), juga ada Na (55), Ra (40), dan Wa (37) yang menerapkan sistem pemberian gaji dalam jangka waktu satu minggu, dengan alasan selain dengan efisiensi waktu pemberian gaji, alokasi biaya untuk gaji pengrajin, juga dengan alasan melayani permintaan dari pengrajin sendiri.

“Jadi kan mereka (pengrajin) maunya itu digaji tiap minggu biar sama kayak yang lainnya. Ditambah lagi kan memang kebutuhan mereka sehari-hari kan mendesak kayak beli sembako, buat makan. Jadi ya mereka maunya tiap minggu aja. Kalo setiap hari gaji ya capek juga, berat di biaya. Kalo tiap minggu setidaknya bisa mengimbangi dengan pemasukan kita sebagai yang punya usaha, kan kita produksi paling tidak ya dua minggu sekali, ya gitu terus lah Mbak, muter, produksi terus dapet pemasukan, nggaji tenaga kerja.” (Na, 48)

“Ya memang sudah seperti itu, kebanyakan dari kita kayak gitu memberikan gaji tiap minggu. Kalo saya sendiri enakya pas dapat pelunasan dari pembayaran barang ya langsung dibagi, untuk beli ini ini, untuk keperluan itu dan lain-lain, misal kayak ngasih gaji. Dan sebelumnya memang kita sepakat kalo gajinya dikasi pas hari Sabtu dan itungannya pun harian.” (Ra, 40)

“Saya biasa ngasihkin nya itu tiap Sabtu kalo gak Jumat, lebih enak ngasihkin mingguan daripada harian Mbak. Soalnya kan kalo diitung-itung lebih murah kalo kita ngasihkin mingguan, dalam artian kalo kita ngasih gaji per hari ya hari itu juga kita habiskan banyak biaya untuk gaji, kan bisa dialokasikan misal beli Bahan atau keperluan lain, nah kalo mingguan kan kita bisa pake biaya gaji dari pelunasan barang.” (Wa, 37)

Berdasarkan informasi diatas, pengusaha cor kuningan menerapkan sistem pemberian gaji mingguan yang secara teori rasional menguntungkan karena tidak harus mengeluarkan uang dalam jumlah besar setiap bulan untuk menggaji tenaga kerja.

### 3.2.6.3. Memberikan *Bon-Bonan*

*Bon-bonan* adalah mengambil sebagian jumlah gaji yang diterima sebelum hari gajian tiba yang digunakan untuk keperluan mendesak. Dalam upaya membantu tenaga kerja dalam menghadapi permasalahan keuangan, maka pengusaha cor kuningan menerapkan sistem pemberian *bon-bonan* sebagai salah satu upaya agar para tenaga kerja betah dan maksimal dalam bekerja. Pemberian *bon-bonan* juga memperhatikan kemampuan pengusaha dalam memberikan jumlah *bon-bonan* kepada para pengusaha yang membutuhkan. Hal ini juga dipengaruhi oleh uang pribadi maupun uang *tandon* yang dimiliki oleh pengusaha terbatas dan juga kesesuaian dengan gaji yang diperoleh pengusaha. Pengusaha yang menerapkan sistem ini adalah Wa (37), Im (48), dan Ra (40)

“...masalah gaji kita hitungannya harian, dikasi pas hari Sabtu. Tapi kita juga ada bon-bonan yang bisa diambil hari Senin saja. Kenapa kok hari senin karena untuk membatasi para tenaga kerja yang mendadak ngebon. Ngebon ini kan maksudnya untuk membantu, menolong mereka, ya harapannya biar mereka bisa maksimal kerjanya, bisa bagus. kalo kita sama tenaga kerja hubungannya bagus kan pasti kedepannya bagus.” (Wa, 34)

“Biasanya saya kasi ngebon mereka, kan misal yang namanya musibah gak ada yang tau. Jadi dulu pernah ada orang saya yang anaknya sakit, opname ke Sakinah (Rumah Sakit) nah dia mau utang ke saya, saya bilang gak usah utang, anggep ae ngebon.

Saya gitukan. Terus lagi, misal ada yang mau ngebon buat beli kebutuhan rumah ya saya kasih. Biasanya saya ambil dari uang saya sendiri atau uang tandon.” (Im, 48)

“..untuk bon-bonan sendiri ada waktu nya pas hari sabtu, biasanya orang-orang ngebon pas sabtu akhir bulan, banyak iku Mbak. Cuma ya saya batasi berapa yang bisa saya bon kan. Saya harap sih dengan adanya bon-bonan seperti ini bisa membantu mereka yang lagi susah atau memang butuh, terus ya enak nya di saya kan jadi kayak nyicil gaji gitulo, jadi pas waktu gajian gak terlalu banyak anggaran yang saya keluarkan dan juga besarnya ngebon itu kita sesuaikan sama gaji yang diterima.” (Ra, 34)

Dalam kaitannya dengan Teori Rasional Popkin, maka pengusaha mengambil keuntungan dalam hal ini berupa memberikan kenyamanan kepada para tenaga kerjanya agar bekerja secara maksimal tanpa harus mengeluarkan biaya, karena tenaga kerja yang mengambil bon-bonan berarti memotong gaji dari senilai gaji yang akan diberikan.

#### **3.2.6.4. Membuat Tempat Kerja Yang Nyaman**

Strategi lain dalam ketenagakerjaan adalah membuat tempat kerja yang nyaman bagi para pengrajin. Hal ini berupa memberikan konsumsi gratis kepada para tenaga kerja dan menyalakan musik. Tidak jauh beda dengan pemberian *bon-bonan*, tujuan pemberian konsumsi agar para tenaga kerja betah, produktivitas tenaga kerja maksimal, merasa nyaman dalam bekerja, dan juga adanya rasa kemanusiaan. Konsumsi yang diberikan adalah makanan ringan berupa gorengan, kopi, air putih, namun secara berkala para pengusaha cor kuning memberikan rokok kepada tenaga kerja laki-lakinya. Pengusaha yang menerapkan pemberian konsumsi gratis adalah Ra (40) dan Im (48).

“Kadang dari saya itu ngasih gorengan, kopi, air minum di teko, dan kadang ya ngasih rokok sebungkus-dua bungkus, kadang ya tiga bungkus buat yang laki. Tiap hari untuk konsumsi ya cuma habis 10-15 ribu, kan gorengan murah. Kalo kopi gulanya kan dari kita ya gak dihitung lah berapa. Cuma kalo rokok ya pas ada rejeki lebih saya kasi. Tapi tiap hari saya usahakan ada rokok sebungkus buat dibagi-bagi.” (Ra, 40)



“Kalo saya sendiri nyediakan gorengan, kopi buat yang laki, terus ada teh buat yang perempuan, ya kan kalo gorengan lebih simpel, dan harganya pun murah, terus ya bikin kenyang. Saya biasanya beli pake uang pribadi Mbak, dan kadang ya pake uang yang memang sudah dibuat untuk kebutuhan usaha. Terus selain saya kasih gorengan, juga saya setelkan lagu, musik biar kerjanya semangat, *enjoy*.” (Im, 48)

Selain itu, strategi pemberian konsumsi dan musik gratis juga diterapkan oleh para informan lainnya, yaitu Wa (37), Na (55), Fa (30) dan Ha (50). Seperti informasi yang telah disampaikan oleh mereka berikut ini :

“.. untuk menghindari jenuh, saya kasi musik, lagu-lagu orkesan panturaan, kan itu lagu-lagunya musiknya bikin semangat, terus pas kerja juga saya sediakan gorengan, kopi, es teh, kalo mau minum air putih ya silahkan. Kalo itu selain memang cara saya biar mereka betah, juga alasan manusiawi sih Mbak. Masak ya orang kerja 8 jam an gak dikasi makan.” (Wa, 37)

“...kerja kayak gini kan berat, maksudnya itu butuh ketelitian, butuh ketelatenan, sabar juga. Kalo saya ya yang penting gimana caranya biar orang-orang itu nyantai gitulo pas kerja, saya kasi makan ibarat e buat konsumsi lah, saya sediakan gorengan sama minum jadi gak ada beban, tapi ya nyantai tapi serius. Kalo pikiran santai kan kerja ya enak, bisa rileks.” (Na, 55)

“Nah biasanya saya kasi rokok sama kopi sih Mbak buat yang laki. Nah yang ibu-ibu ini kebetulan kan gak suka kopi apalagi rokok ya saya buat es teh saja. Kalo gorengan saya ngasinya ya kadang-kadang. Biar mereka kerjanya enak, bisa santai gak buru-buru dan yang paling penting bisa betah kerja sama saya, soalnya kan saya *ramut* (rawat).” (Fa, 30)

“Biar betah ya saya *openi* (rawat), kan meskipun mereka kerja sama saya kan gak boleh semena-mena. Ya saya bikin mereka bisa enak kalo kerja, dikasi hiburan biasanya saya *nyetel* (menyalakan) lagu-lagu dangdut, orkesan gitu lah yang penting enak didengar terus saya kasi gorengan biar gak *kaliren* (kelaparan) orang-orang.” (Ha, 50)

Pemberian konsumsi gratis bagi para pengrajin agar tidak mengeluh bahkan protes sehingga meninggalkan pekerjaan mereka dan berpindah ke tempat usaha industri cor kuningan lain mengingat memang tidak ada kontrak kerja tertulis secara formal. Selain itu, dalam pekerjaan mereka membuat cor kuningan

dibutuhkan ketelitian, kesabaran, dan kekreativitasan ditambah lagi dengan jam kerja yang panjang dari pukul 08.00 WIB - 16.00 WIB, maka diperlukan kenyamanan dalam bekerja agar para tenaga kerja tetap semangat dan giat dalam bekerja dengan biaya konsumsi yang tidak lebih dari Rp 25.000,00 per hari. Selain itu juga menyalakan musik berupa lagu-lagu dangdut maupun lagu lainnya melalui *sound system* kecil atau radio agar tenaga kerja tidak jenuh bekerja. Berikut adalah tabel 3.11 strategi rasional yang diterapkan oleh para pengusaha kerajinan cor kuning dalam menghadapi kendala pengrajin atau tenaga kerja yang tidak ada kontrak secara resmi.

Tabel 3.11. Strategi Rasional Upaya Mempertahankan Tenaga Kerja Pengusaha Kerajinan Cor Kuningan

No	Nama Pengusaha	Strategi Rasional			
		Penerapan Sistem Borongan	Pemberian Gaji Sistem Mingguan	Pemberian Bon-Bonan	Pemberian Konsumsi dan Musik Gratis
1	Ra (40)	✓	✓	✓	✓
2	Wa (37)	✓	✓	✓	✓
3	Im (48)		✓	✓	✓
4	Na (55)		✓		✓
5	Fa (30)				✓
6	Ha (50)				✓

Sumber : Data Penelitian (2019)

Dari tabel diatas, berbagai strategi rasional dalam menghadapi kendala pengrajin yang tidak memiliki kontrak kerja membuat para pengusaha harus bisa mengupayakan agar para pengrajin betah bekerja dan tidak berpindah ke tempat lain atau paling tidak mengutamakan terlebih dahulu. Selain itu, dengan adanya pengrajin dengan sistem non kontrak juga mengharuskan para pengusaha

agar tetap memenuhi kebutuhan pesanan kerajinan cor kuningan para pembeli. Maka, terdapat berbagai strategi rasional yang dilakukan oleh para pengusaha yang merupakan informan peneliti, yaitu penerepan sistem borongan yang dilakukan oleh Ra (40) dan Wa (37), mereka adalah pengusaha skala besar yang tentunya juga memiliki pesanan-pesanan dalam jumlah besar pula. Hal ini menyebabkan mereka harus bisa memenuhi target pesanan dalam jangka waktu tertentu. Selain itu, terdapat pemberian konsumsi dan musik gratis bagi para pengrajin agar bisa nyaman dalam bekerja, hal tersebut dilakukan oleh semua pengusaha sebagai salah satu upaya mempertahankan pengrajin.

Strategi-strategi tersebut dipilih berdasarkan keputusan para pengusaha yang dianggap secara rasional mendatangkan keuntungan ekonomi yang maksimal dan tentunya dalam menggunakan sumber daya yang bisa diaksesnya mereka juga tetap memperhitungkan untung dan rugi.

### 3.2.7. Pengembangan Akses Promosi

Strategi promosi merupakan salahsatu strategi dalam menghadapi musim sepi. Musim sepi yang dikaitkan dengan sepi nya pesanan dari para pembeli membuat para pengusaha memanfaatkan waktunya untuk tetap produktif sembari menunggu pesanan yang lebih banyak atau ramai. Hal ini dilakukan agar para pengusaha tetap mendapat keuntungan dengan ajang promosi sehingga semakin banyak yang mengetahui kerajinan cor kuningan memiliki kualitas unggul.

#### 3.2.7.1. Membuat Promosi Via Online (Media Sosial)

Kecanggihan teknologi informasi saat ini membuat segala sesuatu menjadi cepat dan mudah. Kecanggihan ini dimanfaatkan oleh pelaku ekonomi dalam menjalankan kegiatan ekonomi tanpa proses yang rumit. Produsen tidak akan kesulitan dalam memasarkan produknya dan konsumen dengan mudah menemukan barang yang dibutuhkan hanya melalui *gadget* dan koneksi internet. Ra (40) adalah pengusaha yang memanfaatkan kecanggihan teknologi informasi ini. Mereka memasarkan produk hasil cor kuningannya ke media sosial. Media sosial yang merupakan wadah berbasis *online* yang terdapat pengguna dari berbagai daerah dan kalangan. Media sosial yang merambah kini menjadi sarana

pemasaran, khususnya media sosial instagram menjadi nilai tambah dalam mengembangkan usaha secara efektif.

“terkait pemasaran selain memang sudah punya langganan sendiri, juga pake *online* Mbak, pake instagram yang megang anak saya, jadi saya tinggal nerima laporan pembelian. pake sosmed masih baru belum ada satu tahun ini tapi lumayan Mbak, jadi gak ngandalkan dari langganan aja, kan jadinya banyak orang-orang baru yang pesen dan tau produk saya. pake *online* juga murah ongkosnya, cuma foto terus *uploadmek* modal kuota internet.” (Ra, 40)

Bentuk dari strategi pemasaran beliau melalui via online merupakan rasionalitas yang dipakai oleh beliau dalam meningkatkan keuntungan tanpa harus mengeluarkan biaya atau ongkos khusus untuk melakukan pemasaran secara konvensional seperti melalui brosur, baliho maupun sarana pemasaran lainnya yang memakan waktu dan biaya serta tidak pasti dalam efektivitas dan efisiensinya.

### **3.2.7.2. Mengikuti Kegiatan Pameran**

Strategi pemasaran lain yang digunakan oleh para pengusaha cor kuningan adalah mengikuti kegiatan pameran. Pameran yang sering diikuti adalah pameran Jawa Timur Di Surabaya. Pameran ini merupakan pameran yang memamerkan produksi ukm se-Jawa Timur. Pameran ini dihadiri oleh berbagai kalangan mulai pengusaha, pejabat pemerintahan, masyarakat sekitar, bahkan ada yang dari mancanegara. Salah satu yang pernah mengikuti kegiatan pameran adalah Im (48) dan Ra (40), beliau mendaftar ke koperasi ganesha untuk diikuti sertakan dalam kegiatan tersebut.

“Di Desa Bejijong itu cor kuningannya ada yang namanya kita ikutkan pameran, biasanya kita ajak mereka untuk ikut pameran biar orang-orang itu tau kalo di Mojokerto ada cor kuningan yang tidak kalah bagus. Biasanya pameran waktu agenda pameran UKM Jawa Timur.” (Im, 48)

“Nah untuk jaring promosi biar produk kita dikenal banyak orang banyak kalangan kita ikut pameran, biasanya pas bulan-bulan Mei kalo gak salah di Surabaya. Tapi ya gak semua orang ngirim barangnya untuk dipamerkan jadi sistemnya itu perwakilan,

misalkan saya ditunjuk untuk bikin patung sebagus mungkin untuk ditempatkan di pameran, ya saya bikin. Dibantu sama koperasi terkait adanya informasi pameran itu. Atau kadang ya sistem acak, jadi siapa yang mau patungnya dimuat dipameran, ya monggo.” (Ra, 40)

Sejalan dengan apa yang disampaikan oleh Wa (37) yang merupakan ketua koperasi juga mengajak teman-teman sesama pengusaha untuk membuat karya kerajinan cor kuningan terbaik untuk dipamerkan serta Ri (43) selaku Kepala Pemasaran Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Mojokerto.

“Kalo pameran saya biasanya ajak temen-temen biar buat barang yang bagus, terbaik yang pantas dibawa ke pameran. Pameran ini salah satu ajang promosi yang baik, banyak orang-orang yang datang, wes dari pejabat sampe orang biasa semuanya datang.” (Wa, 37)

“Jadi begini Mbak, di Mojokerto ini kan banyak sekali usaha kecil, entah itu di bidang makanan, tekstil maupun kerajinan. Untuk tiap-tiap ukm ini kita bina, misalkan kita beri pelatihan, dana, bantu promosi dan lain sebagainya. Untuk di Desa Bejijong sendiri kita kerjasama sama koperasinya terkait misalnya dana usaha itu. Terus juga kita bantu terkait juga dengan promosi, kita ikutkan pameran di Surabaya. Biasanya pas waktu acara HUT Jatim dan acara-acara lain yang memang ada pameran ukm nya.” (Ri,43)

Strategi mengikuti pameran skala provinsi memberikan kesempatan bagi para pengusaha untuk memperluas promosi agar produknya bisa diketahui banyak orang dan tidak kalah dengan kerajinan cor kuningan dari daerah lain. Dalam upaya mengikuti acara pameran ini bersifat gratis atau tidak dipungut biaya, karena ditangani secara langsung oleh Koperasi Ganesha dan Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Mojokerto. Hal ini dirasa sangat menguntungkan karena tidak mengeluarkan biaya dan pesanan bisa meningkat. Ikut kegiatan pameran merupakan penerapan strategi dalam ekonomi rasional Popkin yang dalam hal ini para pengusaha mengambil keputusan yang menguntungkan bagi dirinya agar usahanya bisa mendapatkan keuntungan berupa memperluas jaringan pemasaran.

### **3.2.7.3. Pembuatan Kartu Nama**

Pembuatan kartu nama oleh para pengusaha dinilai sebagai suatu strategi untuk memperoleh pelanggan. Dengan strategi tersebut, maka pelanggan bisa menghubungi dengan mudah. Kartu nama ini dititipkan ke *artshop*, toko oleh-oleh maupun galeri seni yang ada di Bali atau memberikannya kepada pembeli. Seperti yang dilakukan oleh Ra (40), Ha (50), Na (55), Wa (37) dan Fa (30). Beliau menerapkan pembuatan kartu nama supaya pelanggan atau calon pembeli mudah mengingat beliau saat ingin memesan kerajinan cor kuningan.

“Saya bikin kartu nama Mbak biar orang-orang gampang inget saya, dan gak lari kalo mau pesen cor kuningan dimana. Kan enak ada kartu nama, ada alamat sama nomer HP nya. Kalo ada apa-apa, butuh barang tinggal kontak aja beres.” (Ra, 40)

“Enaknya kalo pake kartu nama itu ya tadi Mbak alasannya, selain itu ya kartu nama kan kecil, bikinnya murah tapi manfaatnya besar, efektif lah Mbak, jad kita gak usah kayak nitip-nitip tetangga buat dicarikan pelanggan, apalagi nunggu informasi dari koperasi. Kalo gini kan enak, kita bisa gerak cepat. Banyak kok Mbak yang bikin kartu nama sekarang.” (Wa, 37)

“Saya bikin kartu nama ini biar enak Mbak kalo misal nanti ada yang menghubungi. Biasanya saya nitip ke koperasi biar kalo ada acara-acara pameran bisa dibawa. (Fa, 30)

“Ya caranya saya bikin kartu nama. Jadi tiap kardusan atau tiap orang yang pesen saya selipin kartu nama, biar orang yang pesen itu inget sama kita. Jadi kita bilang Pak Buk ini kartu nama saya mungkin teman-teman atau sodara Bapak atau Ibu pesen bisa di saya, ya istilahnya gitu lah Mbak.” (Ha, 50)

“Nah biar orang-orang bisa lebih gampang kenal sama usaha saya, saya bikin kartu nama. Jadi misal ada apa-apa pengen pesen patung atau souvenir bisa pesen di saya. Meskipun nyetaknya murah, tapi manfaatnya luar biasa.” (Na, 55)

Pembuatan kartu nama merupakan strategi rasional para pengusaha untuk mempercepat dalam memperoleh pesanan dibandingkan harus memakai cara lama, yaitu meminta bantuan para tetangga untuk mencarikan pelanggan atau menunggu informasi dari koperasi yang cukup lama terkait pemesanan dari calon pembeli. Keputusan ini diambil agar lebih efektif dalam menjalankan usaha, terutama dari segi promosi.

### 3.2.8. Pengembangan Pola Baru

Selain pengembangan akses promosi, para pengusaha kerajinan cor kuningan juga menerapkan strategi untuk mengembangkan pola baru. Strategi ini dilakukan untuk mempengaruhi pola-pola lama agar calon pembeli tertarik dan berminat untuk memesan. Selain itu, pengembangan pola baru diharapkan mampu mempengaruhi kemajuan usaha. Pengembangan pola baru dibuat oleh para pengusaha sendiri dengan menggambar di secarik kertas terlebih dahulu. Biasanya, para pengrajin terinspirasi oleh model atau pola yang sedang kekinian, seperti yang disampaikan oleh Ra (40), Wa (37), Na (55).

“Jadi kan daripada rugi gak ngapa-ngapain, biasanya saya coba-coba bikin bentuk, motif baru. Tujuannya biar yang mau beli ini tidak jenuh, kan ini kebanyakan saya hewan-hewan kayak buaya, nah kita coba bikin yang lebih sangar lagi gitulah Mbak, yang lebih keren. Jadi kita bikin dinosaurus, cuma maaf gak ada ditempat saya, kemarin soalnya sudah diangkut. Terus pola tangan yang kayak orang memberkati, nah itu kan laku keras, tapi saya modif biar kelihatan bagus.” (Ra 40)

“Kalo pas lagi sepi-sepine pesanan ya saya kadang bantu-bantu di sawah atau pas lagi ada inspirasi buat model-model baru yang lagi musimnya, misal sekarang lagi musimnya buat model wayang, ya saya bikin ornamen-ornamen wayang, selain itu ya saya kumpul-kumpul sama teman-teman saling tukar ilmu, banyak sih Mbak, tapi ya memang biasanya saya ya bikin model baru itu tadi.” (Wa, 37)

“Kalo saya sendiri lebih suka buat sket baru, model baru biar ada perkembangannya, masak ya itu itu terus, jadi selain ngandalkan pesanan dari pembeli maunya apa saya kan juga bisa menawarkan sket baru tadi, biar kelihatannya seger gitu Mbak, bagus.” (Na, 55)

Para pengusaha yang sedang “nganggur” karena musim sepi belum ada pesanan yang masuk, mereka menyibukkan diri dengan membuat model baru maupun sket baru pada bentuk atau pola yang lama agar ada pembaruan dalam kerajinan produksinya. Berikut adalah contoh pada gambar 3.1 dengan sket baru milik Ra (40) dan tabel 3.12 tentang strategi rasional pengusaha dalam menghadapi kendala pemasaran.

Gambar 3.1. Kerajinan Cor Kuningan Berbentuk Tangan Yang Sedang Memberkati.



Sumber : Data Penelitian (2019)

Pengembangan pola baru bagi para pengusaha kerajinan cor kuningan merupakan pemanfaatan waktu saat musim sepi. Hal ini dilakukan sebagai upaya pembaruan pola maupun motif kerajinan cor kuningan seperti “angin segar” agar para pembeli memiliki minat untuk memesan. Strategi rasional dengan pendekatan keputusan bahwa individu akan memilih keputusan dengan memaksimalkan pemanfaatan sumber daya yang dapat dijangkau yang dalam hal ini adalah memanfaatkan kesempatan untuk membuat pola maupun motif baru sehingga pengusaha kerajinan cor kuningan bersikap mengambil posisi yang menguntungkan bagi dirinya.

Tabel 3.12. Strategi Rasional Pemasaran Pengusaha Kerajinan Cor Kuningan

No	Nama	Strategi Rasional			
		Promosi via Online	Mengikuti Kegiatan Pameran	Pembuatan Kartu Nama	Pengembangan Pola Baru
1	Ra (40)	✓	✓	✓	✓
2	Wa (37)			✓	✓
3	Im (48)		✓		✓
4	Na (55)			✓	✓



5	Fa (30)			✓	✓
6	Ha (50)			✓	✓

Sumber : Data Penelitian (2019)

Dari tabel yang tertera diatas, dapat diketahui bahwa pengusaha cor kuningan yang memilih strategi rasional dalam menghadapi kendala pemasaran paling banyak adalah pengembangan pola baru. Strategi ini dilakukan ketika pengusaha kerajinan cor kuningan menghadapi musim sepi atau pesanan kerajinan berkurang bahkan tidak ada pesanan sama sekali. Selanjutnya, sebagian besar pengusaha yang menjadi informan peneliti juga membuat kartu nama untuk mengembangkan promosi agar mudah dikenal dan dihubungi. Dalam promosi via online atau media sosial hanya 3 informan yang melakukannya, hal tersebut juga dipengaruhi oleh adanya kegaptekan atau gagap teknologi, dan yang terakhir terkait dengan keikutsertaan dalam pameran, hanya ada 2 pengusaha yang mendapatkan kesempatan. Hal ini dipengaruhi oleh peraturan dari koperasi bahwa yang ikut hanya perwakilan saja untuk membawa nama sentra industri kecil cor kuningan ke masyarakat luas.

Strategi dalam menghadapi musim sepi yang digunakan sebagai upaya untuk meningkatkan akses promosi dan memperbarui kualitas produk kerajinan dipilih para pengusaha guna tetap memperoleh keuntungan maksimal seperti perluasan pemasaran. Namun, dalam menjalankan kegiatan tersebut mereka tetap terus memperhitungkan untung dan rugi dan tetap memperhatikan akses sumber-sumber daya yang bisa mereka akses, kemudian memilih keputusan berupa strategi mana yang paling rasional (menguntungkan).

### 3.2.9. Proses Pengiriman Menggunakan Kendaraan

Proses distribusi menggunakan kendaraan mengingat bahwa jangkauan akses lokasi distribusi memiliki jarak tempuh yang jauh atau lebih dari 50 km, misalnya bus malam dan truk. Hal tersebut merupakan cara yang paling mungkin untuk dilakukan karena mengingat jarak tempuh pemesanan yang jauh dan kerajinan cor kuningan yang memiliki massa yang berat. Apalagi jika pesanan kerajinan cor kuningan memiliki bentuk dan tinggi yang bervariasi.

#### 3.2.9.1. Menggunakan Bus Malam

Dalam upaya melakukan pengiriman barang atau distribusi, para pengusaha cor kuningan memanfaatkan bus-bus antar provinsi yang lewat pada sore atau malam hari sekitar pukul 22.00 sampai 03.00 menuju Bali mengingat bahwa lokasi sentra industri cor kuningan berada di pinggir jalan *by pass* atau jalan nasional Jogja-Bali atau jika sulit menemukan bus tersebut bisa naik bus jurusan Surabaya atau Terminal Bungurasih yang kemudian dilanjutkan perjalanan menuju Bali dengan menggunakan bus Kramat Djati, Tiara Mas dan sejenisnya. Alasan pemilihan waktu yang telah disebutkan karena pada jam-jam tersebut bis lebih sepi daripada saat pagi sampai sore hari, selain itu ketika tiba di Bali pagi hari dan si pengantar memiliki waktu yang panjang dalam mengantarkan ke pembeli. Proses pengiriman diantar langsung oleh pengusaha ataupun orang kepercayaan.

Biaya operasional untuk distribusi menggunakan bis malam adalah biaya tiket bus pergi dan pulang sebesar Rp 1.000.000 dan paket yang berisi kerajinan cor kuningan yang dipatok harga bagasi bus sebesar Rp 40.000 per ukuran kardus air mineral gelas, Rp 70.000 per ukuran kardus sedang (ukuran 2 kali diatas kardus air mineral gelas) dan Rp 90.000 per ukuran kardus besar (ukuran 2,5-3 kali ukuran kardus air mineral gelas). Pengusaha yang menerapkan pemanfaatan bus malam adalah Fa (30), Ha (50), Wa (37) dan Im (48)

Sesampainya di Bali sudah ada yang menjemput berupa mobil *pick up* yang disediakan pelanggan yang pesan dalam jumlah banyak, namun jika bukan pelanggan yang dalam hal ini sebagian besar *artshop*. Sistem yang digunakan untuk mengantar barang menggunakan bus malam adalah satu pengiriman satu pelanggan, yang berarti hanya mengirim barang ke satu pelanggan yang memesan.

“jadi kita pake bus malam Mbak buat transport kita untuk ngirim barang ke sana (Bali), terus ada juga yang ngantar. kadang saya kadang juga tenaga kerja yang saya percaya. biasanya pilih jam sebelas atau satu malam untuk keberangkatannya, kan jam-jam segitu sepi, bagasi bus nya muat banyak. selain itu juga karena pertimbangan sampe Bali biar pas pagi jadi enak gak *gupuh* (tergesa-gesa) disana. pas sampe terminal Bali sudah pembeli yang jemput karena sudah langganan. (Fa, 30)

“Tergantung, kalo barang yang dipesen itu cuma satu atau dua patung dan ukuran e sedengan ya bisa pake bis, ya kalo diitung-ditung daripada tidak menjual sama sekali kan lumayan bisa dapat pemasukan. Biasanya kalo dua patung itu dapat sekitar delapan sampe sepuluh juta, terus ongkos bis e gak sampe satu juta, kan lumayan untung. Nah kalo bis kita pakenya yang malam kan sepi, terus rasanya kalo malem itu gak krasa capek, tiba-tiba *wes* (sudah) sampe. Kita nyegat busnya didepan, tapi kalo gak dapet ya ke bungur sek, ke surabaya terus dari surabaya cari bis kramat jati atau tiara mas pokoknya yang ke Bali, kan sampenya nanti ke Gilimanuk nah waktu di Gilimanuk terserah apa lanjt ke terminal Mengwi atau turun saja disitu atau memang sudah ada yang jemput.” (Ha, 50)

“Saya sih gak melulu harus pake trek, misalkan bisa pake bis bisa ya gapapa. Kan enak juga, murah. Ya meskipun agak ribet, harus naik bus oper sana oper sini. Tapi kalo memang itu lebih dimungkan ya istilahnya kenapa tidak. Kalo naik bis malam kita murah, bayar bis nya misalkan habis satu juta setengah itu wes uang trasnport PP sama makan pas disana terus sama biaya lain-lain dan harga barangnya lima juta, kan untung kita. Untungnya tiga juta setengah, terus pembuatan satu patung itu misalnya Cuma satu juta, nah keuntungan bersihnya dua juta lima ratus.”(Wa, 37)

“Misalkan barangnya itu sedikit dan ukuran e juga gak terlalu besar, saya pake bis waktu malem. Sepi dan berangkat malem gak kerasa tau tau wes sampe. Terus ya kalo dihitung lebih murah ya meskipun barang yang dijual gak terlalu banyak, tapi ini kan patung cor kuningan ya tentunya harganya pun ndak murah.”(Im, 48)

Dari informasi diatas, dapat diketahui bahwa para pengusaha kerajinan cor kuningan memakai bus malam sebagai alternatif lain dalam mendistribusikan barang pesanan kepada pembeli. Misalkan pengirimannya ke Bali, mereka naik bis jurusan Bali dan turun di Pelabuhan Gilimanuk kemudian naik bus kota atau memang sudah dijemput oleh pembeli di pelabuhan. Selain itu, bisa juga tetap ikut bus menuju Terminal Mengwi di Bali. Berikut adalah gambar 3.2 yang merupakan contoh patung yang dikirim dengan menggunakan bus malam.

Gambar 3.2. Kerajinan Cor Kuningan Yang Dikirim Menggunakan Bus Malam Seukuran Kardus Air Mineral Gelas (Patung Brawijaya)



Sumber : Data Penelitian (2019)

Berdasarkan apa yang telah disampaikan oleh Fa (30), proses mengirim barang pesanan melalui bus malam telah menerapkan Teori Ekonomi Rasional Popkin yaitu dengan tetap memperhatikan untung dan rugi. Hal tersebut bisa dilihat dari para pengusaha sebagai pelaku ekonomi yang menghemat biaya distribusi dengan membandingkan harga untuk menyewa truk yang sekali jalan harus mengeluarkan biaya sebesar Rp 1.500.000 dan belum termasuk ongkos sopir jauh berbeda dengan memanfaatkan bus malam yang sekali jalan hanya mengeluarkan biaya tidak lebih dari Rp 700.000. Ha (50) yang mendapat keuntungan sekitar Rp 9.000.000 dari penjualan 2 patung menggunakan bus malam. Hal ini dilakukan agar para pengusaha tetap memperoleh pemasukan dengan memaksimalkan sumber daya berupa memanfaatkan bus malam untuk mendistribusikan barang. Pemilihan keputusan penggunaan bus malam sebagai sarana distribusi barang yang hanya membutuhkan alokasi biaya yang hanya sekitar Rp 1.000.000. Dalam memanfaatkan bus malam sebagai strategi untuk mengantar pesanan, maka para pengrajin telah menggunakan pendekatan keputusan bahwa mereka memilih keputusan dengan memaksimalkan pemanfaatan sumber daya yang dapat dijangkau dan diakses seperti bus malam sehingga keuntungan bisa didapatkan.

### 3.2.9.2. Menyewa Truk

Menyewa truk merupakan salah satu bentuk strategi distribusi dalam mengirim pesanan kepada pelanggan. Dalam mengupayakan hal tersebut, pengusaha cor kuningan memiliki relasi sendiri untuk menyewa truk yang sudah langganan. Ra (40), Wa (37), Im (48) dan Na (55) memilih menyewa truk sebagai alternatif sebagai cara distribusi kepada pelanggan.

“Biasanya saya pake truk. truknya temen saya, sudah lama. kan ini saya tiap punya pelanggan Alhamdulillah kalo pesen dalam jumlah besar kalo pake bus *lak yo* (kan ya) gak mungkin kan Mbak, repot juga pasti biaya lebih mahal. kalo pake truk enak e itu cuma bayar sejuta setengah bisa angkut banyak dan kadang juga gak cuma satu pelanggan tok (saja), kadang bisa dua sampe tiga pelanggan sing saya datangi.” (Ra, 40)<sup>1</sup>

“..segitu (Rp 8.000.000) termasuk murah Mbak, kan nanti hasil atau omset penjualan itu lebih dari harga biaya kirim, biasanya kalo untung yang saya dapatkan kisaran limapulu sampe sembilan lima juta per satu kali produksi. kan termasuk murah.” (Ra, 40)<sup>2</sup>

“Ya pake trek karena lebih murah, daripada pake bis ya capek yang dibawa sedikit, belum lagi *mburui* yang nganter barang terus sampe sana nyewa pick up, nah kan repot. kalo pake JNE ya gak mungkin, tambah mahal. Yawes pake trek ae. Saya nyewa ke orang, ya wes langganan lama. Paling sekali berangkat gak sampe dua juta.” (Na, 55)

Para pengusaha menyewa truk kepada teman atau kenalan yang memiliki truk dan sudah langganan. Menyewa truk juga disertai dengan membayar sopir dan satu sampai dua anak buah sopir. Sopir truk sendiri merupakan si pemilik truk sedangkan dua orang merupakan orang kepercayaan pengusaha yang ditugaskan untuk mengantar barang pesanan sekaligus untuk menerima pembayaran pelunasan kerajinan cor kuningan dari pembeli jika tidak bisa via transfer. Berikut adalah patung yang dikirim melalui truk.

“Kalo ada pesanan banyak dan ukuran e besar-besar saya biasanya nyewa trek, kan ya gak mungkin kalo dipaket atau pake bis. Terus kalo pake trek lebih murah rasane. Misal untunge sepuluh juta, sewa trek paling mek dua sampe tiga juta. Kebetulan saya juga punya kenalan, temen saya punya trek. Yawes saya kerjasama sama dia.” (Wa, 37)

“..yang berangkat biasanya saya sama orang kepercayaan saya atau kadang-kadang misal saya berhalangan ikut ya orang yang saya percayai itu berangkat sama pegawe saya yang lain. Pokoknya ya jangan sampe yang berangkat sopir sendirian, kan kasian Mbak. Ya setidaknya ada yang tau masalah penjualan dan sebagainya itu.”  
(Im, 48)

Ukuran kerajinan cor kuningan menjadi pertimbangan sebagai pemilihan strategi rasional distribusi barang. Untuk kerajinan cor kuningan yang berukuran besar misalnya dalam bentuk hewan atau patung yang lebih tinggi atau lebarnya lebih dari satu meter dan dalam jumlah besar, maka strategi rasional yang dianggap cocok adalah menyewa truk untuk mengangkut kerajinan cor kuningan pesana pembeli. Berikut adalah contoh kerajinan cor kuningan yang diangkut dengan truk. Berikut adalah gambar 3.3 yang merupakan contoh ukuran patung yang dikirim menggunakan truk.

Gambar 3.3. Patung Yang Dikirimkan Melalui Truk



Sumber : Data Penelitian (2019)

Sesuai dengan teori ekonomi rasional menurut Popkin adalah bagaimana seseorang mengambil keputusan berdasarkan pertimbangan mengenai hal-hal tertentu, yaitu pertimbangan untung-rugi dan semua hal yang diperhitungkan dan diputuskan didasarkan pada nilai-nilai tertentu untuk memperoleh keuntungan ekonomi yang maksimal. Pemanfaatan dengan memaksimalkan strategi dengan

menggunakan truk untuk mendistribusikan barang dianggap merupakan keputusan yang dapat mendatangkan keuntungan ekonomi secara maksimal. Dalam memaksimalkan keuntungan dan memperhitungkan untung rugi, Ra (40), Wa (37), Im (48) dan Na (55) telah menerapkan strategi rasional dalam proses distribusi menggunakan truk untuk mengangkut barang pesanan ke pelanggan dengan harga yang terhitung murah murah bila dibandingkan dengan keuntungan yang beliau dapatkan. Selain itu, juga memaksimalkan keuntungan karena proses pengiriman tidak hanya ke satu pelanggan saja yang hanya mengeluarkan modal Rp 8.000.000,00 untuk menyewa truk dan Rp 2.000.000,00 untuk biaya operasional lainnya seperti ongkos sopir dan anak buah sopir serta pembelian bahan bakar.

### 3.2.9.3 Memanfaatkan Jasa Ekspedisi Pengiriman Barang

Jasa pengiriman dengan ekspedisi saat ini jumlahnya kian menjamur dari berbagai nama. Mulai dari wahana, jne, j&t, Tiki dan sebagainya menjadi pilihan bagi masyarakat untuk mempercayakan dalam proses pengiriman suatu barang. Tidak terkecuali para pengusaha cor kuning yang turut memanfaatkan adanya kesempatan kemudahan dalam proses distribusi barang mereka. Dalam penggunaan jasa ekspedisi, para pengusaha melihat beberapa kriteria yaitu jumlah barang, berat barang dan ukuran barang yang sesuai dengan syarat dan aturan jasa ekspedisi semakin berat barang dikirim maka semakin besar pula biaya yang harus dibayarkan. Biasanya dalam mendistribusikan barang melalui cara tersebut beratnya bisa mencapai 3-5 kg atau bahkan lebih dengan biaya ongkos kirim Rp 45.000,00 per kg dengan estimasi waktu lima sampai enam hari. Pengguna jasa ekspedisi sebagai salah satu cara dalam mendistribusikan pesanan adalah Wa (37) dan Fa (30).

“Masalah kirim-kirim barang saya pake bus malam Mbak, sama jne. Kalo lewat jne biasanya untuk barang –barang *sing gak sepiro abot, lek abot-abot lak kenek larang* (yang tidak seberapa berat, kalau terlalu berat kena mahal). Jadi untuk barang-barang yang kecil dalam jumlah banyak saya pake jne.” (Wa, 37)<sup>1</sup>

“Kalo yang ini (sambil menunjuk barang) kecil biasanya orang pesen kayak toko oleh-oleh di Bali itu buat gantungan kunci sama

gagang pintu pesennya sekardus yang isinya limapuluh buah itu paling 5 kg mbak gak sampe sebenarnya tapi kan orang jne dibulatkan kalo ngitung kiloan, jadi paling biayanya gak sampe seratus limapuluh ribu per kardus e.”(Wa, 37)<sup>2</sup>

“Ya kalo pas saya dapat pesanan dalam jumlah sedikit dan kecil-kecil bentuknya, misal gantungan kunci atau souvenir gitu kadang saya kirim paket pake JNE. Soalnya biayanya lebih murah apalagi kalo JNE itu kadang kalo tau biayanya gak seberapa mahal, si pembeli ini mau nanggung ongkos kirimnya. Kan ya agak rugi misal harus naik bis. Rugi tenaga, waktu, sama biaya juga.. Jadi kalo memang bisa dikirim paket kenapa tidak.” (Fa, 30)

Berdasarkan penjelasan dari Wa (37) dan Fa (30) yang memilih jasa ekspedisi pengiriman barang untuk mendistribusikan barang pesanan ke pembeli atau pelanggan merupakan usaha untuk memaksimalkan keuntungan. Keuntungan yang diambil adalah tidak membayar jasa pengiriman karena sudah ditanggung pembeli. Sesuai dengan prinsip pengusaha yang dalam mengambil keputusan tetap memperhatikan untung dan rugi, maka dalam hal ini pengusaha juga tidak mengeluarkan biaya maupun tenaga dalam proses pengiriman. Keputusan dalam pemanfaatan sumber daya berupa penggunaan jasa ekspedisi pengiriman barang dipilih pengusaha karena dianggap paling rasional ketika mengirim barang kerajinan berukuran kecil sebagai souvenir. Berikut adalah gambar 3.4 yang merupakan contoh ukuran patung yang dikirim menggunakan jasa ekspedisi pengiriman barang.

Gambar 3.4. Ukuran Patung Yang Dikirim Menggunakan Jasa Ekspedisi Pengiriman Barang





Sumber : Data Penelitian (2019)

Pada proses distribusi para pengusaha memilih strategi pengiriman barang sesuai dengan kemampuan masing-masing yang dianggap efektif dan bisa menekan biaya pengiriman agar tidak terjadi pembengkakan modal. Tiap-tiap strategi juga memiliki alurnya sendiri. Berikut adalah tabel 3.11 tentang strategi rasional yang digunakan oleh para pengusaha kerajinan cor kuningan untuk mendistribusikan barang.

Tabel 3.13. Strategi Rasional Distribusi Pengusaha Kerajinan Cor Kuningan

No	Nama Pengusaha	Strategi Rasional		
		Pemanfaatan Bus Malam	Menyewa Truk	Pemanfaatan Jasa Ekspedisi Pengiriman Barang
1	Ra (40)		✓	
2	Wa (37)	✓	✓	✓
3	Im (48)	✓	✓	
4	Na (55)		✓	
5	Fa (30)	✓		✓
6	Ha (50)	✓		

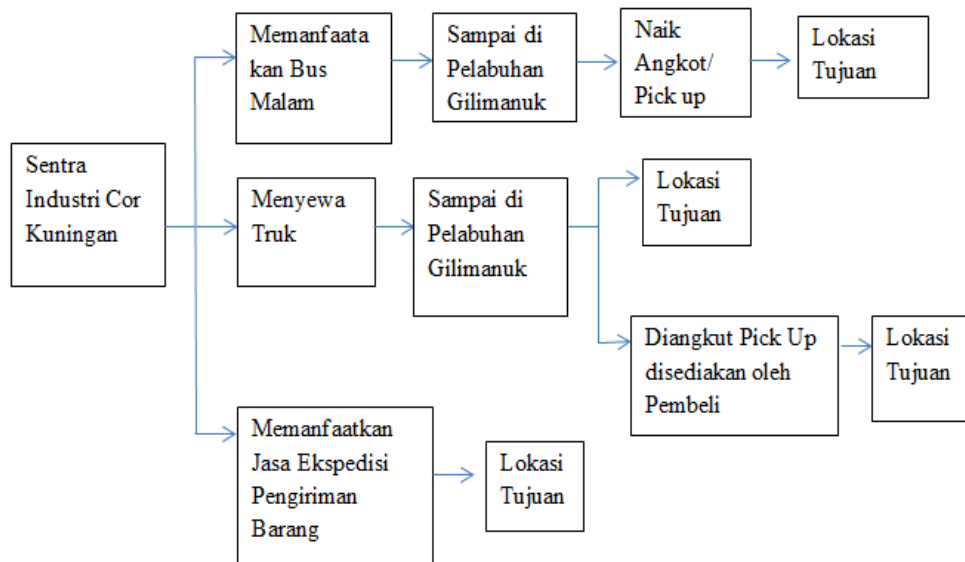
Sumber : Data Penelitian (2019)

Dalam tabel diatas dapat diketahui bahwa strategi rasioanl yang paling banyak digunakan adalah pemanfaatan bus malam dan menyewa truk dengan 4 orang pengusaha yang merupakan informan peneliti menggunakan strategi tersebut yang mencakup pengusaha skala besar, sedang dan kecil. Dalam penggunaan strategi rasional pemanfaatan bus malam, pengusaha skala kecil menggunakan strategi tersebut karena skala produksinya tidak besar dan bisa diatasi dengan mendistribusikan barang melalui bus malam. Selain itu, ada strategi rasional untuk menyewa truk. Strategi ini dilakukan oleh pengusaha skala besar dan sedang karena memiliki akses dan biaya penyewaan, dan terakhir ada strategi rasional

dalam memanfaatkan jasa ekspedisi pengiriman barang. Strategi ini digunakan oleh dua orang pengusaha yang juga merupakan pengusaha kerajinan cor kuningan skala kecil. Mereka menggunakan strategi rasional distribusi barang dengan cara tersebut karena cukup murah dan lebih efisien karena skala produksi yang masih kecil.

Strategi-strategi rasional yang disebutkan diatas juga dipengaruhi oleh kemampuan pengusaha dalam menjalankan strategi yang akan dilakukan dalam menghadapi kendala yang mereka alami. Para pengusaha skala besar memiliki akses dan modal lebih dalam menjalankan tiap strategi rasional yang mereka pilih yang dianggap lebih efektif dan efisien untuk menyelesaikan kendala usaha yang mereka hadapi, hal ini tentu juga berbanding lurus dengan pengusaha skala sedang dan skala kecil yang tidak begitu memiliki akses dan biaya sehingga dalam pemilihan strategi rasional, mereka harus menyesuaikan dengan kemampuan usaha yang mereka miliki terkait dengan akses dan biaya. Berikut merupakan bagan 3.1 tentang alur distribusi kerajinan cor kuningan yang menuju Bali.

Bagan 3.1 Alur Distribusi Kerajinan Cor Kuningan Menuju Bali



Sumber : Data Penelitian (2019)

Dalam bagan diatas merupakan alur distribusi barang menuju Bali. Setiap strategi distribusi yang diambil memiliki alur sendiri yang sesuai. Jika para pengusaha memilih menggunakan bus malam, maka akan berhenti di Pelabuhan Gilimanuk. Kemudian melanjutkan perjalanan menggunakan bus kota, angkot atau pick up yang disediakan oleh pembeli maupun menyewa. Pick up ini sebelumnya sudah langganan dengan pengusaha kerajinan cor kuningan hingga sampai ke lokasi tujuan. Menyewa truk juga ada alur sendiri yang hampir sama dengan menggunakan bus, yaitu menuju Pelabuhan Gilimanuk yang kemudian bisa langsung ke lokasi tujuan atau dioper menggunakan pick up yang telah disediakan oleh pembeli. Sedangkan untuk pendistribusian barang yang memanfaatkan jasa ekspedisi pengiriman barang melalui JNE, J&T maupun yang lainnya proses pengiriman langsung kepada lokasi tujuan atau ke tangan pembeli.

Dari penjelasan-penjelasan strategi di atas, untuk menghadapi berbagai kendala dalam kegiatan usaha, para pengusaha memilih keputusan dari berbagai pilihan strategi untuk meminimalisir dampak kerugian yang disebabkan oleh kendala yang ada. Hal tersebut digunakan sebagai alternatif atau jalan keluar yang sebelumnya para pengusaha juga telah mempertimbangkan berbagai hal seperti tenaga, waktu, bahkan materi (uang) untuk mendapatkan keuntungan secara maksimal. Dalam memutuskan berbagai pilihan strategi yang ada, keputusan para pengusaha berbeda antara satu dengan yang lainnya, hal ini disebabkan karena skala produksi yang dikerjakan, kemampuan dalam menjalankan strategi, serta harapan maupun dampak yang dihasilkan dari strategi yang diterapkan.

### **3.3 Analisis Data Menggunakan Teori Ekonomi Rasional Popkin (1986)**

Dari informasi yang diperoleh, peneliti mengkaji permasalahan yang ada menggunakan teori Ekonomi Rasional dari Popkin (1986). Teori tersebut terdapat empat penjabaran konsep dasar yaitu :

#### **3.3.1 Memaksimalkan Keuntungan**

Dalam menjalankan suatu strategi, para pengusaha memiliki prinsip untuk mencapai keuntungan ekonomi yang maksimal. Dengan demikian, langkah-

langkah yang ditempuh dalam menjalankan usaha diharapkan mampu mendatangkan keuntungan, misalnya dalam menghadapi kendala usaha. Para pengusaha menerapkan strategi yang mampu mengatasi kendala, namun tetap memperoleh untung. Misalnya, pengembangan akses promosi secara *online* melalui media sosial yang dianggap bisa mendatangkan keuntungan maksimal tanpa harus mengeluarkan modal namun bisa memperluas pasar. Selain itu, untuk mengatasi kendala dalam upaya untuk mempertahankan pengrajin yang tidak ada sistem kontrak secara formal, maka para pengusaha menerapkan sistem pengrajin borongan yang dianggap akan mendatagkan keuntungan yang maksimal. Hal tersebut karena para pengusaha tidak mengeluarkan biaya untuk menggaji pengrajin secara normal, namun hanya membayar dengan satuan jumlah kerajinan yang telah dibuat. Memaksimalkan keuntungan tentunya juga didukung dengan adanya meperhitungkan untung dan rugi, pemanfaatan sumber daya yang dapat diakses dengan mudah, serta melakukan pendekatan keputusan strategi mana yang dipilih sesuai kemampuan pengusaha serta kapasitas usaha yang dimiliki agar kendala bisa diatasi dan keuntungan maksimal bisa diraih.

### 3.3.2 Memperhitungkan Untung Dan Rugi

Para pengusaha memperhitungkan untung dan rugi dalam menjalankan usahanya, termasuk saat menghadapi kendala. Kendala-kendala usaha seperti permodalan, fluktuasi harga bahan baku, tenaga kerja dengan sistem non kontrak dan sebagainya diatasi dengan strategi-strategi yang dianggap efektif dan tidak menimbulkan kerugian bagi para pengusaha atau justru mendatangkan keuntungan. Meskipun suatu strategi selalu ada berbagai macam resiko, namun dalam memilih strategi, para pengusaha tetap memperhitungkan untung dan ruginya. Misalnya, pada strategi dengan memberikan konsumsi gratis (gorengan dan kopi) disertai musik pada tempat kerja pengrajin. Hal tersebut dilakukan agar pengrajin bisa nyaman dan maksimal dalam bekerja sehingga diharapkan akan berpengaruh baik dengan hasil kerajinan, maka dengan begitu para pengusaha tidak mengeluarkan modal besar. Selain itu, pemberian gaji dengan sistem mingguan. Pemberian gaji yang dilakukan pada hari Sabtu dengan hitungan harian

akan meminimalisir pengeluaran para pengusaha, sehingga keuntungan bisa maksimal dan dapat dialokasikan ke hal lain yang lebih memiliki urgensi, seperti pembelian bahan-bahan tambahan dalam pembuatan kerajinan cor kuningan atau perawatan peralatan. Perbandingannya adalah jika diberikan dalam per hari maka Rp 50.000,00 x 8 orang = Rp 400.000/ hari, namun jika hitungan mingguan maka yang dikeluarkan Rp 400.000,00 x 6 = Rp 2.400.000,00/minggu untuk menggaji pengrajin. Hal tersebut tentunya dibarengi dengan ketersediaan uang pelunasan kerajinan cor kuningan oleh para pembeli, dengan demikian para pengusaha juga memperhatikan untung dan rugi dalam penerapan strategi untuk mengatasi kendala usaha.

### 3.3.3 Memanfaatkan Sumber Daya Yang Dapat Diakses

Sumber daya yang ada pada industri kerajinan cor kuningan Desa Bejijong yaitu sumber daya modal (uang, bahan baku) dan sumber daya manusia (tenaga kerja/pengrajin). Pemanfaatan sumber daya ini digunakan secara maksimal oleh para pengusaha agar mendapat keuntungan yang besar. Pemilihan strategi yang digunakan dalam menghadapi kendala usaha. Pada sumber daya modal atau dalam hal ini adalah bahan baku, para pengusaha memanfaatkan adanya sistem pembayaran *nitip separo*. Sistem pembayaran tersebut dianggap menguntungkan karena bisa mengambil bahan baku terlebih dahulu, namun pada proses pembayaran dapat dilakukan ketika transaksi pesanan kerajinan cor kuningan dilunasi. Selain itu, untuk sumber daya manusia (pengrajin), para pengusaha memanfaatkan jasa tenaga kerja borongan. Hal tersebut dilakukan untuk mnghemat biaya upah harian maupun proses produksi. Pengrajin borongan dihitung dalam satuan kerajinan yang bisa dibuatnya.

Para pengusaha juga memanfaatkan sarana transportasi yang masing-masing pengusaha bisa mengakses sesuai dengan kemampuan skala usaha. Pengusaha skala besar memanfaatkan truk untuk mengantar pesanan kerajinan cor kuningan karena dianggap bisa memaksimalkan keuntungan dengan muatan yang bisa lebih maksimal. Hal tersebut juga setara dengan biaya penyewaan truk sebesar Rp

5.000.000,00 - Rp 10.000.000,00 dengan keuntungan mencapai Rp 75.000.000 sekali kirim. Pemanfaatan sumber daya yang dapat diakses oleh pengusaha digunakan secara maksimal agar keuntungan pun bisa maksimal pula. Sumber daya tersebut dipilih berdasarkan kemudahan serta keefektifan saat diterapkan

#### 3.3.4 Melakukan Pendekatan Keputusan

Dari berbagai alternatif strategi yang ada, para pengusaha memilih dengan cara memutuskan strategi mana yang lebih cocok diterapkan untuk mengatasi kendala usaha yang mereka hadapi. Pemilihan keputusan didasari atas kemampuan skala dari masing-masing pengusaha yang tentunya mereka juga melihat sejauh mana mereka bisa menerapkan strategi yang akan digunakan. Misalnya, pada kendala permodalan yang terdapat empat strategi yang biasa digunakan oleh para pengusaha kerajinan cor kuning di Desa Bejijong, yakni menggunakan uang tandon, melakukan kredit bank, melakukan gadai, dan berhutang pada kerabat. Pengusaha skala besar yang sudah mengantongi izin dagang biasanya memilih keputusan untuk melakukan kredit bank yang dianggap lebih mudah dalam mendapatkan modal pinjaman dengan jumlah sesuai yang dibutuhkan.

Strategi lain yang juga menggunakan pendekatan keputusan yaitu sistem pembayaran dalam membeli bahan baku, hal tersebut dilakukan karena harga bahan baku yang berfluktuasi. Para pengusaha ada yang memilih untuk *nitip separo* atau kontan tergantung keputusan yang mereka buat guna meminimalisir resiko-resiko kedepannya. Selain itu, dalam menghadapi sistem tenaga kerja yang tidak memiliki kontrak formal, para pengusaha memilih keputusan dengan memberikan bon-bonan kepada para pengrajin. Hal tersebut dilakukan selain alasan kemanusiaan karena membantu saat pengrajin membutuhkan uang secara mendadak, namun juga merupakan upaya untuk mempertahankan pengrajin agar betah bekerja meskipun pemberian bon-bonan ini Pendekatan keputusan selalu diiringi dengan pemikiran jangka pendek maupun jangka panjang pengusaha dengan berbagai pertimbangan agar kerugian bisa terhindarkan sehingga keuntungan dapat dicapai secara maksimal.

**BAB IV**  
**PENUTUP**

**4.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian, pengusaha kerajinan cor kuningan terbagi menjadi tiga kategori, yaitu skala kecil, sedang dan besar. Pembagian skala tersebut sesuai data di lapangan berdasarkan jumlah tenaga kerja, bahan baku, serta omset. Dalam menjalankan usaha, para pengusaha tidak lepas dari kendala sebagai penghambat aktivitas usaha mereka. Kendala-kendala tersebut dialami oleh setiap pengusaha terlepas dari skala usaha yang ada, yaitu 1) keterbatasan modal, 2) fluktuasi harga bahan baku, 3) sistem tenaga kerja non kontrak, 4) musim sepi yang berdampak pada turunnya jumlah pesanan, 5) sistem pembayaran non tunai dan 6) jarak tempuh distribusi yang jauh. Jika modal terbatas maka proses produksi tidak maksimal dan keuntungan pun kurang memuaskan sehingga akan mempengaruhi perputaran modal yang akan digunakan untuk membeli bahan baku, gaji karyawan, maupun biaya operasional lainnya. Dengan demikian, sebagai upaya untuk mengahadpi kendala tersebut para pengusaha memiliki berbagai alternatif pilihan sebagai strategi usaha yang secara rasional berupa keputusan yang dianggap akan memperoleh keuntungan maksimal atau setidaknya tidak menimbulkan kerugian.

Berbagai strategi rasional yang digunakan dalam mengatasi kendala-kendala yang dihadapi oleh para pengusaha diterapkan sesuai dengan kemampuan masing-masing pengusaha, yang dalam hal ini pengusaha dalam skala besar memiliki keleluasaan dalam memperoleh kesempatan strategi rasional mana yang lebih menguntungkan untuk diterapkan dibandingkan dengan pengusaha skala sedang dan kecil. Meski begitu, pengusaha skala sedang maupun kecil juga memiliki berbagai pertimbangan agar bisa mencapai keuntungan ekonomi yang maksimal agar merasa aman dalam menjalankan usaha tanpa harus mengorbankan biaya yang besar. Dari perspektif rasional bahwa 1) pengusaha memaksimalkan keuntungan, dapat dilihat dari strategi yang diambil guna memperoleh keuntungan ekonomi yang maksimal, 2) memperhitungkan untung dan rugi, para pengusaha menerapkan strategi dengan penuh perhitungan beserta resiko-resiko yang ada dibaliknya, 3) pemanfaatan sumber daya yang dapat diakses, tindakan-tindakan yang dilakukan oleh para pengusaha dianggap sebagai sebuah strategi yang menguntungkan, tindakan ini berupa memanfaatkan secara maksimal sumber daya yang bisa diakses dengan mudah sehingga meminimalisir resiko kerugian, 4) pendekatan keputusan, para pengusaha mengambil langkah strategi mana yang lebih tepat dengan mendatangkan hasil atau keuntungan berupa keputusan yang secara rasional tanpa harus mengalami kerugian.

#### **4.2. Saran**

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penelitian ini yang harus diperbaiki. Maka, peneliti merekomendasikan saran-saran sebagai berikut, 1) Kepada pembaca agar tidak hanya sekedar mengetahui strategi dalam penelitian ini, namun bisa diimplementasikan sesuai kondisi dan situasi serta bisa dijadikan pertimbangan dalam membuka usaha. 2) Penelitian ini masih belum komprehensif, karena hanya mengkaji strategi usaha yang diterapkan, diharapkan penelitian selanjutnya bisa mengkaji dengan pendekatan lain secara mendalam. 3) Diharapkan ada penelitian lebih lanjut terkait strategi usaha beserta pengembangannya agar para pengusaha bisa meningkatkan usaha mereka,



terutama dari segi promosi maupun perluasan jangkauan pemasaran. 4) Kepada pemerintah setempat dan dinas-dinas yang terkait agar memberikan solusi terkait dengan era *digital economy* yang saat ini memasuki revolusi industri 4.0 dimana teknologi memiliki pengaruh besar terhadap perkembangan usaha baik dari segi produksi hingga pemasaran.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Ahimsa, Putra, H.S (2003) *Ekonomi Moral, Rasional dan Politik Dalam Usaha Industri Kecil di Jawa*. Yogyakarta: Kepel Press.
- Anoraga, Pandji (2004) *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Anonim (2012) *Situs Candi Gentong Mojokerto*. (<https://situsbudaya.id/sejarah-candi-gentong-mojokerto/> diakses pada 4 Maret 2019 pukul 16.45 WIB).
- Anonim (2018) *Mengintip Kerajinan Cor Kuningan Bejjong Trowulan Mojokerto*. (<https://jurnalmojo.com/2018/02/23/mengintip-kerajinan-cor-kuningan-bejjong-trowulan/> diakses pada 22 Oktober 2018 pukul 16.10 WIB).
- Arrohman, Puji (2014) *Moral Ekonomi Petani Tembakau Mumbulsari Jember*. Skripsi. Jember: Universitas Negeri Jember.
- Damayanti, Irma (2017) *Strategi Rasional Pedagang Pakaian Batik DI ITC Mega Grosir Surabaya*. Skripsi. Surabaya: Universtas Airlangga.
- Dian, Oky (2018) Prasya Online tentang Kampung Majapahit. (<https://prasetya.ub.ac.id/berita/Mahasiswa-FIB-Teliti-Social-Behaviour-Wisata-Budaya-di-Kampung-Majapahit-21468-id.html> diakses pada 4 Maret 2019 pukul 17.10 WIB).
- Endraswara (2006) *Metode, Teori, Teknik, Penelitian Kebudayaan: Ideologi, Epistemologi dan Aplikasi*. Yogyakarta: Pustaka Widyatama.
- Faizah, Ma'rifatul (2016) *Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Eksistensi Industri Kerajinan Kuningan di Desa Bejjong Kecamatan Trowulan*

*Kabupaten Mojokerto. Jurnal Pendidikan Geografi. Vol 3 No 3. hlm 408-415. Universitas Negeri Surabaya.*

Hadi, Devi Chairiza (2018) *Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif Di Yogyakarta (Studi Kasus Hadi Sukirno Leather Work And Handycraft)*". Skripsi. Yogyakarta: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.

Herawati, Isni (2015) *Potret Pengusaha Kerajinan Kuningan di Bejjong Mojokerto. Vol 16. Nomor 3. Yogyakarta: Balai Pelestarian Nilai Budaya*

Insania, Nur Rifa (2011) *Ekonomi Moral Pengrajin: Studi Kasus Pengrajin Bunga Kayu Kota Batu Desa Cilember Kota Bogor. Skripsi. Depok: Universitas Indonesia.*

Kepustakaan Candi Jawa Timur "Candi Brahu" (2010?) Diakses pada 2 Maret 2019 pukul 14.23 WIB. <http://candi.perpusnas.go.id/temples/deskripsi-jawa-timur-candi-brahu>

Khaerunnisa (2015) *Strategi Meningkatkan Kehidupan Sosial Ekonomi Pedagang Ikan Panggang Desa Suradadi Kecamatan Suradadi Kabupaten Tegal. Skripsi. Semarang: Universitas Negeri Semarang.*

Kuncoro, Murodjad (2002) *Usaha Kecil di Indonesia "Profil, Masalah, dan Pemberdayaan. Yogyakarta: Universitas Gajah Mada*

Koentjaraningrat (1990) *Pengantar Ilmu Antropologi. Jakarta: PT.Rineka Cipta.*

Koentjaraningrat (1997) *Metode-Metode Penelitian Masyarakat. Jakarta: PT Gramedia.*

Mustofa, Arif. 2015. *Kerajinan Cor Kuningan Desa Wisata Bejjong. (amazingjawatimur.blogspot.com/2015/03/kerajinan-cor-kuningan-desawista.html?m=1 pada 4 Februari 2019 pukul 13.43 WIB).*

Novianto, Aan (2017) *Analisis Strategi Pengembangan Bisnis (Studi Pada Industri Kerajinan Gerabah Desa Negara Ratu Kecamatan Natar). Skripsi. Lampung: Universitas Lampung.*

Oktarina, Rienna (2014?) *Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Sektor Industri Pengolahan. Bandung: Universitas Widyatama.*

Permadani, Zihan (2018) *Perilaku Adaptif Perajin Cor Kuningan (Studi Deskriptif Di Desa Wisata Bejjong Trowulan Mojokerto. Skripsi. Surabaya: Universitas Airlangga.*

Popkin, Samuel L (1986) *Petani Rasional. Sjahrir Mawi, penerjemah. Jakarta: Yayasan Padamu Negeri*

- Pratama, Nanda (2015) *Strategi Rasional Pengembangan Usaha Kolam Pancing “Lomba” Di Kecamatan Krian Dan Kolam Pancing “Bukan Lomba” Di Kecamatan Sukodono, Kabupaten Sidoarjo*. Skripsi. Surabaya: Universitas Airlangga.
- Profil Desa Bejijong Tahun 2018
- Rahmasari, Iqke Putri (2018) *Strategi Pengusaha Dalam Mengembangkan Usaha Kecil Batik Gajah Mada di Desa Mojosari Kecamatan Kauman Kabupaten Tulungagung*. Skripsi. Surabaya: Universitas Airlangga.
- Setiawan, Achma Hendra (2004) *Dinamika Pembangunan: Fleksibilitas Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah*. Vol 1. No 2. 118-124.
- Situs Candi Gentong (2006) Diakses pada 2 Maret 2019 pukul 15.12 WIB. <https://situsbudaya.id/sejarah-candi-gentong-mojokerto/>.
- Spradley, J.P (2007) *Metode Etnografi*. Yogyakarta: Tiara Wacana.
- Sugiyono (2016) *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Susantiningih, Eni (2015) *Relasi Kerja Antara Juragan Dengan Buruh Di Pabrik Genteng Sokka “Indah” (Studi Kasus Di Desa Pejagoan Kecamatan Pejagoan Kabupaten Kebumen)*. Skripsi. Universi Negeri Semarang: Semarang.
- Susminingsih (2015?) *Kultur Ekonomi Pada Kluster Industri Kecil (Pendekatan Sosiologi terhadap Relasi Ekonomi dan Agama Melalui Strategi: Moral, Rasional dan Modal Sosial*. Pekalongan: Sekolah Agama Islam Tinggi Negeri Pekalongan
- Rozi, Ahmad Fahrur (2018) Institute for Javanese Research (<http://blog.iain-tulungagung.ac.id/pkij/2018/11/14/siti-inggil-atau-lemah-geneng/> diakses pada 4 Maret 2019
- Wahanu, Hendra P. (2012) *Memaknai Peraturan Desa Bejijong “Tentang Perlindungan Hak Cipta Pengrajin”*. Media HKI/Vol IX/No 4.
- Wahyuniarso. (2013). *Strategi Pengembangan Industri Kecil Keripik di Dusun KarangboloDesa Lerep Kabupaten Semarang*. Skripsi. Universitas Negeri Semarang: Semarang
- Waluyo, Fitria (2018) *Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasus Perkampungan Industri Karanganyar Pesawaran)*. Skripsi. Lampung: Universitas Negeri Lampung.
- Widyaningrum, Gita Laras (2010) *Kisah Pengrajin Patung Cor Kuningan di Desa Bejijong Mojokerto*.<https://nationalgeographic.grid.id/read/131268594/>

[kisah-pengrajin-patung cor-kuningan-di-desa-bejjong-mojokerto?page=all](#).  
Diakses pada 2 Maret 2019 pukul 13.43 WIB.

Winarto, Hari. (2010). *Strategi Pemasaran*. (<http://media.neliti.com/publications>.  
diakses pada 22 januari 2019 pukul 13.01 WIB).

LAMPIRAN

Lampiran 1 (Surat Bankesbangpol)

**PEMERINTAH KABUPATEN MOJOKERTO**  
**BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK**  
 Jalan Jenderal A. Yani Nomor 16 Mojokerto Kode Pos 61318 Jawa Timur  
 Telp /Fax. (0321) 321 953  
 Website : <http://bakesbangpol.mojokertokab.go.id>

---

**REKOMENDASI PENELITIAN/SURVEY/KEGIATAN**  
 Nomor : 070/ \A9C /416-206/2018

Dasar : a. Surat dari Dekan Fakultas Ilmu Sosial Ilmu Politik Universitas Airlangga, tanggal 13 Desember 2018 Nomor : 6085/UN3.1.7/PPd/2018, perihal Pengumpulan Data;  
 b. Disposisi Asisten Sekretaris Daerah Kabupaten Mojokerto Bidang Pemerintahan dan Kesejahteraan Rakyat tanggal 20 Desember 2018 Nomor : 072/16598/416-206/2018;  
 c. Pertimbangan dari Kepala Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Mojokerto, tanggal 26 Desember 2018 Nomor : 070/1200/416-114/2018, Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Mojokerto, tanggal 26 Desember 2018 Nomor : 070/2206/416-119/2018 dan Camat Trowulan Kabupaten Mojokerto, 21 Desember 2018 Nomor 070/682/416-312/2018, perihal Ijin Penelitian/Survey/Kegiatan;

Menimbang : Hasil verifikasi Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Mojokerto, berkas persyaratan administrasi telah memenuhi syarat sesuai Peraturan Bupati Mojokerto Nomor 66 Tahun 2012.

Bupati Mojokerto, memberikan rekomendasi kepada :

a. Nama Penanggungjawab : Ika Hanifah Rahmawati  
 b. Alamat Penanggungjawab : Dsn. Wringinlawang RT.002/RW.001 Ds. Jatipasar Kec. Trowulan Kabupaten Mojokerto / 087863263005  
 c. Asal Instansi/Organisasi/Lembaga : Fakultas Ilmu Sosial Ilmu Politik Universitas Airlangga  
 d. Pekerjaan : Mahasiswi  
 e. Kebangsaan : Indonesia


Untuk mengadakan Penelitian/Survey/Kegiatan, dengan :

a. Judul Penelitian/Tema Kegiatan : Strategi Pengembangan Usaha (Studi Deskriptif di Sentra Industri Cor Kuningan Desa Bejjong Kecamatan Trowulan Kabupaten Mojokerto)  
 b. Tujuan Penelitian/Kegiatan : Pengumpulan Data / Penelitian  
 c. Lokasi Penelitian/Kegiatan : DISPERINDAG, Dinas Koperasi dan Usaha Mikro dan Sentra Industri Cor Kuningan di Desa Bejjong Kecamatan Trowulan  
 d. Lama Penelitian/Kegiatan : 2 (dua) Bulan, 31 Desember 2018 s.d 28 Februari 2019  
 e. Bidang Penelitian/Kegiatan : Antropologi Ekonomi dan Industri  
 f. Status Penelitian/Kegiatan : Mandiri  
 g. Jumlah Anggota Peneliti/Kegiatan : -  
 h. Nama Anggota Penelitian/Kegiatan : -

Dengan Ketentuan : Berkewajiban menghormati dan mentaati peraturan dan tata tertib di daerah setempat/lokasi penelitian/survey/kegiatan serta bersedia melaporkan hasil dari penelitian/kegiatan dalam bentuk Hardcopy dan Softcopy kepada Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Mojokerto

Demikian rekomendasi ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Mojokerto, 31 Desember 2018  
 a.n. BUPATI MOJOKERTO  
 KEPALA BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK  
 KABUPATEN MOJOKERTO  
 u.b.  
 Kepala Bidang Kewaspadaan dan Kajian Strategis

  
**AMRULLOH**  
 Kepala Tk. I  
 NIP. 19660417 199503 1 002

**TEMBUSAN :**  
 Yth. 1. Bpk. Wakil Bupati Mojokerto (sebagai Laporan);  
 2. Sdr. Kepala Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kab. Mojokerto;  
 3. Sdr. Kepala DISPERINDAG Kabupaten Mojokerto;  
 4. Sdr. Camat Trowulan Kabupaten Mojokerto;  
 5. Sdr. Kepala Desa Bejjong Kecamatan Trowulan;  
 6. Sdr. Dekan Fakultas Ilmu Sosial Ilmu Politik Universitas Airlangga

## Lampiran 2 (Pedoman Wawancara)

### A. Identitas Informan

Nama :

Alamat:

Usia :

Agama:

Pendidikan :

Pekerjaan :

Skala Usaha :

### B. Pengusaha Kerajinan Cor Kuningan

1. Sejak kapan usaha kerajinan cor kuningan mulai berdiri?
2. Apa yang membuat Anda mendirikan usaha kerajinan cor kuningan?
3. Bagaimana mempelajari teknik pembuatan cor kuningan?
4. Berapa kali produksi dalam satu bulan?
5. Kendala apa saja yang Anda hadapi selama membuka usaha?
6. Berapa omset yang didapat dalam 1 bulan?
7. Berapa pengrajin yang bekerja disini?
8. Berapa biaya yang harus dikeluarkan dalam proses produksi?
9. Apa saja kendala yang Anda hadapi terkait modal?
10. Berapa modal awal yang dibutuhkan?
11. Berapa kali meminjam modal di bank/saudara/jasa pegadaian?
12. Apa saja kendala yang Anda hadapi terkait dengan ketersediaan bahan baku?
13. Darimana bahan baku didapatkan?
14. Bagaimana sistem pembelian bahan baku?
15. Apa saja kendala yang Anda hadapi terkait dengan tenaga kerja?
16. Bagaimana sistem rekrutmen tenaga kerja?
17. Berapa tenaga kerja yang dipekerjakan?
18. Berapa besaran gaji tenaga kerja yang diberikan?
19. Apa saja kendala yang Anda hadapi terkait pemasaran?
20. Apa saja kendala yang Anda hadapi terkait proses distribusi?
21. Apa strategi yang Anda gunakan untuk menghadapi kendala modal?
22. Mengapa Anda menggunakan strategi tersebut?
23. Apa strategi yang Anda gunakan untuk menghadapi kendala ketersediaan bahan baku?
24. Mengapa Anda menggunakan strategi tersebut?
25. Apa strategi yang Anda gunakan untuk menghadapi kendala tenaga kerja?
26. Mengapa Anda menggunakan strategi tersebut?
27. Apa strategi yang Anda gunakan untuk menghadapi kendala pemasaran?
28. Mengapa Anda menggunakan strategi tersebut?
29. Apa strategi yang Anda gunakan untuk menghadapi kendala distribusi?
30. Mengapa Anda menggunakan strategi tersebut?

**C. Kepala Desa Bejjong**

1. Bagaimana sejarah terbentuknya sentra industri kecil kerajinan cor kuningan di Desa Bejjong?
2. Sejak kapan pertama kali industri mulai berdiri?
3. Bagaimana perkembangan industri dari mulai berdiri sampai saat ini?
4. Permasalahan umum apa yang sering dihadapi para pengrajin?
5. Bagaimana peran desa dalam upaya membantu mengembangkan industri kerajinan cor kuningan?
6. Strategi apa yang digunakan agar para pengusaha terhindar dari konflik dengan sesama pengusaha?
7. Siapa pemilik industri kerajinan cor kuninganskala besar?
8. Siapa pemilik industri kerajinan cor kuningan skalasedang?
9. Siapa pemilik industri kerajinan cor kuningan skala kecil?
10. Bagaimana hubungan sosial antar warga yang bermatapencaharian cor kuningan dengan bermatapencaharian lain seperti petani?
11. Bagaimana hubungan sosial antar pengusaha?
12. Apa yang membedakan sentra industri kecil kerajinan cor kuningan dengan industri kerajinan cor kuningan di daerah lain?

**D. Pengrajin (Tenaga Kerja)**

1. Sejak kapan Anda bekerja disini?
2. Dalam tahapan apa pekerjaan yang Anda lakukan?
3. Kendala apa yang dihadapi saat bekerja?
4. Bagaimana mempelajari teknik pembuatan cor kuningan?
5. Berapa besaran gaji yang diterima?
6. Bagaimana sistem pemberian gaji?
7. Apa yang Anda lakukan pada jam istirahat kerja?
8. Apa harapan Anda sebagai seorang pengrajin?

**E. Penyedia Bahan Baku**

1. Sejak kapan Anda bekerja sebagai penyedia bahan baku?
2. Darimana Anda mengambil bahan baku untuk disediakan kepada para pengusaha kerajinan cor kuningan?
3. Berupa apa saja bahan baku yang digunakan dalam pembuatan kerajinan cor kuningan?
4. Berapa harga bahan baku per kilo?
5. Kendala apa yang Anda hadapi selama menjadi penyedia bahan baku?
6. Strategi apa yang Anda terapkan dalam penjualan bahan baku?
7. Berapa pengusaha yang membeli bahan baku kepada Anda?





**Lampiran 3 (Profil Informan)****A. Bapak Rahmat Widiyanto (Pengusaha Kerajinan Cor Kuningan Skala Besar)**

Bapak Rahmat Widiyanto selaku pengusaha skala besar berusia 40 tahun lahir di Tulungagung, 4 Juli 1979 ini merupakan generasi ketiga yang mulai memegang usaha cor kuningan sejak tahun 2008 atau 11 tahun yang lalu. Usaha yang telah berdiri sejak tahun 1972 oleh kakeknya, yang kemudian dilanjutkan oleh ayahnya pada tahun 1990 sampai 2008. Saat pertama kali dipegang oleh Bapak Rahmat, usaha cor kuningan milik ayahnya sudah besar hanya perlu dikembangkan dengan modal awal yang dikeluarkan oleh Pak Rahmat hanya sebesar Rp 7.000.000. Kini usaha yang diberi nama UD. Sumber Rejeki memiliki pengrajin dengan jumlah 21 orang, terdiri dari 16 laki-laki dan 5 perempuan. Berikut adalah tabel 4.1 terkait daftar pengrajin Pak Rahmat Widiyanto

Tabel 4.1 Daftar pengrajin Pak Rahmat Widiyanto

No	Nama	Usia (th)	Jenis Kelamin (L/P)	Lama Bekerja (tahun)	Posisi
1	Suyatmi	52	P	8	<i>Ndalani</i>
2	Ririn	38	P	8	<i>Ndalani</i>
3	Sri Harini	32	P	3	<i>Naceli, Mill</i>
4	Marfuah	34	P	1	<i>Naceli, Mill</i>
5	Milah	34	P	3	<i>Naceli, Mill</i>
6	Agik	27	L	2	<i>Mal</i> (membuat cetakan)
7	Giyatmo	54	L	7	<i>Mal</i> (membuat cetakan)
8	Sukur	51	L	11	<i>Mbungkus</i>
9	Jayadi	43	L	5	<i>Mbungkus</i>
10	Aan	27	L	1	<i>Mbakar</i>
11	Saipul	32	L	3	<i>Mbakar</i>
12	Drajat	38	L	4	<i>Ngecor</i>
13	Maji	45	L	10	<i>Ngecor</i>
14	Ropi'i	50	L	5	<i>Ngecor</i>
15	Tri Handoyo	34	L	6	<i>Mbukaki</i>
16	Faris	26	L	2	<i>Mbukaki</i>
17	Robi	23	L	1	Perbaikan
18	Hendro	36	L	4	Perbaikan
19	Ghilman	29	L	3	Perbaikan
20	Dayat	33	L	6	Borongan
21	Joko Waseso	48	L	8	Borongan

Sumber : Data Penelitian (2019)

Dalam tabel diatas menunjukkan bahwa karyawan yang dipekerjakan oleh Pak Rahmat adalah dari golongan usia produktif segala umur dari usia 20-an sampai 50-an. Namun, dalam tabel posisi yang telah disebutkan diatas tidak selalu dalam satu orang satu pekerjaan atau *one man one job*. Dalam satu kali produksi dibutuhkan waktu 15 hari. Misalnya, Pak Giyatmo ada dalam posisi membuat cetakan, namun jika hari berikutnya proses membuat cetakan sudah selesai maka Pak Giyatmo bisa membantu karyawan lain atau bisa bekerja diluar dengan pemilik usaha cor kuningan yang lain. Para karyawan Pak Rahmat bekerja dari pukul 08.00 WIB sampai 16.00 WIB dengan durasi istirahat satu jam, yaitu mulai pukul 11.30 WIB - 12.30 WIB. Biasanya para karyawan memanfaatkan waktu untuk pulang sholat dzuhur, tidur siang, makan. Ibu-ibu menyiapkan makanan untuk makan siang anak dan suami, dan bapak-bapak terkadang ke warung untuk sekedar merokok dan ngopi.

Pak Rahmat memiliki penyedia bahan baku langganan sejak 7 tahun terakhir atau sejak tahun 2012 dengan sistem pembelian kontan. Satu kali produksi Pak Rahmat membutuhkan 2,5 kwintal atau setara dengan 250 kg limbah logam. Harga bahan baku dari yang awalnya Rp 40.000,00/kg kini mencapai Rp 60.000,00/kg nya. Pak Rahmat awalnya pernah memakai sistem *nitip separo* atau sistem cicil, namun karena terjadi suatu kesalahpahaman keuangan, akhirnya beliau memutuskan untuk membeli bahan baku secara kontan. Dari segi permodalan, Pak Rahmat mendapatkannya dari perputaran modal produksi. Dengan omset Rp100.000.000,00 – Rp 200.000.000,00 dalam satu kali produksi, beliau bisa mendapat keuntungan bersih hingga separuhnya, sisanya untuk modal membeli bahan baku, upah karyawan beserta bonus, ongkos distribusi dan biaya operasional lainnya. Namun, omset sebesar itu tidak setiap bulan Pak Rahmat dapatkan, bisa kurang. Paling kecil beliau pernah hanya mendapat omset sekitar Rp 75.000.000 saja dalam satu kali produksi. Pak Rahmat pernah meminjam uang di Bank sebanyak dua kali, yaitu pada tahun 2008 dengan jaminan sertifikat rumah di Bank BCA senilai Rp 20.000.000 yang digunakan sebagai modal awal untuk melanjutkan usaha mertua. Kemudian, pada tahun 2013 beliau mengajukan Kredit Usaha Rakyat di Bank BRI senilai Rp 30.000.000 yang digunakan sebagai perputaran modal dengan bunga 9% per tahun.

Wilayah pemasaran usaha cor kuningan Pak Rahmat dikirim ke Bali, ke *artshop*, galeri-galeri, toko oleh-oleh, maupun pembelian secara pribadi. Proses jual beli dilakukan via telepon karena memang sudah kenal lama dan langganan, pembeli mengirim uang muka melalui transfer, kemudian memasuki proses produksi, setelah itu proses distribusi yaang cukup rumit dan kurang efisien, setelah semuanya beres sisa pembayaran dilunasi saat barang sampai secara langsung mapun melalui via transfer bank.. Jangkauan pasar yang hanya berada di satu tempat membuat usahanya stagnan tanpa adanya perkembangan signifikan.

#### **B. Bapak Isa Destiwasan atau Wawan (Pengusaha Kerajinan Cor Kuningan Skala Besar)**

Bapak Wawan adalah salah satu pemilik usaha cor kuningan sejak 14 tahun yang lalu, tepatnya pada tahun 2005. Beliau lahir di Mojokerto, 16 Agustus 1982.

Pak Wawan yang sebelumnya bekerja merantau ke Kalimantan kembali ke kampung halaman untuk menekuni usaha ini karena meneruskan usaha orangtua yang berdiri sejak tahun 1970. Pada awalnya, usaha cor kuningan ini hampir bangkrut karena keterbatasan modal. Usaha yang mulai dirintis kembali dengan modal awal Rp 10.000.000,00 yang didapatkan dari menggadaikan tanah ini akhirnya usaha tersebut dapat berkembang. Modal tersebut digunakan untuk membeli bahan baku dan bahan pendukung lainnya seperti pasir, seka, tanah liat dan sebagainya. Selain itu, digunakan untuk menggaji pengrajin dan ongkos kirim pesanan. Pak Wawan berhasil menambah tenaga kerja yang kini total berjumlah 20 orang pengrajin yang terdiri dari 7 orang perempuan dan 13 orang laki-laki. Selain itu, beliau telah meningkatkan omset penjualan menjadi sekitar Rp 60.000.000 – Rp 100.000.000 per bulan. Berikut adalah tabel 4.2 tentang daftar pengrajin yang bekerja di tempat usaha kerajinan cor kuningan Pak Wawan.

Tabel 4.2 Daftar Pengrajin Pak Wawan

No	Nama	Usia (th)	Jenis Kelamin (L/P)	Lama Bekerja (th)	Posisi
1	Suyatmi	52	P	10	<i>Ndalani</i>
2	Rosi	28	P	3	<i>Ndalani</i>
3	Sri Harini	32	P	5	<i>Naceli, Mill</i>
4	Karti	30	P	6	<i>Naceli, Mill</i>
5	Muntamah	53	P	7	<i>Naceli, Mill</i>
6	Ririn	38	P	5	<i>Mal (membuat cetakan)</i>
7	Haris	40	L	5	<i>Mal (membuat cetakan)</i>
8	Agik	27	L	4	<i>Mal (membuat cetakan)</i>
9	Abdul Somad	51	L	11	<i>Mbungkus</i>
10	Dono	51	L	10	<i>Mbungkus</i>
11	Jayadi	43	L	6	<i>Mbungkus</i>
12	Aan	27	L	1	<i>Mbungkus</i>
13	Saipul	32	L	4	<i>Mbakar</i>
14	Tajib	43	L	4	<i>Mbakar</i>
15	Marhono	36	L	8	<i>Mbakar</i>
16	Joko Waseso	48	L	7	<i>Ngecor</i>
17	Dayat	33	L	6	<i>Ngecor</i>
18	Ghilman	29	L	6	<i>Perbaikan</i>
19	Tajib	43	L	7	<i>Perbaikan</i>
20	Taqim	34	L	4	<i>Perbaikan</i>

Sumber : Data Penelitian (2019)

Pak Wawan yang juga merangkap sebagai ketua koperasi GANESHA yaitu koperasi yang menaungi para pemilik usaha industri cor kuningan yang beranggotakan 27 orang sejak tahun 2016. Pada tahun 2012 Pak Wawan mengalami kecelakaan sehingga mengakibatkan kelumpuhan pada kaki kanannya sehingga mengganggu keberlangsungan aktivitas produksi karena harus membiayai perawan dan pengobatan. Setahun kemudian dengan berbagai pengobatan kaki Pak Wawan dinyatakan sembuh. Pada proses pengobatan, Pak Wawan menggunakan uang yang seharusnya untuk modal produksi selanjutnya, untuk menutupi segala kekurangan, beliau mengajukan kredit di Bank Mandiri dengan akta tanah sebagai jaminan sebesar Rp 10.000.000.

Dalam upaya memperoleh bahan baku, Pak Wawan langganan kepada Pak Hari yang merupakan penyedia terbesar yang memasok bahan baku di Desa Bejijong dengan sistem kontan. Selain itu, Pak Wawan juga memiliki langganan di Kecamatan Ngoro sebagai antisipasi jika bahan baku yang tersedia kurang mencukupi untuk proses produksi. Untuk satu kali produksi Pak Wawan membutuhkan bahan baku 2,5 kwintal.

### **C. Bapak Imam Mulyono (Pemilik Usaha Skala Sedang)**

Pada tahun 2010 Pak Imam mulai mengurus usaha industri cor kuningan milik ayahnya yang berdiri sejak tahun 1992. Modal yang beliau keluarkan sekitar Rp 8.000.000. Pak Imam yang pulang merantau pada saat itu mempelajari teknik cor melalui saudara istrinya yang juga membuka usaha yang sama. Pada awal mengurus usaha tersebut, membutuhkan kurang lebih 100 kg yang dibeli dengan harga berkisar Rp 4.000.000, dengan jumlah bahan baku tersebut Pak Imam membuat 5 buah kerajinan patung yang kemudian meminta tolong untuk dijual ke saudaran iparnya ke Bali. Keuntungan pertama yang didapatkan Pak Imam sebesar Rp 12.500.000. Keuntungan tersebut digunakan Pak Imam sebagai perputaran modal dan sisanya ditabung. Dalam perjalanan usaha Pak Imam, beliau mengalami pasang surut yang biasa dialami oleh pengusaha pada umumnya, yaitu masalah keuangan yang berdampak pada perputaran modal. Pada tahun 2009 dan 2016 Pak Imam mengalami kesulitan keuangan yang menyebabkan beliau harus menggadaikan rumah dan mobil pribadinya. Pak Imam yang kini sudah memiliki 8 orang karyawan menamai usaha industrinya dengan nama MAKMUR SEJAHTERA. Pak Imam telah berhasil mengembangkan usahanya dari skala kecil ke skala sedang atau menengah sejak tahun 2010. Berikut adalah tabel 4.3 yaitu daftar pengrajin yang bekerja di tempat usaha Pak Imam.

Tabel 4.3 Daftar Pengrajin Pak Imam

No	Nama	Usia (tahun)	Jenis Kelamin (L/P)	Lama Bekerja (tahun)	Posisi
1	Dewi	52	P	10	<i>Ndalani</i>
2	Rosi	28	P	3	<i>Naceli, Mill</i>
3	Muntamah	53	P	10	<i>Naceli, Mill</i>
4	Khusen	33	L	3	<i>Mal</i> (membuat cetakan)
5	Aan	40	L	5	<i>Mbungkus, Mbakar, Mbukaki</i>
6	Edy	33	L	7	<i>Mbungkus, Mbakar, Mbukaki</i>
7	Marhono	36	L	5	<i>Ngecor</i>
8	Tajib	43	L	10	Perbaikan

Sumber : Data Penelitian (2019)

#### D. Bapak Khoirun Najad (Pengusaha Kerajinan Cor Kuningan Skala Sedang)

Bapak Khoirun Najad atau yang biasa dipanggil Bapak Najad adalah pemilik usaha Kertajaya Bronze ini memulai usaha cor kuningannya pada tahun 1997. Beliau memulai usaha dibidang kerajinan cor kuningan karena ingin mencari pendapatan lain atau pekerjaan sampingan sambil menunggu musim panen tiba. Sebelumnya beliau bekerja sebagai pengrajin, namun ingin mencoba untuk meniti menjadi pengusaha. Seiring waktu usaha cor kuningan milik Pak Najad mulai berkembang. Modal awal yang dikeluarkan oleh Pak Najad sebesar Rp 5.000.000 yang didapatkan dari tabungan hasil panen. Dengan modal tersebut, Pak Najad menggunakannya untuk memulai usaha dengan membeli bahan baku dan bahan tambahan seperti pasir, gas dan malam, membeli peralatan, serta kebutuhan lain yang diperlukan dalam membuat kerajinan cor kuningan. Untuk peralatan berat seperti mesin gerinda, las beliau meminjam ke saudara.

Untuk pembelian bahan baku, Pak Najad langganan ke Pak Hari. Saat ini kebutuhan bahan baku dalam satu kali produksi adalah 2,5 kwintal dengan sistem pembelian nitip separo. Pak Najad memiliki 7 orang pengrajin yang terdiri dari 2 orang perempuan dan 5 orang laki-laki dengan gaji per hari sebesar Rp 60.000,00 sampai Rp 75.000,00 yang diberikan pada setiap hari Sabtu. Berikut adalah tabel 4.4 yaitu daftar pengrajin yang bekerja di tempat usaha Pak Najad.

Tabel 4.4 Daftar Pengrajin Pak Najad

No	Nama	Usia (th)	Jenis Kelamin (L/P)	Lama Bekerja (th)	Posisi
1	Rosi	28	P	10	<i>Ndalani, Naceli, Mill</i>
2	Sulastri	37	P	7	<i>Ndalani, Naceli, Mill</i>
3	Dayat	33	L	5	<i>Mall</i>
4	Taqim	34	L	6	Mbungkus, Mbakar
5	Robi	23	L	6	Mbungkus, Mbakar
6	Hendro	36	L	12	Ngecor
7	Edy	33	L	8	Perbaikan

Sumber : Data Penelitian (2019)

Terkait dengan kendala modal yang ia hadapi dalam kegiatan usaha, beliau pernah menggadaikan sawah dan berhutang pada saudara. Pak Najad yang juga memiliki sawah di desa tersebut harus bisa membagi atau membuat anggaran keuangan antara menggarap sawah dengan kegiatan usaha terutama dalam proses produksi kerajinan cor kuningan. Pak Najad yang pernah mengalami gagal panen, terpaksa mengalokasikan sebagian keuntungan dalam penjualan kerajinan cor kuningan yang didapat untuk menutup kerugian tersebut yang seharusnya digunakan untuk modal produksi selanjutnya. Selain itu, Pada tahun 2012 lalu, Pak Najad pernah mengalami musibah yaitu truk yang sedang mengangkut barang pesanan untuk dikirim menuju Bali kecelakaan di Situbondo. Dari kejadian tersebut, Pak Najad mengalami kerugian hingga Rp 15.000.000.

#### **E. Bapak Faris (Pengusaha Kerajinan Cor Kuningan Skala Kecil)**

Bapak Faris merupakan salah satu pemilik usaha industri berdiri sejak tahun 1982 yang mewarisi usaha kakeknya yang bernama Pak Mi'un. Sebelumnya, Pak Mi'un merupakan karyawan mertua Pak Rahmat yang usahanya diberi nama "SLAMET JAYA" kemudian diserahkan kepada Pak Slamet yang merupakan ayah Bapak Faris. Pak Slamet juga sempat bekerja sebagai karyawan di tempat lain. Usaha yang kembali dirintis sejak tahun 1990 karena sebelumnya ada masalah keluarga sehingga mengalami penurunan omset. Pak Slamet yang kemudian menjual sawah untuk keperluan modal awal usaha yang saat itu membutuhkan modal Rp 7.000.000. Modal awal tersebut digunakan untuk membeli bahan baku, peralatan, dan biaya operasional lainnya. Pada saat itu Pak Slamet hanya bekerja bersama istrinya yaitu Bu Lastri yang juga merupakan mantan karyawan cor kuningan di daerah setempat. Motivasi Pak Slamet untuk keluar bekerja menjadi karyawan adalah selain ingin memiliki usaha sendiri juga

karena gaji yang diterima dianggap tidak cukup untuk investasi dalam jangka waktu yang lama. Awal perkembangan industri Pak Slamet yaitu memasarkan bentuk kerajinan cor kuningan dalam ukuran kecil sekitar 4x6x8cm dan dengan jumlah terbatas, keputusan itu diambil mengingat masih sederhananya alat yang digunakan, bahan baku belum maksimal serta tenaga kerja yang hanya berdua saja. Dalam usaha mencari pelanggan, Pak Slamet meminta temannya untuk dicarikan atau ketika temannya membutuhkan pesanan yang belum sanggup dibuat. Untuk proses pengiriman barang, Pak Slamet mengandalkan temannya untuk dititipkan.

Pada tahun 2009, usaha mulai dipegang Bapak Faris selaku anak sulung Pak Slamet karena Pak Slamet sibuk bekerja di Gresik. Alasan Pak Slamet memberikan usahanya kepada Bapak Faris karena selain sudah sedari kecil diajari seluk beluk mengenai cor kuningan, juga sebagai bentuk pemberian tanggung jawab pekerjaan dalam mengelola usaha keluarga karena Bapak Faris tidak kuliah. Maka, usaha cor kuningan diberikan Bapak Faris oleh ayahnya agar Bapak Faris setelah lulus SMA tidak menganggur dan ada pekerjaan serta penghasilan.

Bapak Faris yang dalam 10 tahun terakhir mengelola usaha keluarga sudah menambah 3 karyawan untuk membantu proses produksi yaitu Pak Mi'an (51), Pak Edy (33) dan Pak Jayadi (43). Selain itu, dengan usia, jiwa muda, serta ilmu yang didapat dari ayahnya, Bapak Faris membuat bentuk kerajinan cor kuningan yang kini diminati pasar dan juga mulai mengirim sendiri pesanan ke pembeli. Omset yang kini didapatkan antara Rp 25.000.000 – Rp 35.000.000 per bulan. Meskipun masih dalam skala kecil, saat ini Bapak Faris mulai merintis agar usahanya bisa maju dalam segi omset, produksi, maupun tenaga kerja.

#### **F. Bapak Hartono (Pengusaha Kerajinan Cor Kuningan Skala Kecil)**

Bapak Hartono yang biasa dipanggil Pak Harto lahir di Mojokerto tahun 1969 ini merupakan salah satu pemilik usaha industri kecil cor kuningan dalam skala kecil. Bapak Hartono yang membuka usaha sendiri pada tahun 2000 ini dimulai saat beliau memutuskan untuk pensiun dini dari pekerjaan beliau di Kantor Kecamatan Trowulan di bidang Administrasi. Alasan beliau karena jenuh dengan pekerjaan sebagai seorang admin yang pergi pagi hari pulang sore hari dan juga ada tanggungjawab untuk mengurus sawah. Oleh sebab itu, Pak Harto mencoba untuk membuka usaha cor kuningan seperti yang telah dilakukan oleh para tetangganya. Sawah milik beliau disewakan dan pada tahun 2013 mulai dipegang sendiri.

Pada awal membuka usaha Pak Harto memiliki modal Rp 6.000.000 yang diambil dari tabungan beliau. Modal tersebut digunakan untuk membeli bahan baku, peralatan, serta keperluan lainnya yang dibutuhkan dalam proses produksi. Pak Harto membuat kerajinan dalam ukuran kecil yang bertujuan sebagai oleh-oleh khas Trowulan. Pak Harto yang sudah lama bekerja di Kecamatan Trowulan tentunya memiliki berbagai relasi. Kerajinan Pak Harto dijual di *artshop* Museum Trowulan dengan harga pada waktu itu sekitar Rp 75.000 – Rp 150.000. Hal tersebut merupakan alternatif Pak Harto karena para tetangganya memasarkan kerajinan sebagian besar ke Bali. Pak Harto yang saat itu masih dalam proses



merintis masih belum berani untuk memasarkan kerajinan dalam jarak jauh karena terkendala biaya untuk pengiriman.

Pada tahun 2010 Pak Harto ditawari oleh Museum Trowulan sebagai *tourguide* (pemandu wisata) tamu dari Yogyakarta yang kebetulan saat itu pemandu wisatayang lama berhalangan hadir. Saat menjadi pemandu wisata, beliau ditawari ikut ke Yogyakarta untuk menjadi pembicara dalam suatu acara seminar. Semakin lama, jam terbang beliau sebagai pemandu wisata semakin tinggi sehingga mengganggu jalannya usaha cor kuningan. Akhirnya, beliau memutuskan untuk menjadikan usaha cor kuningan sebagai pekerjaan sampingan dengan pertimbangan menjadi pemandu wisata yang lebih nyaman dan mengasyikan dengan gaji yang cukup besar dibandingkan dengan mengeluarkan modal setiap minggu untuk membeli bahan baku. Usaha cor kuningan Pak Harto sampai saat ini tetap berjalan meskipun tetap dalam skala kecil dengan mempekerjakan 2 orang karyawannya, yaitu Pak Edy (33) dan Pak Tajib (43). Omset yang ditargetkan oleh beliau tidak terlalu tinggi yaitu sekitar Rp 10.000.000 – Rp 20.000.000 saja.

**Lampiran 4 (Transkrip Wawancara)**

**Nama : H. Jatmiko**  
**Usia : 53 tahun**  
**Alamat : RT.06/RW.02 Dsn Kedungwulan**  
**Pekerjaan : Kepala Desa Bejijong**  
**Waktu Wawancara : Kamis, 3 Januari 2019 pukul 08.55 WIB**  
**Tempat Wawancara : Ruang kerja Kepala Desa**

Keterangan : P : Pewawancara  
I : Informan

- P : “Sejak tahun berapa Pak mulai ada industri cor kuningan?”  
I : “Tahun tujuh puluh an, tepatnya tahun seribu sembilan ratus tujuh puluh dua.”  
P : “Apa waktu itu sudah banyak yang buka usaha Pak?”  
I : “Belum, jadi waktu itu cuma satu orang, warga sini. Namanya Pak Sabar.”  
P : “Lalu Pak, sejak kapan mulai ramai warga sini buka usaha cor kuningan?”  
I : “Sebenarnya tahun tujuh lima an, waktu itu saudara-saudaranya Pak Sabar, terus perlahan diikuti orang-orang tapi kalo rame-ramenya tahun sembilan puluh an Mbak.”  
P : “Kalo sekarang pemilik usaha terbesar siapa Pak?”  
I : “Itu ada Pak Rahmat, Pak Hariyadi, sama Pak Agus. Tapi kalo mau wawancara saya sarankan ke Pak Rahmat aja Mbak, Pak Hariyadi sama Pak Agus lagi repot ngurus pemiihan (pemilu).”  
P : “Untuk yang skala sedang Pak? Maksud saya ya tidak besar ya tidak kecil juga usahanya.”  
I : “Waduh kalo itu gimana ya Mbak maksudnya? Mungkin kalo itu saya kurang paham betul tapi mungkin Mbak bisa wawancara ke Pak Imam, Pak Hanif, atau ke hmm coba tanya Pak Wawan kebetulan dia kan ketua koperasi jadi pasti tau kalo itu.”  
P : “Kalo disini yang membedakan dengan cor kuningan di daerah lain apa Pak?”  
I : “Nah disini kan ada petilasan-petilasan atau peninggalan dari jaman Majapahit, jadi orang-orang wisatawan bule, turis maupun orang sini (Indonesia) bisa melihat langsung cara pembuatan cor kuningan seperti apa. Jadi wisata budaya juga bisa wisata cor kuningan, terus juga terkait motif dapat inspirasinya dari Majapahit an.”  
P : “Lantas Pak, kan disini sentra industri yang banyak pemilik usaha yang bersaing apa pernah terlibat konflik Pak?”

I : “Kalo konflik alhamdulillah belum pernah, warga saya masyarakat saya itu rukun-rukun, saling tolong, jangankan pekerjaan beda, agama beda pun mereka juga tetap saling menghormati.”

P : “Ada agama apa saja memang Pak?”

I : “Disini masyarakatnya adem ayem, guyub rukun, saling menolong. Ada islam, kristen, ada yang budha, semua kumpul jadi satu hidup tentram disini. Ya sama lah kayak pas jaman majapahitan dulu, rasa toleransinya ada.”

P : “Pak, kalo sejarah adanya cor kuningan di Bejjong sini mungkin Bapak bisa sedikit cerita Pak?”

I : “Jadi begini, dulu itu ada warga sini yang bernama Pak Sabar. Beliaulah sebagai pemantik, yang *ngawali* adanya kerajinan cor disini. Jadi Pak Sabar itu dulunya kerja di Museum Trowulan, asistennya Pont, P.O.N.T orang Belanda, katanya dia itu arsitek, nah sama Bapak Bupati yang waktu itu Pak Kromodjoyo. Nama bupatinya agak panjang, Mbak bisa cari di *google*. Nah mereka ini mbangun Museum Trowulan. Saat itu, si Pont ini *mbuat* patung dari cor logam, dari situ Pak Sabar belajar cara bikin patung. Nah sewaktu Pak Sabar sudah *ndak* kerja lagi, beliau buat-buat patung cor kuningan dirumah, terus yang lain ikutan.”

P : “Pak, disini kan banyak yang punya usaha cor kuningan, terkait motif-motifnya itu bagaimana Pak? Apa boleh sama?”

I : “Waduh ya *ndak* boleh Mbak, kita ada peraturan sendiri. Kan bisa rugi”

P : “Maaf Pak, kalo boleh tau peraturan seperti apa?”

I : “Untuk melindungi hal tersebut (kesamaan motif), kita ada yang namanya Perdes atau peraturan desa yang mana mengatur persoalan hak-hak cipta pengrajin atau yang punya usaha biar *ndak* saling contek. Jadi awalnya rembugan dulu dan alhamdulillah berjalan.”

P : “Pak disini saya banyak ketemu rumah-rumah yang cuma tulisan nama usaha tapi *ndak* ada UD nya Pak, apa memang belum daftar di disperindag?”

I : “Oh iya memang Mbak, jadi disini sedikit yang berijin secara resmi, nah yang lainnya pakai nama-nama usaha sendiri, yang penting katanya nama bisa bikin hoki. Terus beberapa lagi ya gak ada namanya, mereka pokok e ada pesanan, bikin, kirim, wes selesai. cuma pake nama pribadi.”

P : “Hubungan antar pengrajin disini bagaimana Pak?”

I : “Baik baik saja, ya meskipun disini dengan usaha yang sama tapi masih mau saling bantu. Istilahnya bersaing secara sehatlah.”

P : “Kalo dengan petani Pak?”

I : “Kalo dengan petani ya baik baik aja, kayak tetangga biasanya. Cuma misalnya kalo lagi pas buka musimnya buat ke sawah gak ada kerjaan gitu orang-orang direkrut buat bikin kerajinan.”

P : “Loh Pak apa yang punya usaha *ndak* kesulitan kalo seperti itu? Misalkan ketika para petani ini sedang kerja di sawah, dan pengusaha ini sedang butuh orang buat ngerjakan pesanan.”

I : “Oh jadi begini, masing-masing mereka itu punya orang orang sendiri. Jadi gak sembarangan nunjuk orang. Dan gak semua juga pekerjanya dari orang yang petani itu, ada yang memang bekerja sebagai pengrajin.”

P : “Kontribusi dari pemerintah daerah apa Pak?”

I : “Jadi dulu itu ada pelatihan, seminar gitu lah. Workshop buat para pengusaha buat para pengrajin disini biar bisa meningkatkan kualitas usaha dan kerja mereka. Jadi tiap enam bulan sekali dari pemerintah nyediakan itu, terus juga kita diberi akses untuk iku kegiatan pameran di Surabaya sana.”

---

**Nama : Isa Destiawan atau Wawan**  
**Usia : 37 tahun**  
**Pekerjaan : Pemilik industri cor kuningan (terbesar)**  
**Waktu Wawancara : Rabu, 3 Januari 2019 09.23 WIB**  
**Tempat Wawancara : Teras belakang rumah Pak Wawan**

**(SESI I)**

P : “Apa yang melatarbelakangi Bapak mendirikan industri cor kuningan?”

I : “Ini kan suatu usaha yang kalo dilakukan banyak prosepeknya, suatu usaha yang kalau ditekuni itu tidak ada kurun waktunya, tidak ada masanya, prosepeknya *jek* bagus. Pasar e internasional. Konsumennya internasional. Dan saya juga neruskan usaha keluarga.”

P : “Oh iya Pak, saya pernah baca penelitian-penelitian ataupun bacaan lain, ya bilang seperti itu Pak. Memang bagus, pasarnya sampai Eropa.”

I : “Tiap negara punya motif Masing-Masing, ciri khas Masing-Masing, bentuk dan model masing-masing. Bayangkan internasional, hubungan terkait e kalih Dinas Pariwisata atau tempat-tempat pariwisata. Kalo kita memasarkannya.

P : “Oh iya Pak nama usahanya apa?”

I : “Usaha Dagang atau UD Wijaya Kusuma.”

P : “Sudah berapa lama industri ini Bapak dirikan?”

I : “Pokoknya sejak tahun duaribu lima, berarti ya sudah tiga belas tahun tahun saya menggeluti bidang ini, tapi ya ini kan warisan saya tinggal neruskan saja.”

P : “Berdiri tahun berapa Pak kalao begitu?”

I : “Waktu itu ayah kan yang bikin usaha, ya sekitar tahun 70 paling.”

P : “Bagaimana cara Bapak untuk ngatasi masalah modal?”

I : “Gak pake modal, malah awalnya modal saya pinjam ke teman. Soalnya waktu itu uang dari usaha ini hampir habis buat berobat bapak yang sakit ginjal, Nah, usaha yang saya jalankan bukan saya rintis pertama, hanya melanjutkan dari orangtua Itukan mau bangkrut ya sudah saya benahi. Wong yang namanya melanjutkan semuanya sudah tertata, tinggal kita membenahi, merapikan, menjaga ya tinggal itu tok dan mengembangkan supaya lebih bagus lagi. Kalau

pengadaan modal, bahan baku, operasionalnya itu seakan sudah tersedia, sudah ada tinggal menjalankan.”

P : “Berapa Pak modal awalnya?”

I : “Ya sekitar sepuluh jutaan.”

P : “Berarti modalnya tinggal diputar seperti itu ya Pak?”

I : “Iya kurang lebih seperti itu, cuma pada awal dua ribu lima itu saya pinjem teman.”

P : “Kalau strategi Bapak dalam pengadaan bahan baku seperti apa Pak?”

I : “Bahan baku kuningan saya sudah punya langganan sendiri, ya disekitar sini saja sudah ada penyedia bahan baku.”

P : “Sistem pembeliannya bagaimana Pak?”

I : “Saya belinya kiloan, satu kilo lima puluh lima. Kontan.”

P : “Nah untungnya apa Pak kalo beli kontan?”

I : “Kalo kontan enak, jadi gak kepikiran uangnya nanti dikemenakan dan gak ganggu anggaran gitulah Mbak istilah e. Misal butuh e satu kwintal total e lima juta misale, jadi yang kita anggaran ya lima juta itu. Terus ya enak e kontan itu bisa dapat diskon Mbak, misal tadi dari harga lima juta bisa empat setengah e. Gitu.”

P : “Untuk tenaga kerjanya bagaimana Pak?”

I : “Tenaga kerja dari tetangga orang-orang mriki mawon.”

P : “Cara perekrutannya bagaimana Pak?”

I : “Infonya dari mulut ke mulut, ayo siapa yang ingin bekerja, ingin punya aktivitas. Meskipun belum punya pengalaman nanti kita ajari, ada training nya. Yawes ikut-ikutan bantu disini gak popo, kerajinan itu kan ilmu bukan ilmu tulis, ilmu dilihat. Ilmu-ilmu gini kan kerja-kerja kasar, jadi dilihat, dipelajari, bisa. Di training tiga sampe empat bulan sudah bisa.”

P : “Tenaga kerja yang dipekerjakan berapa Pak?”

I : “Tiga belas orang di dalam dan ada tujuh orang di bagian borongan.”

P : “Jam kerjanya dari jam berapa sampai jam berapa Pak?”

I : “Setengah delapan sampai jam empat sore.”

P : “Pak kalo dapat pesanan kathah ngoten pripun Pak njenengan, maksudnya kan disini pengrajannya atau tenaga kerjanya non kontrak.”

I : “Oh kalo itu jadi *ngeten Mbak*, disini nerapkan sistem harian dan borongan juga, nah bedanya itu disini kalo harian sistemnya itu hitungannya harian tapi upah atau gajinya diberi mingguan pas hari Sabtu. tapi diluar itu ada pengusaha borongan, dia ngerjain di rumah, jadi mereka nerima bahan baku dari kita, mereka yang *nggarap*, kita terima beres. jadi kita *mbayar e* (bayarnya) berapa buah yang bisa mereka produksi. jadi pas ada pesanan dalam jumlah besar kan enak, jadi hemat waktu dan hemat dalam biaya operasioanalnya seperti nambah pengusaha harian, beli ini itu.”

P : “Laki-lakinya pinten dan perempuan e pinten Pak?”

I : “Perempuan empat orang, laki nya sembilan orang.”

P : “Yang perempuan bagian kerja apa Pak?”

I : “Lilin.”

P : “Kalau yang laki-laki Pak?”

I : “Macem-macem. Menghaluskan tanah, mengaduk tanah, terus las, tuner, bantu-bantu cor, pewarnaan. Kadang juga pewarnaan dikerjakan perempuan. Kerajinan cor ini kan suatu pekerjaan yang melalui beberapa proses, kalo samean liat di youtube atau di google ada kok prosesnya gimana mulai dari awal bikin master, bikin molding, habis itu cetak lilin, terus produksi itu. Dimasukkin tanah, dibungkus tanah, dicor, habis dicor digrenda, di las, dirakit kalo memang itu barang-barang rakitan dirakit habis itu digrenda lagi, setelah itu proses pemolesan atau pewarnaan. Banyak sekali prosesnya.”

P : “Berapa lama Pak waktu yang dibutuhkan untuk satu kali produksi?”

I : “Kita produksi secara bertahap. Misal hari ini nyetak bikin seratus buah, satu motif barang, kita bikin lilinnya dulu, kita masukkin tanah. Besok kita bungkus tanah, setelah dibungkus tanah nunggu sampai dua sampai tiga hari kering, habis itu kita cor. Sudah berapa hari itu tadi, empat sampai lima hari ya. Habs itu kita cor, di cor satu hari jadi enam hari habis itu digrenda satu hari dua hari jadi delapan hari habis itu dilas tiga hari jadi sebelas hari, terus digrenda lagi. Kira-kira dua minggu proses.”

P : “Kalau hari ini aktivitasnya apa Pak?”

I : “Kalau sekarang semua proses ada. Pewarnaan mungkin yang ngga ada. Proses lilin ada, bungkus tanah ada, proses cor ada, las ada. Jadi kayak berputar terus, jadi gak satu hari ini kita nyetak terus habis itu ngga. Jadi ya nyetak terus. Perempuan tadi kan nyetak, jadi ya nyetak terus tiap hari.”

P : “Kalau pengupahan tenaga kerja nya bagaimana Pak?”

I : “Kalau yang disini harian, kalau sabtu bisa minta uang. Bon atau *bon-bonan* istilahnya gitu. Terus empat minggu sekali gajian.”

P : “Untuk upah atau gajinya kisarannya berapa Pak?”

I : “Disini kalo masalah upah atau gaji itu kisaran empat puluh lima sampe sembilan puluh ribu tergantung apa itu harian atau borongan. kalo harian ya segitu tadi, tapi kalo borongan tergantung bisa sanggup bikin berapa nah itu yang dibayar. semua bahan dari kita tinggal yang bikin yang borongan itu, kita tinggal terima beres. kalo ditempat lain saya kurang tau tepatnya berapa, tapi beda-beda kok, ya *ngikuti* yang kisaran tadi itu.”

P : “Sistem pemberian gajinya kapan Pak?”

I : “Saya biasa ngasihkan nya itu tiap Sabtu kalo gak Jumat, lebih enak ngasihkan mingguan daripada harian Mbak. Soalnya kan kalo diitung-itung lebih murah kalo kita ngasihkan mingguan, dalam artian kalo kita ngasih gaji per hari ya hari itu juga kita habiskan banyak biaya untuk gaji, kan bisa dialokasikan misal beli bahan atau keperluan lain, nah kalo mingguan kan kita bisa pake biaya gaji dari pelunasan barang.”

P : “Kisaran omset per bulan berapa Pak?”

I : “Waduh ndak pernah ngitung, paling kisaran enam puluh sampe delapan puluh juta.”

P : “Pendapat kotor Pak?”

I : “Iya pendapatan kotor omset penjualan.”

P : “Kalo ongkos produksi berapa Pak dari pendapatan kotor penjualan?”

I : “Kalau penjualan enam puluh juta dalam satu bulan berarti biaya yang saya harus keluarkan untuk produksi kurang lebih lima puluh juta. Bahan bakunya, tenaga kerjanya, biaya operasionalnya, ongkos kirimnya.”

P : “Penjualannya dimana Pak?”

I : “Sembilan puluh persen Bali saya. Memang kalau penjualanndek sini kebanyakan Bali Mbak, terus ya luar kota. biasanya Jogja, Solo. Surabaya juga tapi sek jarang, ya *poko* kalau ada pesanan dan kita sanggup *gaweno* ya ayo gituloh.

P : “Yang pesan di Bali siapa saja Pak?”

I : “Yang pesan itu kebanyakan artshop-arshop yang ada di Bali, Bali kan banyak turisnya biasanya mereka beli buat oleh-oleh atau juga buat koleksi, terus di Bali juga diekspor kemana-mana Mbak. Malaysia, Singapura, Thailand bahkan sampe Eropa.”

P : “Cara pendistribusian ke Bali nya bagaimana Pak?”

I : “Lewat paket.”

P : “Cara menghadapi persaingan bagaimana Pak? Tentunya disini sentra industri cor kuning yang banyak mendirikan industri yang serupa.”

I : “Menjaga kualitas dan kreativitas motif. Motif kan terus berkembang, kalau kualitasnya sudah bagus dan kerjanya tekun terus kreativitas tumbuh terus, otomatis ya barang laku terus.”

P : “Cara penjualan juga dilakukan Pak?”

I : “Kalau *online* ndak, masih belum. Belum mampu kalau *online*, karena sekarang dengan kapasitas yang ada saya belum bisa memenuhi permintaan 100% jadi butuh tambahan tenaga kerja, butuh tambahan modal tapi lambat laun arahnya kesana. Mempersiapkan diri untuk memproduksi lebih banyak lagi dan jangkauan pasar yang lebih luas lagi. Tapi untuk saat ini belum, cukup Bali tok dan ini pun sudah kewalahan untuk memenuhi target dari Bali.”

P : “Kisaran harga untuk satu cor kuning berapa Pak?”

I : “Untuk yang paling kecil dua puluh ribu sampai dua setengah juta.”

P : “Sistem pembeliannya bagaimana Pak?”

I : “Semua harus pesan, kalau saya sistemnya pesan dulu. Bukan barang ready terus beli, itu ndak.”

P : “Untuk pemaketan barang ke Bali bagaimana Pak?”

I : “Bis malem, kadang paket resmi JNE, JNT dan lainnya.”

P : “Pak kalo trasnsaksinya bagaimana Pak?”

I : “Ya itu lewat transfer, jadi mereka hubungi kita mau pesen yang gimana terus di DP, setelah sudah dikirim baru dilunasi.”

P : “Apa pernah Bapak mengalami kendala atau masalah terkait sama cara pembayaran yang seperti itu?”

I : “Pernah sih Mbak, pernah ada salahpahaman ya bisa dibilang penipuan.”

P : “Rugi banyak ya Pak?”

I : “Ya rugi banyak sebenere Mbak, kan harganya ditotal itu sekitar tiga puluh lima juta terus dikasi DP dua puluh juta kan sajane kurang lima belas juta, untunge kok ya saya pas produksi habise dua puluh tiga juta jadi lek dihitung gitu saya rugine cuma tiga juta, tapi ya itu Mbak, waktu muter modal e ya susah.”

P : “Berarti apa bisa dibilang kalo cara pembayaran seperti itu malah membuat rugi?”

I : “Ya rugi sebenarnya kalau kita pake pembayaran itu (sistem non tunai) tapi ya itu jadi masalah tersendiri bagi kita. Jadi kan itu transfer, biasanya orang-orang yang beli di saya itu DP sek ya sekitar duapuluh sampe tigapuluh persennya, saya sebenere mau ngasih syarat untuk bayar setengahnya dulu buat DP nah sisanya dibayar pas kita selesai ngirim barangnya baru dilunasi, awalnya kita ya biasa aja Mbak, soalnya ya mau gimana lagi, kan kalo pake cara ini lebih samasama enakunya. Tapi lama-lama kayak waduh, bahan yo kadang naik turun terus bahan-bahan lain kayak minyak, sekam, itukan perlu dibeli juga dan harganya yo gak murah, nah tapi kita gabisa tiba-tiba naikan harga pas barang wes siap antar, kan kesepakatan awal harga e ya harga awal.”

P : “Nah untuk menutupi semua kerugian bagaimana cara Bapak?”

I : “Sementara saya pake uang tandon dulu.”

P : “Gunanya untuk apa?”

I : “Ya kalo saya punya uang tandon yang tujuannya buat sewaktu waktu kalo saya lagi butuh buat usaha, misal buat beli bahan atau nggaji. Beda sama uang pribadi. Seperti misalnya saya mau ngirim barang tapi gak ada biaya, saya ambilkan dari uang simpanan atau tandon itu.”

P : “Kalo sewaktu sedang sepi, biasanya Bapak aktivitasnya apa Pak?”

I : “Kalo pas lagi sepi-sepine pesanan ya saya kadang bantu-bantu di sawah atau pas lagi ada inspirasi buat model-model baru yang lagi musimnya, misal sekarang lagi musimnya buat model wayang, ya saya bikin ornamen-ornamen wayang, selain itu ya saya kumpul-kumpul sama teman-teman saling tukar ilmu, banyak sih Mbak, tapi ya memang biasanya saya ya bikin model baru itu tadi.”

## **(SESI II) – 6 Januari 2019 13.23 WIB di ruang tamu rumah Pak Wawan**

P : “Pak, ini dulu sejarahnya kok bisa warga disini rata-rata kebanyakan bikin usaha cor kuningan?”

I : “Kalo itu dulu ada yang namanya Pak Sabar, beliau yang pertama kali memperkenalkan usaha cor kuningan ini. lama-lama saudaranya ngikut, minta diajari. Nah sekarang usahanya dilanjut sama anaknya. Setelah itu orang-orang sini ikut-ikutan juga, nah orang yang dulunya jadi karyawan Pak Sabar buka usaha sendiri.”

I : “Kalau seperti itu apa Pak Sabar ndak merasa rugi ya Pak?”

P : “Wah kalau secara beliau pribadi sih kurang tau saya, tapi yang saya dengar dari cerita orang-orang dulu dipersilakan sama Pak Sabar. Toh ya rejeki sudah ada yang ngatur.”

P : “Awal-awal apa langsung sebesar ini Pak?”

I : “Oh ya ndak, awal-awal dulu itu merintisnya dari bawah. Dari kecil dulu, terus tetangga-tetangga pada ikut buat usaha ya lama-lama ya ada yang sudah besar dan ada yang masih dalam taraf kecil.”

P : “Pak, sebelumnya ini kan Bapak menerangkan bahwa untuk mengatasi persaingan itu harus ada kreativitas dan kualitas, nah untuk menjaga hal tersebut upaya-upaya apa saja Pak yang Bapak terapkan?”



I : “Kalo dari saya sendiri lebih kepada melihat apa sih yang diinginkan pasar dan apa saja model-model jaman sekarang dan tentunya tidak meninggalkan ciri khas.

P : “Kalau boleh tau Pak bahan bakunya Bapak dapat darimana?”

I : “Kebetulan saya punya langganan, orang sini, kebetulan juga temen, saya ambil dari situ. Banyak kok Mbak yang ambil disana.”

P : “Pak, maaf ini saya mau tanya terkait modal. Yang namanya usaha tentunya ada pasang surutnya nah sewaktu Bapak produksi barang kerajinan tapi ndak balik modal itu bagaimana Pak?”

I : “Kalo saya alhamdulillah belum pernah gak balik modal, tapi pernah kena musibah Mbak, kecelakaan.”

P : “Kecelakaan bagaimana Pak?”

I : “Kalo gak salah tahun dua ribu dua belas Juli, saya kena musibah. Kecelakaan motor karena hujan deres akhirnya kepeleset, yang jadi korban ya kaki saya, sampe kata dokter patah tulang. Saya *down* banget Mbak waktu itu. *Wes* coba operasi pasang pen di kaki tapi kok gak ada hasilnya, akhirnya pen nya dicopot, kan operasi lagi. terus coba ke alternatif sangkal putung beberapa kali, Alhamdulillah akhirnya sembuh.”

P : “Waduh pasti habis banyak ya Pak waktu itu”

I : “Kalo biaya jangan ditanya Mbak, wes habis banyak. sampe pernah ini usaha saya mau bangkrut karena uangnya dipake buat berobat sana sini, mau pinjem sodara ya *yaapa* (bagaimana) ya, sungkan. *Lha wong* dulu pas sakit sempet pinjem juga, kalo mau pinjem lagi sungkan. akhirnya sebagai jalan keluarnya, saya sama istri memutuskan untuk pinjam bank saja, pake bank mandiri. dengan kesepakatan jaminan akte tanah warisan dari orangtua saya. terus lagi pinjem bank tapi yang ini memang masalahnya dari usaha sendiri jadi pas itu memang sedang butuh uang buat nutupi kerugian, akhirnya pinjem lagi ke Mandiri tapi pake Kredit Mikro.”

P : “Berapa Pak bunganya waktu itu?”

I : “Sekitar ya sembilan persen lah.”

P : “Kalo terkait bahan baku nya bagaimana Pak?”

I : “Jadi disini itu ada yang kontan terus ada yang nitip separo. Kalo saya biasanya kontan.

P : “Nitip separo itu yang seperti apa Pak?”

I : “Itu kayak kredit gitu Mbak, bayar separuhnya. Sisanya dibayar pas barangnya sudah dilunasi sama si pembeli.”

P : “Kenapa Bapak pilih yang kontan?”

I : “Kontan enak, jadi gak kepikiran uangnya nanti dikemenakan dan gak ganggu anggaran gitulah Mbak istilah e. Misal butuh e sak kwintal total e lima juta misale, jadi yang kita anggaran ya lima juta itu. Terus ya enak e kontan itu bisa dapat diskon Mbak, misal tadi dari harga lima juta bisa empat setengah e. Gitu.”

P : “Sudah langganan bahan baku berapa lama Pak? Dan kalo boleh tau kenapa ditempat itu?”

I : “Sudah sepuluh tahun lebih paling Mbak, jadi selain karena teman soalnya dulu itu saya pernah langganan di Kejagan ada orang yang mau

nyuplai bahan baku tapi kok lama-lama barangnya kok jelek, kan juga ngaruh ke hasil.”

P : “Yang jelek itu yang seperti apa Pak?”

I : “Bahan bakunya kan pakai limbah logam, nah kalo logamnya itu ada campuran barang-barang lain misal besi, seng kan ngaruh ke hasilnya nanti.”

P : “Oh iya Pak saya dapat informasi kalo penjualan bahan bakunya itu ada pembagian jenis. Nah apa Bapak pernah beli jenis yang campuran?”

I : “Kalo saya sendiri lebih milih yang memang semuanya limbah logam, soalnya kan nanti bakal ngaruh sama hasil akhir. Ya memang gak ada salahnya kalo ada yang mau pake yang campuran, Cuma kan kalo saya gak berani ngambil resiko, takutnya nanti barang dikembalikan karena kualitasnya jelek.”

P : “Kalo untuk tenaga kerja sendiri Pak, kan ini tidak ada kontrak yang mengikat secara formal, bagaimana Bapak menyikapinya agar tenaga kerja atau karyawan Bapak betah?”

I : “Kalo saya sendiri ngasih bon-bonan, Masalah gaji kan hitungannya harian, dikasi pas hari Sabtu. Tapi kita juga ada bon-bonan yang bisa diambil hari Senin saja. Kenapa kok hari senin karena untuk membatasi para karyawan yang mendadak ngebon. Ngebon ini kan maksudnya untuk membantu, menolong mereka, ya harapannya biar mereka bisa maksimal kerjanya, bisa bagus. Kalo kita sama karyawan hubungannya bagus kan pasti kedepannya bagus.”

P : “Selain itu Pak?”

I : “Selain itu ya untuk menghindari jenuh, saya kasi musik, lagu-lagu orkestra panturaan, kan itu lagu-lagunya musiknya bikin semangat, terus pas kerja juga saya sediakan gorengan, kopi, es teh, kalo mau minum air putih ya silahkan. Kalo itu selain memang cara saya biar mereka betah, juga alasan manusiawi sih Mbak. Masak ya orang kerja delapan jam an gak dikasi makan.”

P : “Proses pengiriman barang pesanan lebih jelasnya seperti yang bagaimana Pak?”

I : “Masalah kirim-kirim barang saya pake bus malam Mbak, sama jne. Kalo lewat jne biasanya untuk barang –barang *sing gak sepiro abot, lek abot-abot lak kenek larang* (yang tidak seberapa berat, kalau terlalu berat kena mahal). Jadi untuk barang-barang yang kecil dalam jumlah banyak saya pake jne.”

P : “Kalo pake ekspedisi kayak gitu apa ndak mahal Pak jatuhnya nanti?”

I : “Ya ndak juga sih, kalo yang ini (sambil menunjuk barang) kecil biasanya orang pesen kayak toko oleh-oleh di Bali itu buat gantungan kunci sama gagang pintu pesennya sekardus yang isinya lima puluh buah itu paling 5 kg mbak gak sampe sebenere tapi kan orang jne mbulatkan kalo ngitung kiloan, jadi paling biayanya gak sampe seratus limapuluh ribu per karduse.”

P : “Kan ini patungnya besar-besar Pak bagaimana Pak apa tetap pake bis?”

I : “Kalo ada pesanan banyak dan ukuran e besar-besar saya biasanya nyewa trek, kan ya gak mungkin kalo dipaket atau pake bis. Terus kalo pake trek lebih murah rasane. Misal untunge sepuluh juta, sewa trek paling mek dua sampe tiga juta. Kebetulan saya juga punya kenalan, temen saya punya trek. Yawes saya kerjasama sama dia.”

P : “Kenapa tidak pake truk tiap mau ngirim Pak?”

I : “Saya sih gak melulu harus pake trek, misalkan bisa pake bis bisa ya gapapa. Kan enak juga, murah. Ya meskipun agak ribet, harus naik bus oper sana oper sini. Tapi kalo memang itu lebih dimungkan ya istilahnya kenapa tidak. Kalo naik bis malam kita murah, bayar bis nya misalkan habis satu juta setengah itu wes uang trasnport PP sama makan pas disana terus sama biaya lain-lain dan harga barangnya lima juta, kan untung kita. Untungnya tiga juta setengah, terus pembuatan satu patung itu misalnya Cuma satu juta, nah keuntungan bersihnya dua juta lima ratus.”

P : “Yang nanggung biaya pengiriman langsung dari Bapak sendiri atau pembeli?”

I : “Kalo itu pembelinya Mbak, jadi pas pembayaran nanti tinggal totalan sama biaya kirimnya.”

P : “Apa Bapak menyediakan modal atau anggaran sendiri untuk biaya ngirim barang?”

I : “Ya tentu ada Mbak.”

P : “Berapa Pak kira-kira?”

I : “Ya gak tentu tapi ya mahal Mbak. Jadi harus siap-siap uang sendiri kalo mau ngirim barang, jaga-jaga misal si pembeli gak mau nanggung biaya ngirim. Tapi memang kalo dari saya itu biaya ngirim dari saya sendiri biar nanti ya bisalah diatur-aturlah lewat harga, tapi kan sebelum itu bayarnya gak kontan, baru lunas pas barang sampai. Ya itu masalahnya, makanya kalo mau usaha gini ini harus ada anggarannya sendiri untuk ngirim barang.”

P : “Disini Bapak kan ada tenaga kerja atau karyawan harian dan borongan, nah untuk borongan sendiri itu bagaimana Pak?”

I : “Disini nerapkan kan ada harian sama borongan, nah bedanya itu disini kalo harian sistemnya itu hitungannya harian tapi upah atau gajinya diberi mingguan pas hari Sabtu. tapi diluar itu ada tenaga kerja borongan, dia ngerjain di rumah, jadi mereka nerima bahan baku dari kita, mereka yang *nggarap*, kita terima beres. jadi kita *mbayar e* (bayarnya) berapa buah yang bisa mereka produksi. jadi pas ada pesanan dalam jumlah besar kan enak, jadi hemat waktu dan hemat dalam biaya operasioanalnya seperti nambah tenaga kerja harian, beli ini itu.

P : “Pak ini kan berarti ndak tiap hari buat patung, gak tiap hari juga produksi, nah misalnya pas sedang tidak ada pesanan bagaimana Pak?”

I : “Kalo pas sepi ya pasti ada, kan orang usaha gak selalu rame, gak selalu untung. Pas sepi itu ya pas bulan apa ya, pokoknya pas february, april,

juni, september, oktober lah Mbak, itu sepi. Sepinya kayak pesenan yang masuk dikit bahkan gak masuk sama sekali, bahkan pernah dua bulan gak terima pesenan *blas*, kagetnya ya pas setelah dua bulan itu kan gak ada pemasukan, jadi ya agak repot. Nah kalo pas rame itu banyak pesenan pas mereka si pembeli ini mau ngirim ke luar negeri, ke Singapura, Thailand, Australi, bahkan ada yang sampe Eropa. Nah itu juga pas bulan-bulan tertentu aja Mbak, januari, maret, mei, juli, agustus, desember, pokok *e* itulah lupa-lupa ingat saya, nah itu kan mereka juga gak tiap hari ngirim barang. Toh ya di tempat mereka juga pasti *sek* (masih)masih ada barang sing belum laku.”

P : “Kalo untuk cara promosi dari Bapak sendiri apa ada cara-cara khusus?”

I : “Kalo saya biasanya pameran sih Mbak.”

P : “Nah kalo itu bagaimana Pak?”

I : “Kalo pameran saya biasanya ajak temen-temen biar buat barang yang bagus, terbaik yang pantas dibawa ke pameran. Pameran ini salah satu ajang promosi yang baik, banyak orang-orang yang dateng, wes dari pejabat sampe orang biasa semuanya datang.”

P : “Selain pameran Pak, apa ada cara lain lagi?”

I : “Pake kart nama Mbak, kita nyetak sendiri.”

P : “Menurut Bapak apa efektif?”

I : “Enaknya kalo pake kartu nama itu ya tadi Mbak alasannya, selain itu ya kartu nama kan kecil, bikinnya murah tapi manfaatnya besar, efektif lah Mbak, jad kita gak usah kayak nitip-nitip tetangga buat dicarikan pelanggan, apalagi nunggu informasi dari koperasi. Kalo gini kan enak, kita bisa gerak cepat. Banyak kok Mbak yang bikin kartu nama sekarang.”

### **(SESI III) – 18 Januari 2019 10.21 WIB di tempat produksi cor kuningan milik Pak Wawan**

P : “Nama koperasinya apa Pak?”

I : “Nama koperasinya kopinkra atau koperasi industri kreatif Ganesha.”

P : “Apa yang melatar belakangi adanya koperasi ini?”

I : “Jadi awalnya dulu itu disini cuma paguyuban kan banyak pengrajin, banyak yang punya usaha juga jadi biar ada yang mengkoordinir, kalo terkoordinir kan enak. Terus supaya bisa mempercepat tersebarnya informasi kalau ada apa-apa, bisa cepat tersampaikan. Terus dari desa mengusulkan biar dibentuk koperasi, rembugan akhirnya disepakati untuk didirikan koperasi yang cikal bakalnya dari paguyuban sebelumnya. Ya alhamdulillah dari dinas koperasi menyetujui.”

P : “Sudah berapa anggota yang bergabung?”

I : “Sejauh ini menurut data dua tujuh orang Mbak.”

P : “Kenapa hanya ada dua puluh tujuh anggota Pak?”

I : “Yang lainnya masih belum berminat untuk bergabung.”

P : “Karena yang lainnya belum berminat Mbak.”

- I : “Kontribusi desa terhadap adanya koperasi maupun kepada pengrajin terutama pemilik usaha seperti apa Pak?”
- I : “Bentuk kontribusinya berupa dukungan, jadi semacam penghubung antara kita sama dinas-dinas terkait, kalo koperasi langsung ke dinas agak susah, terus misal mau ada penyuluhan-penyuluhan ukm atau tentang kerajinan, desa turut membantu. Pokoknya selalu mendukung lah.”
- P : “Tugasnya koperasi ganessa apa Pak? Apa boleh dijelaskan?”
- I : “Jadi koperasi ini membantu para pemilik usaha untuk penjualan, misal mendaftarkan ke pameran Jawa Timur terus mengkoordinir pemilik usaha industri terkait kesamaan motif yang kemudian diatur oleh desa.”
- P : “Kalo pameran itu prosesnya bagaimana Pak?”
- I : “Kalo pameran saya biasanya ajak temen-temen biar buat barang yang bagus, terbaik yang pantas dibawa ke pameran. Pameran ini salah satu ajang promosi yang baik, banyak orang-orang yang datang, wes dari pejabat sampe orang biasa semuanya datang.”

---

**Nama : Pak Rahmat Widiyanto**  
**Usia : 40 tahun**  
**Pekerjaan : Pemilik industri cor kuningan (skala besar)**  
**Waktu Wawancara : Rabu, 12 Januari 2018**  
**Tempat Wawancara : Teras belakang rumah Pak Rahmat**

**(SESI I)**

- P : “*Njenengan sampun* berapa lama menekuni usaha cor kuningan?”
- I : “Kalo menekuni bidang ini itu, saya ini generasi kedua. jadi usaha ini wes berdiri pas taun sembilan belas tujuh dua, kebetulan mbah saya yang istilahnya buka usaha diteruskan sama bapak tahun sembilan puluh.”
- P : “Berarti mulai Bapak pegang sendiri tahun dua ribu dua atau tahun berdirinya Pak?”
- I : “Oh ndak, saya mulai pegang sendiri itu tahun dua ribu delapan. Kalau berdirinya itu tahun sembilan dua an. Nama usahanya Sumber Rejeki.”
- P : “Untuk modalnya berapa Pak saat awal Bapak pegang dulu?”
- I : “Kurang lebih ndak sampe sepuluh juta, paling mek tujuh jutaan pas waktu itu. Cuma sekarang modal sepuluh juta kan kurang.”
- P : “Dulu apa juga membutuhkan modal sebanyak itu Pak?”
- I : “Ya gak Mbak, dulu paling gak ya lima juta *wes* cukup.”
- P : “Berarti apa kalo sekarang cukup punya uang lima juta bisa buka usaha Pak?”
- I : “Ya kalo maksa ya sih terserah, tapi **sekarang kan gak cukup kalo cuma *bondo* lima sampe sepuluh juta. Sekarang apa-apa mahal, ya gak**

Masalah silahkan saja kalau mau buka asal harus diperhatikan juga *yaopo penjualan e yaopo distribusine* (bagaimana penjualan dan bagaimana distribusinya). Gak boleh menutup mata, jangan asal buka usaha terus ya motifnya harus dipikirkan juga.”

P : “Kalo boleh tau omsetnya per bulan kisaran berapa Pak?”

I : “Kalo omset itu dua ratus juta an per bulan dalam dua sampe tiga kali produksi.”

P : “Untuk tenaga kerja berapa Pak yang *njenengan* pekerjakan?”

I : “Karyawan saya ada dua puluh satu orang, lakinya ada enam belas sama perempuannya ada lima.”

P : “Kalo komposisi pekerjaannya seperti apa Pak?”

I : “Jadi yang perempuan itu untuk kerjaan yang sekiranya lebih mudah daripada yang laki, kayak ngemill sama naceli itu yang perempuan, nah bagian yang lainnya itu yang laki-laki.”

P : “Berarti ada pembagian kerjanya ya Pak?”

I : “Jadi begini, tiap orang disini punya jatah pekerjaan Masing-Masing. ada yang bikin lilin, ngelas, naceli, mbakar. macem-macem lah. tergantung dia mampunya dimana.”

P : “Pak ini kan membuat pesanan kerajinan secara berkelanjutan, maksudnya tidak dalam satu hari jadi. Ada proses-proses di dalamnya, misal dalam satu proses selesai apa yang kerja dibagian itu libur atau bagaimana Pak?”

I : “Gak libur Mbak, jadi disini saling bantu aja. Tetep masuk kayak biasanya, misal hari pertama yang bikin cetakan selesai, ya besoknya bisa bantu yang lainnya. Hitungan gajinya tetep sama. Soalnya bikin kerajinan cor kuningan kan gak gampang.”

P : “Apa keseluruhan karyawan Bapak dua satu orang ini setiap hari ada dan selalu kerja Pak?”

I : “Hm ya gak juga sih, memang gantian tapi kan kita ndak ada kontrak kerja jadinya ya selingan. Cuma dua puluh satu orang itu memang karyawan saya yang biasanya kerja disini.”

P : “Kalo jam kerjanya Pak?”

I : “Dari jam delapan pagi sampe empat sore, ada jam istirahatnya juga satu jam mulai jam setengah dua belas.”

P : “Perekrutan karyawan bagaimana Pak?”

I : “Kalo saya disini memang semuanya dari tetangga Mbak, kasian juga saya. mereka mau kerja kok ditolak. kan *ndak* bisa sama tetangga kayak gitu. terus disini juga ada beberapa mas-mas yang masih muda, *lak yo eman* kalo dirumah nganggur. meskipun *mboten nduwe skill* kan bisa diajari.

P : “Pak ini kan ndak ada kontrak tertulis, misal ada yang mau kerja di luar tapi tetep pengen kerja disini bagaimana Pak?”

I : “Kalau memang mereka mau kerja di luar ya monggo, kan kita gak ada kontrak secara formal, secara tertulis. Tidak ada keterikatan juga. Selain itu saya juga memang mempersilahkan, ya mau gimana lagi.”

P : “Nah misal Pak ada karyawan baru tapi sebelumnya dia sudah kerja di tempat lain apa tetap Bapak terima?”

I : “Sebenarnya gak mau sembarangan sih Mbak, meskipun gak ada kontrak, kan kita tanyain dulu, ya kesepakatan biasa ajalah, misal saya punya garapan sekian dan harus jadi tanggal sekian. Biasanya mereka langsung atur waktu Mbak, mana yang memang didahulukan mana yang tidak. Pasti mereka ya ada rasa sungkan e, terutama yang sudah kerja bertahun-tahun sama saya.”

P : “Pak ini kan usaha Bapak termasuk kategori besar, pas dapat pesanana jumlah besar *pripun* Pak? Kan ini juga pengrajinnya gak pasti juga.”

I : “Ya kalo ada pesenan banyak dan saya gak bisa ngatasi, ya pake borongan Mbak, jadi itu bahannya dari kita, cetakannya dari kita, terus kita targetkan misal harus jadi dua minggu lagi atau duapuluh hari misalnya, ya harus sesuai target. Dan bayarannya gak sehari itungannya, jadi berapa jumlah yang bisa dibuat dan tuntas itu yang dihitung. Terus saya kasi harga berapa.”

P : “Untuk pemberian gajinya bagaimana Pak?”

I : “Ya memang sudah seperti itu, kebanyakan dari kita kayak gitu memberikan gaji tiap minggu. Kalo saya sendiri enakny pas dapat pelunasan dari pembayaran barang ya langsung dibagi, untuk beli ini ini, untuk keperluan itu dan lain-lain, misal kayak ngasih gaji. Dan sebelumnya memang kita sepakat kalo gajinya dikasi pas hari Sabtu dan itungannya pun harian.”

P : “Nah kalo untuk bahan baku sendiri dalam satu kali produksi membutuhkan berapa kilo Pak?”

I : “Ya ndak kiloan Mbak, kurang kalo itu. Saya ambil kwintalan. Ya dua setengah sampe tiga kwintal.

P : “Bahan bakunya diambil dari mana Pak?”

I : “Kalo saya sendiri ambil di dekat sini. Kebetulan ada langganan.”

P : “Kalo Bapak sendiri pakai sistem apa Pak untuk membeli bahan baku?”

I : “Saya yang kontan Mbak, ya kalo saya kontan terus. Selain memang saya ndak enakan sama orangnya (penyedia bahan baku) saya juga mending yang kontan, soalnya memang kalo kontan itu gak enakny diawal tapi enak diakhir yang artinya memang saya mengeluarkan uang dalam jumlah sekian tapi kan memang itu harga yang harusnya saya bayar jadi saya gak merasa rugi, dan dibandingkan dengan kalo ambil yang ngredit itu kan gak enakny di akhir, malah nempui terus terus Mbak, sudah dapat bayaran pesanan barang yang sebelumnya tapi harus bayar bahan yang sebelumnya dipakai.”

P : “Kenapa pilih sistem kontan Pak?”

I : “Ya lebih enak aja Mbak, jadi gak repot harus mikirin uang sisanya. Jadi nanti itu beli, produksi, langsung jual dapat untung, modal bisa balik. Kan keuntungan langsung dialokasikan ke hal-hal yang memang diperuntukkan untuk produksi, misalnya bahan baku, gaji, terus ya bisa buat yang lain-lain, terus enak e bisa dapat diskon Mbak kalo kontan.”

P : “Wilayah penjualan kemana saja Pak?”

I : “Utamanya Bali sih Mbak, di galeri-galeri, toko oleh-oleh.”

P : “Proses pemesanannya seperti apa Pak?”

- I : “Kalo mau pesen sih biasanya saya di WA sama pelanggan.”
- P : “Selama perjalanan usaha ini apa Bapak pernah mengalami kendala usaha yang sampe pengaruh ke produksi Bapak?”
- I : “Kalo itu ya pernah, dulu pernah Mbak gagal, ya namanya orang usaha kan gak lepas dari untung rugi pas produksi. ya pas gak beruntung paling, jadi waktu itu gara-gara jemur e kurang kering terus pas mau diproses *mbakar* jadi agak kurang bagus. terus pernah juga bahan baku limbah logam e iku kecampur sama yang lain kayak besi, seng itu juga pengaruh, makanya saya cari langganan pemasok yang bagus juga. Jadi pas mau proses *mbukaki* jadinya itu gak bersih ngunuluh Mbak istilah e soale pas proses pemanasan itu gak apa ya namae gak kecampur rata gitulo.”
- P : “Pak ini kan saya dapat informasi kalo ada pembagian jenis bahan baku maksudnya untuk campurannya, nah apa pernah Bapak beli yang campuran lain?”
- I : “Nah ya kalo itu saya ndak berani kalo pake yang campuran, kan ini usaha saya udah dipercaya banyak orang lah istilahnya, nah kalo pake campur-campur gitu malah ngaruh ke kualitas hasil cor nya nanti.”
- P : “Pak proses transaksinya bagaimana Pak?”
- I : “Kalo disini bayarnya itu pake DP dulu Mbak, transfer. Terus habis itu barang kita kerjakan. DP nya kita minta tiga puluh persen dulu, tapi ya banyak juga yang kadang gak pake DP kadang cuma ngasih gak seberapa, tapi yang namanya orang beli kita layanin semaksimal mungkin. Kadang kalo seperti itu, kita merasa rugi. Jadi pernah dulu itu kan ongkos produksi naik diluar dugaan, kan karena memang saat itu harga bahan baku gak tentu juga, kita wes nyoba jelaskan kesana (pembeli) tapi ya untungnya orangnya mau ngerti ya meskipun pas ngelunasi nambahe sedikit.”

**(SESI II) – 6 Januari 2019 09.52 WIB di teras belakang rumah Pak Rahmat**

- P : “Pak, disini kan ndak ada sistem kontrak formal secara tertulis, nah strategi Bapak biar karyawan Bapak betah itu seperti apa?”
- I : “Waduh, ndak ada strategi khusus sih Mbak, kadang dari saya itu ngasih gorengan, kopi, air minum di teko, dan kadang ya ngasi rokok sebungkus-dua bungkus, kadang ya tiga bungkus buat yang laki. Tiap hari untuk konsumsi ya cuma habis sepuluh sampe lima belas ribu, kan gorengan murah. Kalo kopi gulanya kan dari kita ya gak dihitung lah berapa. Cuma kalo rokok ya pas ada rejeki lebih saya kasi. Tapi tiap hari saya usahakan ada rokok sebungkus buat dibagi-bagi.”
- P : “Untuk sistem gajinya bagaimana Pak?”
- I : “Oh kalo itu saya hitungnya harian sih Mbak, kisaran lima puluh sampe sembilan puluh ribu tergantung jumlah pesanan sama lemburnya juga tapi saya ngasihnya tiap habis produksi, jadi saya terima pesanan, bikin pesanan, terus nganter, nah setelah nganter ini dapat pembayaran. Saya juga ada borongan, kalo borongan beda lagi hitungannya nanti.”
- P : “Pak ini kan usaha cor kuning kan ndak tiap hari produksi nah pas rame-ramenya pesanan hari atau bulan-bulan apa Pak?”



I : “Kalo disini biasaya itu rame pesenan pas januari, maret, mei, juli, agustus, sama desember, itu wes dari tahun ke tahun ramenanya ya pas bulan-bulan itu Mbak, nah sisanya iku agak sepi, pembeli sedikit pesanan pun sedikit, kalo yang bulan-bulan tadi itu meskipun orang yang pesen cuma satu dua orangan pesennya banyak terus ya kita untung e ya banyak. Kalo pas sepi ya gak enak e pas mau buat pesanan selanjutnya jadi kurang maksimal.”

P : “Kalo untuk penjualan bagaimana Pak? Kan disini rata-rata tujuannya ke Bali, atau mungkin Bapak ada cara sendiri?”

I : “Ya memang sih Mbak rata-rata disini tujuan utamanya Bali, karena memang pesanan kebanyakan dari sana, tapi kalo saya misal ada daerah lain yang mau pesan ya monggo. Saya gak *mbatasi*, gatau kalo yang lain.”

P : “Cara Bapak biar penjualan luas bagaimana Pak?”

I : “Terkait penjualan selain memang sudah punya langganan sendiri, juga pake *online* Mbak, pake instagram yang megang anak saya, jadi saya tinggal nerima laporan pembelian. pake sosmed masih baru belum ada satu tahun ini tapi lumayan Mbak, jadi gak ngandalkan dari langganan aja, kan jadinya banyak orang-orang baru yang pesen dan tau produk saya. pake *online* juga murah ongkosnya, cuma foto terus *uploadmek* modal kuota internet.”

P : “Nama instagramnya apa Pak?”

I : “Apa ya Mbak lupa, coba cari sumber rejeki bronze, lupa saya. yang megang anak saya, kalo ada orderan ya tinggal ngomong sama saya atau langsung terhubung ke WA saya.”

P : “Nah kalo untuk ngirim barangnya bagaimana Pak?”

I : “Nah ini saya kan biasanya nerima pesanan jumlahnya besar, kalo pake JNE itu kenanya mahal, kan berat diongkos juga. Apalagi kalo ngirim barang kayak gitu kan dilihat jauhnya sama berat barangnya.”

P : “Terus bagaimana Pak?”

I : “Biasanya saya pake truk. truknya temen saya, sudah lama. kan ini saya tiap punya pelanggan Alhamdulillah kalo pesen dalam jumlah besar kalo pake bus *lak yo* gak mungkin kan Mbak, repot juga pasti biaya lebih mahal. kalo pake truk enak e itu cuma bayar satu juta lima ratus bisa angkut banyak dan kadang juga gak cuma satu pelanggan tok kadang bisa dua sampe 3 pelanggan sing saya datangi.”

P : “Apa ndak terlalu mahal Pak biaya ongkos pengirimannya?”

I : “Segitu termasuk murah Mbak, kan nanti hasil atau omset penjualan itu lebih dari harga biaya kirim, biasanya kalo untung yang saya dapatkan kisaran lima puluh sampe sembilan lima juta per satu kali produksi. kan termasuk murah.”

P : “Cara Bapak untuk promosi biar usaha Bapak dikenal banyak orang apa ada strategi khusus?”

I : “Nah untuk jaring promosi biar produk kita dikenal banyak orang banyak kalangan kita ikut pameran, biasanya pas bulan-blan Mei kalo gak salah di Surabaya. Tapi ya gak semua orang ngirim barangnya untuk dipamerkan jadi sistemnya itu perwakilan, misalkan saya ditunjuk untuk bikin patung sebagus mungkin untuk ditempatkan di pameran, ya saya

bikin. Dibantu sama koperasi terkait adanya informasi pameran itu. Atau kadang ya sistem acak, jadi siapa yang mau patungnya dimuat dipameran, ya monggo.”

P : “Selain itu Pak, ada lagi?”

I : “Saya bikin kartu nama Mbak biar orang-orang gampang inget saya, dan gak lari kalo mau pesen cor kuningan dimana. Kan enak ada kartu nama, ada alamat sama nomer HP nya. Kalo ada apa-apa, butuh barang tinggal kontak aja beres.”

P : “Kalo misa pas gagal produksi ngoten modal e bagaimana Pak?”

I : “Ya utang bank dulu, Mbak. Itu yang paling aman sih menurut saya. Soalnya ya sugkan lek pinjem sodara. Saya dulu pernah ke BRI.”

P : “Kalo boleh tau berapa Pak?”

I : “Ya sekitar tiga puluhan.”

P : “Berarti Cuma sekali ya Pak?”

I : “Ya ndak se, saya dua kali. Jadi awal dulu buat lanjut usaha ini, kan ndak murah toh. Waktu itu 2008 saya minta bantuan istri buat ngurus ke BCA, jadi pake akte tanah rumah di Kejagan sana.”

---

**Nama : Pak Imam Mulyono**

**Usia : 48 tahun**

**Pekerjaan : Pemilik industri cor kuningan**

**Waktu Wawancara : Rabu, 10 Januari 2019 08.15 WIB**

**Tempat Wawancara : Area produksi cor kuningan milik Pak Imam**

P : “Sejak kapan usaha cor kuningan Bapak mulai berdiri?”

I : “Kalo berdiri pas taun sembialn dua.”

P : “Berarti sudah lama ya Pak?”

I : “Oh iyaya, tapi saya pegangnya pas taun dua ribu sepuluh pas pulang rantau dari Kalimantan, ini saya lanjut punya Bapak.”

P : “Apa yang melatarbelakangi Bapak mau melanjutkan usaha cor kuningan?”

I : “Awalnya itu saya disuruh pulang Bapak, ya maklum beliau sakit-sakitan waktu itu. Nah usaha ini gak ada yang ngurus, jadi saya mau gak mau ya pulang, terus saya belajar dari saudara istri saya yang buka usaha juga, ya belajar bisnisnya lah istilah e. Ya awalnya agak pesimis kok rasanya kayak gak yakin, tapi lama-lama ya terbiasa asal tau caranya dan bisa ngatasi masalah usaha ya lancar-lancar aja.”

P : “Berapa modal awal yang Bapak keluarkan buat ngelanjut usaha?”

I : “Gak ada se Mbak sebenere, kan ini cum tinggal lanjut tok, tapi ya buat njagani tok saya keluar sekitar delapan juta an seingat saya.”

P : “Modalnya dapat darimana Pak?”

I : “Kalo saya waktu kan mau gadekan tanah tapi ya ada sedikit masalah, jadi sementara pakai tabungan sek sementara, tapi ya gitu seadanya.”

P : “Buat apa Pak modalnya waktu itu?”

- I : “Buat nyari orang kerja buat saya, terus beli bahan, alat alat sama simpenan buat nanti ngirim barangnya.”
- P : “Apa waktu itu langsung ada pelanggan atau pembeli Pak?”
- I : “Oh ya ndak, yang namanya orang usaha harus pinter apalagi usaha yang dari nol, pinter dalam artian ngurus usaha biar dikenal orang banyak. jadi waktu itu saya bertahap, saya bikin sket nya dulu, terus saya konsul ke Pak Hariyadi anaknya Pak Sabar soalnya kan beliau lebih pengalaman. Saya dikasi ilmu tentang cor kuningan terus saya tunjukkan ke beliau sket saya, terus saya minta tolong misal ada yang mau beli sket seperti itu suru hubungi saya.”
- P : “Kalo jaman dulu pas ramai-ramai orang buka usaha juga delapan juta Pak?”
- I : “Jadi dulu itu ya susah Mbak waktu jaman e akeh sing mbuka usaha iki. Jaman sembilan puluhan an kan wes banyak yang buka nah jaman iku paling gak harus punya modal lima juta an lah kira-kira.”
- P : “Kalo Bapak pas buka usaha modalnya berapa Pak?”
- I : “Sekitar delapan juta an.”
- P : “Untuk apa saja Pak modal yang digunakan?”
- I : “Ya macem macem. Ada yang untuk rekrut orang, beli bahan bahan, beli alat, promosi, sama buat ngirim barang. Kan kalo ngirim barang itu juga menyesuaikan sama tujuan si pembeli.”
- P : “Untuk apa saja modal yang digunakan?”
- I : “Waktu itu untuk membeli bahan seratus kilo habis empat juta terus sama *mbayari* pegawai saya.”
- P : “Kalo bahan baku Bapak *angsal saking pundi*?”
- I : “Kulo *wonten* langganan, tapi ya gak mesti. Misal langganan saya itu ada bahan yang saya butuhin ya saya beli, tapi kadang misal yang ada cuma separuhnya ya saya nyari-nyari ke tempat lain.”
- P : “Bahan e butuh *pinten* Pak?”
- I : “*Itungan e lek* satu kali produksi *niku* habis dua setengah kintalan rata rata.”
- P : “Kalo jenis bahannya *njenengan* pilih atau *tumbas sing pundi* Pak? Kan ada sing jenis satu, dua niku kan.”
- I : “Saya cuma pernah beli yang campuran itu sekali duakali, tapi selanjute gak berani lagi Mbak, soalnya ngaruh ke kualitas akhir. Jadi pas cor itu wes mateng pas wes mbukaki kayak gak halus jadinya, pokoknya beda sama yang memang seratus persen pake logam.”
- P : “Proses pembayaran pas beli bahan *pripun* Pak? Maksud e kontan nopo nitip separo?”
- I : “Saya kontan Mbak biasanya, lek utang gitu rasane kok ya ndak pas. Malah ganggu lainne, misal saya sudah ngira-ngira untuk beli bahan sekian juta, ya harus saya pake, gak boleh kalo wes dialokasikan malah beli bahan hutang, kan ndak enak. Kalo beli sekalian beres kan kita juga bisa tenang.”
- P : “Berapa karyawan yang Bapak pekerjakan sekarang?”
- I : “Total ada delapan orang Mbak.”
- P : “Gajine *pinten* nggeh Pak kisaran e?”

I : “Lek saya sih enam puluh sampe delapan puluh ribu, pokoke tergantung misal pesenan rame ya delapan puluh lek pas sepi ya enam puluh. Tapi pokoke saya usahakan lah layak.”

P : “Pada saat atau tahun berapa Pak usaha *njenengan* berkembang seperti sekarang?”

I : “Sekitar duaribu sepuluh an.”

P : “Sistem gajinya bagaimana Pak?”

I : “Tenaga kerja saya ada 12 orang, kalo ngasih gaji tiap hari kan *torok* juga Mbak, soale ini juga usaha kerajinan yang gak tiap hari dapat pemasukan. Jadi untuk gaji orang-orang tetap dihitung harian tapi diberikan pas Sabtu, akhir minggu. Soalnya mereka gak mau Mbak dihitung mingguan apalagi bulanan. Untuk jalan keluar e ya sepakat hitungan harian, ya benderan Mbak saya yo seneng lek ngunu, kan saya seneng jadi tiap bulan gak perlu ngeluarkan banyak uang untuk gaji tenaga kerja.”

P : “Oiya Pak disini kan ndak ada sistem kontrak yang istilahnya itu formal atau resmi, nah untuk biar bikin yang kerja kalih Bapak *niki* betah *pripun* Pak cara e *njenengan*?”

I : “Kalo saya sendiri nyediakan gorengan, kopi buat yang laki, terus ada teh buat yang perempuan, ya kan kalo gorengan lebih simpel, dan harganya pun murah, terus ya bikin kenyang. Saya biasanya beli pake uang pribadi Mbak, dan kadang ya pake uang yang memang sudah dibuat untuk kebutuhan usaha. Terus selain saya kasih gorengan, juga saya setelkan lagu, musik biar kerjanya semangat, *enjoy*.”

P : “Saat menjalani usaha sampe sekarang, kendala apa yang Bapak alami?”

I : “Banyak Mbak, pokoknya lebih ke muter modal. Kayak gimana pas sudah produksi bisa balik modal dan bisa produksi lagi. Pernah dulu tahun duaribu sembilan sama duaribu enambelas kemarin ini saya nggadaikan rumah sama mobil.”

P : “Untuk mengatasi Masalah-Masalah keuangan usaha bagaimana Pak misal ndak balik modal?”

I : “Nah sakniki iku Mbak rodok susah lek kudu mbalik modal akeh. Kan sekarang serba mahal, harga naik. Bahan-bahan, gajine orang-orang. Apalagi misal kita ada Masalah keluarga, Masalah keuangan. Ya itu Mbak musibah. Jadi gelem gak gelem (mau tidak mau) yang asalnya untuk modal produksi selanjutnya tapi untuk Masalah lain.”

P : “Cara *njenengan* untuk menutup kerugian-kerugian, misal gagal produksi apa Pak?”

I : “Pake uang tandon sih Mbak biasanya, kan kalo uang tandon itu enak, itu kan punya kita, punya usaha kita jadi kalo sewaktu-waktu digunakan kan gaperlu ijin sana sini, ketika kita ada masalah modal usaha ya pake uang itu, kan memang itu fungsinya untuk itu, jadi ketika lagi ada masalah modal saya pake uang tandon dulu.”

P : “Kenapa ndak coba pinjam bank Pak?”

I : “Kalo bank ribet Mbak, harus ngurus ini itu, bunganya juga lumayan. Kalo pegadaian ngajukannya gak berbelit, langsung beres. Resikonya pun masih bisa ditangani,”

- P : “Selain pake tandon, apa Bapak punya cara lain lagi?”
- I : “Kalo utang mending utang sodara. Kan ini juga saya belum usaha resmi yang dalam artian belum UD, jadi kalo mau pinjem bank ya agak susah. Tapi saya masih ngandalkan uang tandon dulu, misal gak nutut baru pinjem sodara.”
- P : “Oh iya Pak, saya mendapat informasi dari Pak Kades ada yang namanya peraturan desa tentang kesamaan motif, nah kalo ada yang melanggar bagaimana Pak?”
- I : “Sanksinya ya dicap plagiat, suka nyontek. Terus hak-hak cipta yang sudah didaftarkan dihapus. Terus ada dendanya Mbak, 10 juta tapi ya alhamdulillah gak ada yang plagiat.”
- P : “Untuk proses pemesanannya itu bagaimana Pak?”
- I : “Pake WA bisa, telfon langsung bisa terus bayar DP barang dikirim setelah itu pelunasan.”
- P : “Pernah tidak Pak ngalami masalah terkait sama cara pemesanan yang seperti itu?”
- I : “Jadi waktu itu saya kan dapet WA masuk, pesanan. Seneng toh lah yang namanya orang usaha lek mau dapat uang lak Alhamdulillah toh Mbak. Saya beli bahan baku banyak, terus sing kerja sama saya wes saya janjikan akan dapat bonus eh lakok yang ditransfer cuma dp nya tok. Sisanya gak dibayar, ya adalah Mbak, poko ke gak sampe lima juta.”
- P : “Kalo selama berkegiatan usaha niki Pak masalah apa sing menurut njenengan niki krusial ngoten, sing gawat ngoten lah istilah e.”
- I : “Apa ya Mbak, kan namanya orang usaha pasti kan ada masalah-masalahnya entah kecil atau besar.”
- P : “Untuk sistem pembayaran yang DP atau pembayaran lewat transfer bagaimana Pak?”
- I : “Kalo itu ya memang agak resiko, tapi ya mau gimana lagi Mbak, wong ya caranya memang gitu (sistem pembayaran non tunai). Kan ini barang kerajinan yang kadang-kadang itu ada masanya entah itu gagal produksi atau apa, terus ya memang pesanan itu kebanyakan dari jauh dan pesennya cuma lewat *online* lewat HP. Pokoke kita berusaha sebaik-baiknya biar hasilnya bagus dan untungnya juga bagus.”
- P : “Ngirim barangnya bagaimana Pak?”
- I : “Misalkan barangnya itu sedikit dan ukuran e juga gak terlalu besar, saya pake bis waktu malem. Sepi dan berangkat malem gak kerasa tau tau wes sampe. Terus ya kalo dihitung lebih murah ya meskipun barang yang dijual gak terlalu banyak, tapi ini kan patung cor kuningan ya tentunya harganya pun ndak murah.”
- P : “Berarti Bapak tiap ngirim barang riwa riwi Bali Pak?”
- I : “Loh ya ndak, saya jarang. Jadi yang berangkat biasanya saya sama orang kepercayaan saya atau kadang-kadang misal saya berhalangan ikut ya orang yang saya percayai itu berangkat sama pegawe saya yang lain. Pokoknya ya jangan sampe yang berangkat sopir sendirian, kan kasian Mbak. Ya setidaknya ada yang tau masalah penjualan dan sebagainya itu.”
- P : “Untuk proses pengirimannya, apa kendala Pak?”
- I : “Yang susah itu pas mau ngirim pesenan. Misal kalo ada pesenan yang bentukannya agak besar kan gak mungkin pake JNE an itu. Jadi mau ndak mau

harus pake cara lain. Dan pasti lebih murah tapi tetep ae se Mbak meskipun murah misal pake bus dari segi harga tapi ya itungane rugi. Cuma bawa satu hargane sekian, terus untunge sekian ya rugi saya. Makanya masalah ngirim barang ini jadi kayak masalah sendiri buat kita.”

P : “Cara promosi *njenengan* biar usaha niki banyak orang yang tau bagaimana Pak?”

I : “Di Desa Bejijong itu cor kuningannya ada yang namanya kita ikutkan pameran, biasanya kita ajak mereka untuk ikut pameran biar orang-orang itu tau kalo di Mojokerto ada cor kuningan yang tidak kalah bagus. Biasanya pameran waktu agenda pameran UKM Jawa Timur.”

P : “Lek pas sepi ngoten omset e menurun nggeh Pak?”

I : “Lek itu ya turun sih Mbak, cuma ya kalo saya kebetulan ada usaha bengkel di Brangkal jadi masio sepi tapi setidaknya ada pemasukan.”

P : “Menurun e katah ta Pak lek pas sepi ngoten?”

I : “Ya lumayan Mbak, lek sepi iso sampe mek tigapuluh juta dari yang biasanya bisa tujupuluh juta sebulan e.”

---

**Nama : Bapak Faris**

**Usia : 30 tahun**

**Pekerjaan : Pemilik industri cor kuningan**

**Waktu Wawancara : Jumat, 12 Januari 2019 13.15 WIB**

**Tempat Wawancara : Area produksi cor kuningan milik Bapak Faris**

P : “Sudah berapa lama usaha cor kuningan ini berdiri Bapak?”

I : “Udah lama, dari Bapak nikah sudah ada. Ada dua puluh tahun an, dari aku kecil. Aku sudah umur dua dua tahun. Jaman Mbah sudah ada.”

P : “Awalnya atau sejarah dibukanya usaha ini bagaimana Bapak ceritanya?”

I : “Jadi sebenarnya ini punya mbah ya waktu itu tahun delapan lima, terus dipegang bapak pas tahun sembilan puluh. Nah yang dulu itu mbah awalnya jadi pengrajin di rumah tetangga yang buka usaha cor lebih dulu, akhirnya si mbah keluar buka usaha sendiri. Nah pas mbah sampun sepuh dan wes merasa ndak kuat lagi, akhire diserahkan ke bapak. Nah tapi karena suatu alasan, akhirnya berhenti dulu 5 tahun terus sekitar tahun dua ribu dua buka lagi yang waktu itu dirintis dari awal sama bapak.”

P : “Nama usahanya apa Bapak?”

I : “Slamet Jaya”

P : “Kenapa ndak daftar jadi usaha berijin Bapak ke Disperindag?”

I : “Waduh kalo itu apa ya Mbak, sebenere iku ya pengen tapi sek belum ada waktu, soalnya ngurus yang kayak begituan pasti lama dan biayanya lumayan.”

P : “Kalo awal dirintis dulu bagaimana Bapak terkait dengan modal awalnya?”

I : “Setau saya waktu itu tujuh jutaan Mbak. Pokoknya bapak saya sempet jual sawah. Jadi Mbak, dulu itu sebenere bapak kerja di tempat lain, tapi keluar

pengen buka usaha sendiri akhirnya neruskan punya mbah. Waktu itu katanya kalo jadi karyawan gajine sedikit Mbak, gak cukup. Ya akhire nekat-nekatan aja sama ibu, untunge mereka sudah punya pengalaman kerja di luar terus mereka kerjasama bikin usaha sendiri di rumah. Jadi apa ya, kalo dibilang neruskan usaha Mbah sih ndak juga soalnya ini ya mulai dari nol lagi.”

P : “Uang atau modal awal itu digunakan untuk apa aja Bapak?”

I : “Ya paling buat beli bahan bakunya Mbak, sama lain-lainnya.”

P : “Apa dulu langsung besar Bapak usahanya?”

I : “Ya namanya usaha kan berproses dulu Mbak, gak bisa kalo tiba-tiba langsung besar. Jadi bapak sama ibuk waktu itu ya bikin kerajinan kecil-kecilan sek, ya paling ukurane segitu (sambil menunjukkan benda) kan ya pertimbangannya bahan baku nya terbatas, gak ada tenaga kerja, terus alat-alat e masih sederhana.”

P : “Waktu itu apa Bapak ikut bantu-bantu juga?”

I : “Saya waktu itu sekolah Mbak, masih SD jadi bantu-bantune paling gak seberapa mek bantu mijeti pas bapak sama ibu selesai kerja.”

P : “Kalo urusan pelanggan atau pembeli Bapak?”

I : “Kalo dulu bapak ngandalkan temannya untuk dicarikan pelanggan, untungnya kok temen bapak ini baik Mbak mau nyarikan terus dikasi kontaknya dan bapak ditelpon buat pesan. Nah tapi kalo sekarang kita mencoba lewat koperasi jadi di koperasi terkoordinir Mbak, misal ada pesanan buat kerajinan cor ysing bentuk e kura-kura berarti yang bisa bikin itu saya, soalnya hak cipta saya yang pegang, kan disini ada peraturannya Mbak.”

P : “Sejak tahun berapa usaha ini mulai Bapak pegang?”

I : “Sejak tahun dua ribu tujuh an Mbak, kata bapak biar saya ada kerjaan, nah kalo kuliah bapak ndak punya uang. Untunge dari kecil sering liat bapak sama ibu kerja jadi secara gak langsung sering terlatih. Nah sekarang bapak kerja di gresik, di driyorejo soalnya Pakdhe lagi mbangun rumah. Terus kan sebenere ini mau ditutup sama bapak soale wes gak ada yg ngurus, yawes akhirnya saya bangun lagi.”

P : “Pas awal neruskan usaha ini apa Bapak juga sempat mengeluarkan modal?”

I : “Iya sempet dulu itu, jadi saya ngeluarkan tujuh juta buat gaji, alat-alat kan juga peru dirawat atau ganti misal ada yang rusak, neruskan beli bahan sama nanti buat ngirim ngirim barang yang sudah jadi.”

P : “Nah untuk omsetnya Bapak sekarang?”

I : “Gak tau Mbak, gapernah ngitung saya tapi ya rata-rata per bulan dapet dua puluh lima sampe tiga puluh lima juta Mbak.”

P : “Untuk penjualan Bapak Faris bagaimana? Apa hanya lewat koperasi saja?”

I : “Hampir sama kayak bapak sih Mbak, pake HP. Kan dulu gak ada WA sekarang pake WA.”

P : “Kalo pemasarannya dimana Pak?”

I : “Kalo saya Bali terus sama daerah lain misal Jakarta, Jogja.”

P : “Berarti ngirimnya jauh ya Pak, terkait dana pengirimannya bagaimana Pak?”

I : “Iya, kan ini jarak ngirimnya cukup jauh misalnya Bali, Jakarta, Jogja jadi mesti harus ada persiapan dana untuk ngirim dan itu gak sedikit. Kan kayak JNE dan lain-lain itu kan harganya juga ngelihat jarak sama berat barang, nah kita jarak aja wes jauh belum lagi berat e cor kuningan yang lebih dari sekilo. Saya aja pernah kena tujuh ratus lima puluh ribu gara-gara e memang mendadak dan waktu itu lagi ada masalah. Untungnya kok ya satu patung, lek banyak kan rugi saya.”

P : “Apa para pemilik usaha disini juga penjualan via WA Bapak?”

I : “Kalo promosi kebanyakan orang-orang (pemilik usaha) mengandalkan nunggu ditelpon, di wa (Whats App) sama yang mau beli. Udah tau kok maunya kayak gimana, kan sudah langganan.”

P : “Kalo promosi dari Bapak sendiri lewat apa Pak?”

I : “Saya bikin kartu nama ini biar enak Mbak kalo misal nanti ada yang menghubungi. Biasanya saya nitip ke koperasi biar kalo ada acara-acara pameran bisa dibawa.”

P : “Kalo proses pembayaran kalau beli atau pesen di Bapak bagaimana?”

I : “Ya biasa Mbak kayak yang lainnya pake transfer, jadi yang mau pesen silahkan hubungi dulu terus kasi DP setelah itu dari kita langsung buat, langsung proses nah setelah semua selesai dan dikirim baru pelunasannya di transfer.”

P : “Apa ndak resiko Pak kalo begitu?”

I : “Ya mau gimana lagi Mbak, soalnya peminat patung patung cor kuningan begini jauh jauh, misal Bali itu. Kan ndak mungkin orangnya moro moro dateng kesini apalagi kan kita itu apa ya, ya gak selalu nyetok kerajinan patung tergantung pesenan, kan ya juga ini mahal bikinnya.”

P : “Apa Bapak pernah ngalami kejadian yang istilahnya merugikan Bapak terkait sistem transfer ini?”

I : “Ya Alhamdulillah sejauh ini belum pernah dan semoga tidak pernah. Malah ada Mbak tetangga saya, eh ya ndak tetangga se RT sebelah itu ya lumayan besar usahanya malah ketipu, jadi pelunasannya gak di transfer-transfer.”

P : “Apa ndak lapor polisi?”

I : “Wah kalo itu kurang tau saya, saya juga gak berani tanya kan gak mau campuri urusan orang, ya cuma bisa bantu nyemangatin aja.”

P : “Kalo bahan bakunya Bapak ambil darimana?”

I : “Saya ngambil dari Pak Hariyanto, beliau itu wes bertahun tahun jadi penyedia bahan disini, ayah saya juga sudah langganan ke beliau. Terus ke Kejagan sana, kebetulan ada saudara jadi ya ambil dari sana juga. Soalnya Pak hari ini kan punya langganan banyak jadi buatantisipasi saya cari ke tempat lain.”

P : “Oiya Pak, kan di Pak hari itu ada jenis-jenis bahan baku yang dicampur biar orang yang punya usaha ini mudah begitu Pak buat beli bahan, biar murah juga, nah apa Bapak pernah beli yang jenis-jenis itu?”

I : “Saya biasanya yang memang seratus persen limbah logam semua, kalo saya sendiri gapapa harganya mahal tapi sebanding dengan apa yang saya buat dan saya dapatkan, gampangannya gini kalo yang beli puas



ngerasa senang kan yang enak juga kita sendiri, gak ada komplain, ya syukur-syukur yang beli itu bisa jadi langganan tetap.”

P : “Untuk satu kali produksi berapa Pak bahan yang dipakai?”

I : “Sekitar dua kintalan.”

P : “Sistem pembayarannya bagaimana Pak?”

I : “Jadi kan ada kontan ada yang kredit, utanglah Mbak kasaran e. Cuma kalo saya lebih enakan nitip separo Mbak, kan kita cuma bayar setengahnya, setengahnya lagi dibayar pas barang sudah laku dan kita dapat uangnya. Jadi pas kita nitip separo ini uang sebagiannya kan bisa buat hal lain yang lebih penting.”

P : “Pengrajinnya yang kerja disini berapa Pak?”

I : “Disini ada lima orang, yang masing-masing ada tugas sendiri sendiri.”

P : “Perempuan lakinya ada berapa Pak?”

I : “Semua laki-laki Mbak.”

P : “Untuk gajinya kisaran berapa Pak?”

I : “Untuk gaji kisaran lima puluh sampe enam puluh ribu, soalnya ini kan usaha saya masih apa ya taraf kecil jadi ya gajinya sesuai sama pesenan juga.”

P : “Nah Pak biar yang kerja sama Bapak betah dan nyaman kerja bagaimana Pak? Maksud saya kan disini gak ada yang namanya kontrak resmi.”

I : “Kalo masalah itu, gimana ya Mbak. Susah sih. Kita kalo bicara kontrak ya cuma kesepakatan lewat omongan aja, tapi ya nyatanya mereka (pengrajin) kadang lebih mendahulukan kerja dengan yang punya usaha besar, kan gajinya juga besar itu, ya meskipun selisihnya gak seberapa. cuma ya ini nantinya ngaruh sama proses produksi kita.”

P : “Nah bagaimana cara Bapak biar orang orang ini betah?”

I : “Nah biasanya saya kasi rokok sama kopi sih Mbak buat yang laki. Nah yang ibu-ibu ini kebetulan kan gak suka kopi apalagi rokok ya saya buat es teh saja. Kalo gorengan saya ngasinya ya kadang-kadang. Biar mereka kerjanya enak, bisa santai gak buru-buru dan yang paling penting bisa betah kerja sama saya, soalnya kan saya *ramut* (rawat).”

P : “Kalo pas lagi musim musimnya sepi pesenan bagaimana Pak omsetnya?”

I : “Ya gak tentu sih Mbak, jadi biasanya kalo pas rame ya empat lima an juta lek pas sepi bisa mek dua lima an.”

P : “Sejauh ini apa Bapak pernah ngalami masalah saat usaha?”

I : “Yang namanya orang usaha pasti kan kadang ada masalah, nah kalo saya itu lebih ke penganggaran buat kebutuhan keluarga sih Mbak, ini kan anak saya mau sekolah, istri lagi hamil belum lagi ibuk yang sakit harus berobat. Kadang ngitungnya meleset, terus ya mau gak mau harus nutup kerugian. Apalagi pas mau ngirim barang, kan harus siap dana juga buat ngirim.”

P : “Untuk nutupi semua itu bagaimana cara Bapak?”

I : “Ya saya pake uang tandon, jadi uang tandon ini itu asalnya tiap kali ada pelunasan barang yang abis dikirim, saya alokasikan misal buat ngelunasi bahan yang masih belum lunas, terus gaji orang orang, dan tentunya kan sebagian ada yang kita simpan buat keuntungan pribadi, tapi selin itu saya sisihkan buat simpanan usaha. Jadi sewaktu-waktu ada kejadian seperti ini bisa dipake, jadi gak terlalu ganggu keuangan pribadi daripada harus pinjem bank, ribet.”

P : “Beda ta Pak tabungan sama uang tandon?”

I : “Loh ya beda, kalo tabungan itu kepemilikan pribadi tapi kalo tandon yang memang digunakan untuk simpanan usaha. Kalo tabungan mbo wes terserah mau diapakan, tapi kalo tandon ya harus fokus kalo untuk usaha. Soalnya saya belajar dari bapak, jadi dulu pernah bapak itu gak ada uang tandon, adanya uang tabungan biasa nah ketika dihadapkan dengan masalah keluarga dan usaha jadi kelabakan, bingung. Akhirnya bapak nyaranakan biar tabungan sama uang usaha itu dibedakan biar gak utang sana sini.”

P : “Untuk ngirim barangnya bagaimana Pak?”

I : “Jadi kita pake bus malam Mbak buat transport kita untuk ngirim barang ke sana (Bali), terus ada juga yang ngantar. kadang saya kadang juga tenaga kerja yang saya percaya. biasanya pilih jam sebelas atau satu malam untuk keberangkatannya, kan jam-jam segitu sepi, bagasi bus nya muat banyak. selain itu juga karena pertimbangan sampe Bali biar pas pagi jadi enak gak *gupuh* (tergesa-gesa) disana. pas sampe terminal Bali sudah pembeli yang jemput karena sudah langganan.”

P : “Kok ndak pake jasa kirim Pak? Misalnya JNE.”

I : “Ya kalo pas saya dapat pesanan dalam jumlah sedikit dan kecil-kecil bentuknya, misal gantungan kunci atau souvenir gitu kadang saya kirim paket pake JNE. Soalnya biayanya lebih murah apalagi kalo JNE itu kadang kalo tau biayanya gak seberapa mahal, si pembeli ini mau tanggung ongkos kirimnya. Kan ya agak rugi misal harus naik bis. Rugi tenaga, waktu, sama biaya juga.. Jadi kalo memang bisa dikirim paket kenapa tidak.”

**Nama : Khoirun Najad**

**Usia : 55 tahun**

**Alamat : RT 01/RW.02 Dusun Bejijong**

**Pekerjaan : Pengusaha Kerajinan Cor Kuningan Skala Sedang**

**Waktu Wawancara : 14 Februari 2019 pukul 09.12 WIB**

**Tempat Wawancara : Ruang tamu rumah**

P : “Sudah berapa lama Pak membuka usaha cor kuningan?”

I : “kurang lebih sudah dua puluh tahunan Mbak. Sembilan tujuh awalnya. Tapi sebenarnya dulu sudah sempat buka pas tahun sembilan tujuh itu sampe duaribu tujuh tapi *mandek* sebentar karena memang lagi ada masalah.”

- P : Awalnya kenapa Pak ingin membuka usaha cor kuningan?”
- I : “Ya kan disini banyak orang yang buka usaha kuningan, dan saya juga banyak belajar dulunya ke Pak Sabar kebetulan beliau itu yang istilahnya kayak *babat alas* untuk buka usaha kuningan disini.”
- P : “Pak Sabar siapa Pak?”
- I : “Jadi Pak Sabar itu semacam orang pertama yang mendirikan yang memperkenalkan ngecor ke masyarakat sini. Setelah beliau pensiun kerja buka usaha dirumah kebetulan pas itu saya masih umur dua puluhan Mbak, masih muda kerja disitu, diajari sampe bisa tapi lama-lama saya juga agak jenuh terus disuruh orangtua untuk ngurus sawah, yaudah saya kerja di sawah dulu.”
- P : “Jadi seperti itu ya Pak sejarah atau awal mulanya orang-orang sini buka usaha kuningan?”
- I : “Ya kalo tidak salah waktu itu tah delapan enam, kan saya asli orang sini, dulu saya kerja sama Pak Sabar, nah pas tahun delapan enam itu wes *akeh* (banyak) yang buka usaha, karena banyak sing ngira buka usaha cor itu bagus. tapi kan itu tergantung orangnya, kalo orangnya rajin ya bisa maju tapi kalo orangnya gak tau isnis, gak tau usaha ya bisa rugi.”
- P : Oh begitu, kalo nama usaha dagangnya apa Pak?”
- I : “Masih belum usaha dagang Mbak saya, Cuma nama saja biar ada pembeda. Saya kasi nama Kertajaya Bronze.”
- P : “Kalo boleh tau Pak kan sebelumnya ini Bapak tutup terus buka lagi, alasan *njenengan* untuk membuka kembali usaha ini apa Pak?”
- I : “Ya saya kangen Mbak, pengen bikin kerajinan lagi. Terus kan kalo sawah gak harus tiap hari kesana, paling kalo pas semuanya beres tinggal ngecek-ngecek saja disana dan saya di sawah juga punya orang yang kerja, jadi ya saya memutuskan untuk buka lagi.”
- P : “Apa Pak perbedaan yang Bapak rasakan pas dulu usaha cor kuningan sama sekarang?”
- I : “Apa ya Mbak, ya kalo dibilang beda sih gak terlalu berbeda paling ya agak kaget pas tau harga sekilo bahan baku nya kan pake logam, logam kuningan itu sampe hampir limapuluh an ribu. Padahal kalo mau satu kali buat atau produksi itu diatas satu kintal.”
- P : “Kalo terkait modalnya Pak?”
- I : “Nah kalo modal pas pertama buka dulu itungannya murah sih Mbak, pegang uang tujuh sampe limabelas juta inshaAllah sudah cukup. Tapi kalo sekarang ya paling gak harus ada sepuluhjuta keatas.”
- P : “Awal buka usaha berapa Pak kisaran modalnya?”
- I : “Waktu itu lima juta.”
- P : “Digunakan buat apa Pak modalnya itu?”
- I : “Ya beli bahan, terus sama alat-alatnya misal ada yang rusak atau perlu beli lagi.”
- P : “Untuk modal tersebut apa dari tabungan atau bagaimana Pak?”
- I : “Dari tabungan Mbak, Cuma waktu itu kan ndak cukup. Ya gak mungkin juga tabungan saya pake semua. Jadi saya pinjem sodara.”
- P : “Sekarang tenaga kerja Bapak berapa?”

I : “Kalo sekarang alhamdulillah ada dua belas orang. Lakinya delapan, perempuannya empat. Kalo pas dulu itu, Cuma lima orang cukup Mbak.”

P : “Loh kok bisa begitu Pak?”

I : “Iya bisa, kan sekarang itu kita bagi misal ada yang ngurus ini, ada yang ngurus itu jadi cepet Mbak, soalnya sekarang pembeli itu kalo pesen nargetnya harus jadi cepet.”

P : “Untuk gaji pengrajinnya kisaran berapa Pak?”

I : “Pokoknya sekitar enam puluh ribu sampe tujuh puluh lima ribu, ya itulah minimal maksimal e Mbak. Lek pas rame ya banyak, lek pas sepi ya sedikit.

P : “Selama ini ada ndak sih Pak semacam kendala usaha yang *njenengan* alami?”

I : “Yang namanya orang usaha kan ada pas waktunya untung sama rugi, ya keadaan keduanya ya harus siap. Kalo untung ya untung, nah kalo rugi. Misalnya pas anak sekolah, terus ada yang sakit, atau tiba-tiba kena musibah kan gak ada yang tau itu. Terus ditambah lagi misal kalo usaha kita tiba-tiba ada masalah entah itu masalah keuangan atau masalah lain.”

P : “Misalnya Pak?”

I : “Saya pernah kecelakaan pas mau ngirim barang sama sawah saya dulu gagal panen.”

P : “Loh rugi banyak lak an Pak?”

I : “Ya rugi saya waktu itu (kecelakaan truk) di Situbondo, waktu kecelakaan itu kebetulan saya suruh orang, terus dapat musibah ya ndak terlalu parah tapi barang pesenan orang lecet-lecet sampe cuwil kalo tetap dikirim tetep ae kena marah orang, waktu itu rugi lima belas jutaan saya, terus ya setelah kejadian itu imbasnya ke barang pesenan lain, jadi terganggu jadwal pengirimannya. Terus kalo yang sawah itu saya kan gagal panen, nah buat nutupi semua itu saya pake uang yang dari keuntungan jual cor ini.”

P : “Terus untuk nutupi kerugiannya bagaimana Pak?”

I : “Ya saya pinjem Mbak, nggadaikan. Ya untung e kok ya cukup buat nutup semuanya.”

P : “Misal ada kendala atau masalah lain apa juga tetap nggadai Pak?”

I : “Ya pas itu saja, pas kecelakaan itu. jadi saya pernah nggadai waktu itu sekali Mbak, sawah tiga hektar yang rencananya mau minta sepuluh juta, tapi karena ada masalah jadi yang cair cuma delapan juta. Sebenarnya masih belum nutup kerugian saya waktu itu tapi saya evaluasi lagi mana saja yang sekiranya bisa biayanya dipangkas. Misal beli pasir, nah itu.”

P : “Terus lainnya Pak?”

I : “Misal saya lagi kena masalah entah itu buat beli bahan atau pun yang lainnya dan butuh modal banyak, saya pinjem ke misanan. Kebetulan orangnya luman, dan beliau juga menawarkan bantuan, ya akhirnya saya mau, istilahnya kan dikasi jalan enak kok nolak kan yo saru. Toh ya enak lek pinjem sodara gak usah bingung bunga, gak usah mikir apa, pokoknya enaklah Mbak gak kepikiran macem-macem.”

P : “Untuk beli bahan baku bagaimana Pak?”

I : “Kalo itu saya ambil dari langganan saya, kebetulan tetangga saya sendiri. Kalo ngga, ya saya cari diluar ada kenalan teman saya.”

P : “Berapa Pak bahan baku yang dibutuhkan untuk sekali produksi?”

- I : “Ya sekitaran dua setengah kintal.”
- P : “Untuk pemilihan bahan bakunya bagaimana Pak? Maksud saya kan sebelum ini saya pernah wawancara juga ke Pak Hari beliau bilang kalo ada tiga jenis campuran.”
- I : “Oh yang itu, iya Mbak. Dulu saya pernah pake yang campuran, ya terpaksa waktu itu. Soalnya modal e *rodok mepet* (modal sedikit), awal e cuma coba-coba eh ternyata dibandingkan sama yang *pure* limbah logam wes beda, kehalusannya, pokoknya beda Mbak, pembeli kan pinter kadang gabisa dibohongi jadi saya sampai saat ini berusaha supaya pake yang murni limbah logam.”
- P : “Pak apa ini tiap hari terus produksi apa bagaimana Pak?”
- I : “Ya ndak juga, jadi kan ini itungane itu tiap produksi atau bikin pesenan dua mingguan. Kan harus njemur dan lain sebagainya. Kalo ada pesenan ya bikin, kalo ndak ya ndak produksi.”
- P : “Oh berarti ada waktu sepi juga ya Pak?”
- I : “Ya kalo itu (musim sepi) pasti ada, gak selalu kita rame pesenan. Pas sepi untung e turun, kalo pas rame naik. Biasanya ada yang rugi sampe setengah e Mbak, syukur-syukur kalo rugine sedikit gak sampe tiga puluh persen.”
- P : “Kalo boleh tau Pak omsetnya menurun dari berapa ke berapa Pak?”
- I : “Waduh kalo itu gak ngitung saya, ya tadi itu rugi paling sampe tigapuluh an persen. Ya antara tiga puluh juta pas sepi terus ramena enam puluh juta.”
- P : “Kalo sedang sepi, Bapak aktivitasnya apa Pak?”
- I : “Kalo saya sendiri lebih suka buat sket baru, model baru biar ada perkembangannya, masak ya itu itu terus, jadi selain ngandalkan pesenan dari pembeli maunya apa saya kan juga bisa menawarkan sket baru tadi, biar kelihatannya seger gitu Mbak, bagus.”
- P : “Oh iya pak, disini kan orang-orang yang kerja kan ndak ada semacam kontrak kerja apalagi disini juga banyak yang buka usaha sing sama *kalih njenengan*, nah itu *pripun* Pak?”
- I : “Jadi kan saya setiap kali bikin barang, saya paling tidak butuh 10 orang lah minimal buat kerja, nah itu saya punya orang-orang sendiri. Kan memang disini ndak ada itu tandatangan kontrak kerja segalam macem, jadi kita omong-omongan biasa, kalo situ lagi ndak ada kerjaan yuk kerja sama saya, saya ada pesenan banyak. Tapi orang-orangnya yang memang sudah biasa kerja sama saya, nah kalo misal ada empat orang yang ndak bisa, biasanya saya suruh orang saya buat nyari temen buat kerja, tapi jarang sih Mbak kejadian kayak ngunu (gitu) jadi pinter-pinternya kita memperlakukan dengan baik orang yang sudah kerja sama kita, biar betah. Biar kalo kita pas butuh, mereka ada.”
- P : “Terus Pak, cara njenengan biar orang-orang Bapak ndak lari itu gimana Pak?”
- I : “Ya saya openi, kerja kayak gini kan berat, maksudnya itu butuh ketelitian, butuh ketelatenan, sabar juga. Kalo saya ya yang penting gimana caranya biar orang-orang itu nyantai gitulo pas kerja, saya kasi makan ibarat e buat konsumsi lah, saya sediakan gorengan sama minum jadi gak ada beban, tapi ya nyantai tapi serius. Kalo pikiran santai kan kerja ya enak, bisa rileks.”
- P : “Kalo sistem bayarnya untuk beli bahan bagaimana Pak?”

I : “Ya ndak mesti, kadang ya kontan, kadang ngredit. Tergantung kebutuhan sih Mbak. kalo pas lagi memang lagi banyak kebutuhan ya ngredit atau orang-orang sini ngomonge niti separo. dua-duanya sama-sama ada enak ada nggak nya. Kalo ngredit kan sebagian uangnya bisa untuk kebutuhan lain, gak enak nya ya nanti pas kita dapat pelunasan bayaran pesanan, eh malah buat nutup kurangnya uang buat bel bahan sebelumnya, kalo kontan enak e kan lek wes dapat pelunasan bayaran kan enak baginya sekian untuk beli ini, sekian lagi untuk apa dan lain sebagainya.”

P : “Apa boleh Pak seperti itu?”

I : “Ya boleh-boleh aja, toh ya saat ini saya ya kadang ya kontan, kadang ya utang Mbak. Tergantung kondisi biaya juga, kalo pas lagi ada (uang) ya kontan, tapi kalo lagi memang mepet banget ya utang dulu biasanya, nanti setelah dapat bayaran pelunasan dari barang pesenan baru kita juga lunasi bahan yang tadinya ngambil dulu.”

P : “Nah kalo tenaga kerja atau pengrajinnya itu kan ada dua belas orang, nah itu masing-masing bagiannya apa Pak?”

I : “Jadi kan kalo bikin cor kuningan itu harus sabar lan teliti, soalnya banyak tahapannya. Ini saya ada duabelas orang. Nah masing-masing itu ada tugasnya sendiri. Saya bikin begitu soalnya biar cepet dan orang-orang ya biar fokus, misalnya untuk yang pekerja perempuan itu untuk nyetak, ndalani terus yang laki buat yang tugasnya berat-berat misal ngecor, mbakar.”

P : “Untuk sistem pembayaran gajinya bagaimana Pak?”

I : “Jadi kan mereka (pengrajin) maunya itu digaji tiap minggu biar sama kayak yang lainnya. Ditambah lagi kan memang kebutuhan mereka sehari-hari kan mendesak kayak beli sembako, buat makan. Jadi ya mereka maunya tiap minggu aja. Kalo setiap hari gaji ya capek juga, berat di biaya. Kalo tiap minggu setidaknya bisa mengimbangi dengan pemasukan kita sebagai yang punya usaha, kan kita produksi paling tidak ya dua minggu sekali, ya gitu terus lah Mbak, muter, produksi terus dapet pemasukan, nggaji tenaga kerja.”

P : “Untuk daerah pemasarannya kemana saja Pak?”

I : “Kalo kita disini kebanyakan Bali. Selain itu kadang ada pesanan dari Jogja, Surabaya, Jakarta. Ndak mesti, pokoknya kalo ada yang pesen ntah dari daerah mana ya siap kita layani.”

P : “Jauh-jauh ya Pak. cara ngirim barangnya bagaimana Pak?”

I : “Ya pake trek karena lebih murah, daripada pake bis ya capek yang dibawa sedikit, belum lagi *mburui* yang nganter barang terus sampe sana nyewa pick up, nah kan repot. kalo pake JNE ya gak mungkin, tambah mahal. Yawes pake trek ae. Saya nyewa ke orang, ya wes langganan lama. Paling sekali berangkat gak sampe dua juta.”

P : “Kok ndak pake bis malem Pak, soalnya kemarin saya wawancara ada yang pakai bus malem.”

I : “Ya apa ya Mbak, gak enak kalo bis. Kalo saya loh ya, kalo yang lain gatau. Ya kalo dipikir-pikir rugi tenaga, waktu juga.”

P : “Yang namanya orang usaha tentu ada persaingan kan Pak apalagi disini sentra industri, cara *njenengan* untuk berpromosi *yaknopo* Pak?”

I : “Nah biar orang-orang bisa lebih gampang kenal sama usaha saya, saya bikin kartu nama. Jadi misal ada apa-apa pengen pesen patung atau souvenir bisa pesen di saya. Meskipun nyetaknya murah, tapi manfaatnya luar biasa.”

P : “Selain itu Pak?”

I : “Selain itu ada pameran, cuma saya ngga ikut.”

P : “Kenapa Pak?”

I : “Soalnya itu kan sudah ditentukan oleh koperasi, dan yang berangkat pun perwakilan. Tapi bagi saya ndak ada masalah sih Mbak, kan niatnya kesana buat promosi kerajinan cor kuningannya Bejijong bukan kepentingan pribadi.”

---

**Nama : Hartono (Pengusaha Industri Kerajinan Cor Kuningan Skala Kecil)**

**Usia : 50 tahun**

**Alamat : RT.01/RW.02 Dusun Bejijong**

**Waktu Wawancara : Jumat, 23 Januari 2019 09.45 WIB**

**Tempat Wawancara : Ruang Tamu Pak Hartono**

P : “Sejak kapan Bapak membuka usaha cor kuningan?”

I : “Pas dua ribu dua Mbak, ya *wes songolas* (sudah sembilan belas) taunan lah.”

P : “Apa alasan Bapak membuka usaha ini?”

I : “Ya awalnya kan saya itu kerja di Museum bidang administrasi kadang jadi pemandu tapi kok yo *bosen budal isuk moleh sore* (berangkat pagi pulang sore) terus tiga tahun kerja ya pengen keluar pensiun dini ae lah, terus saya ya ada tanggung jawab ngurus sawah. Terus kepikiran pengen buka usaha cor juga *podo ambek wong-wong* (sama kayak orang-orang), Yasudah ada kesempatan, akhirnya saya memanfaatkan buat kerja ini.”

P : “Terus sawahnya bagaimana Pak?”

I : “Sawahnya saya sewakan ke orang. Ya biar dia yang ngelola.”

P : “Apa sampe saat ini tetap disewakan sawahnya?”

I : “Loh ya ngga, saya sewakan pas awal awal dulu itu. *Lek sakniki* (kalau sekarang) ya tetep disewakan cuma kadang kalo pengen saya *nggarap* (mengerjakan) ya saya pegang. Pokoke mulai tahun dua ribu lima belas itu saya mulai *full* pegang sendiri.”

P : “Berarti gak selalu usaha cor ini ya Pak?”

I : “Ya awalnya pengen fokus kesini ae, tapi lama-lama yang namanya orang tani kan gak bisa ninggal sawah lama-lama, *lek kesuwen* (terlalu lama disewakan) disewakan yo gak enak juga Mbak. Jadi ya saya jalan dua duanya.”

P : “Apa gak merasa rugi Pak, maksudnya kan rugi tenaga juga.”

I : “Ya gak se Mbak, alhamdulillah jalan dua duanya Cuma kadang saya lebih fokus sama sawah. Kalo bikin cor ini ya buat sampingan ae lah.”

P : “Pas pertama buka berapa modal awal yang dikeluarkan?”

- I : “Waktu itu cuma enam jutaan sudah cukup Mbak.”
- P : “Buat apa saja Pak?”
- I : “Buat beli bahan, keperluan lain misal alat-alatnya, ngirim barang”
- P : “Apa langsung dapat pelanggan Pak?”
- I : “Oh ya ndak, jadi awalnya ya saya konsultasi dulu sama ketua koperasi sini gimana enak nya dan alhamdulillah dibantu, dicarikan pembeli. Waktu itu kan ada peraturan hak cipta, saya tawari iki loh Pak punya saya, yasudah dari situ akhirnya beberapa ada yang beli.”
- P : “Bentuk apa Pak kalo boleh tau?”
- I : “Patung budha tapi ukuran kecil.”
- P : “Pembelinya darimana Pak?”
- I : “Rata-rata banyak dari Bali.”
- P : “Apa memang rata-rata kalo membuka usaha harus mengeluarkan segitu Pak?”
- I : “Ya endak Mbak, ya tergantung juga. Cuma ya kalo saya sendiri segitu sudah cukup. Nah kalo dulu kan paling gak ya lima jutaan lah.”
- P : “Sekarang kalo lima juta apa sudah cukup Pak?”
- I : “Kalo sekarang memang lima juta gampang se Mbak, tapi kan ekonomi orang-orang sini kan ya tau sendiri lah Mbak. jadi mereka lebih milih menjadi apa yang mereka kerjakan sekarang. Lebih aman. Mereka kalo disuruh milih buka usaha takut, takut gak bisa ngatur e.”
- P : “Untuk bahan baku Bapak peroleh darimana?”
- I : “Masalah bahan baku saya ambil dilangganan sekitaran sini saja. orang-orang ada yang kontan ada yang nitip *separo*, terus ada yang kontan. kalo saya pake nitip *separo*, karena kan modal mesti muter, uang yang dipake ya gak semua untuk bahan baku, harus disebar untuk ini itu, ditambah uang muka pembeli gak seberapa, jadi milih pake sistem itu.”
- P : “Untuk pembeliannya dengan sistem pesan dulu atau langsung beli Pak?”
- I : “Kalo itu pesen Mbak, tergantung juga se misal yang jual itu ada stok atau gak. Misal saya ada pesenan duapuluh hari harus jadi, ya saya beli berapapun disitu yang masih ada terus sisanya saya pesen. Misale kurangnya sak kintal, ya pesen sak kintal. Biasanya orangnya janjikan maksimal tiga sampai empat hari sudah ada.”
- P : “Kalo misalnya target jadinya kurang lebih dua minggu bagaimana Pak?”
- I : “Jadi saya pinjem dulu Mbak, ke tetangga. Misal di RT sebelah sana itu kan ada sodara saya, dia juga buka usaha gini. Nah ketika saya sedang butuh banyak bahan, si penyedia juga stok nya tidak ada, dan deadline nya mepet saya pinjem bahan nya dia dulu terus nanti setelah semuanya beres, pembayaran beres saya ganti bahannya dengan jumlah yang saya pinjem atau kadang ya saya beli. Cuma ini Cuma sekali dua kali Mbak, jadi gak terus-terusan gitu.”
- P : “Nah Pak kebetulan saya kemarin mendapat informasi dari Pak Hari yang jual bahan baku disini, kalo ada bahan baku nyampur, nah itu bagaimana Pak apa Bapak pernah beli yang campuran?”
- I : “Ya itu pernah sih Mbak, misal saya memang tidak bisa beli (limbah logam), saya biasanya pake yang campuran, tapi sedikit Mbak. Kalo yang separuhnya logam yang lainnya campuran bisa rugi saya, kan pasti hasil akhirnya kelihatan dan pasti nanti kena komplain sama orang. Tapi cuma pas kepepet aja Mbak, tapi



misal saya modal balik banyak atau pas lagi yang itu (bahan baku jenis kedua) gak ditawarkan ya saya beli yang utuh (bahan baku jenis pertama).”

P : “Selama menjalani usaha apa Bapak pernah mengalami permasalahan?”

I : “Kalo ketipu sih pernah. Sudah ada lima tahun ini. Jadi saya ngirim barang kan aturanya barang dikirim kan terus dilunasi, nah ini nggak Mbak. Saya juga pernah ngirim barang langsung ke Bali sama anak saya, pas disana malah dinyang (ditawar) sama pembeline, masak yo saya bawa pulang lagi barange kan gak mungkin, orang yang beli itu sebelumnya wes DP. Bilang e nanti dilunasi, pas saya saya sampai rumah hampir sebulan gak ada kabar.”

P : “Nah untuk mengatasi masalah-masalah seperti itu bagaimana Pak?”

I : “Ya dilakoni Mbak, siap-siap uang buat ganti rugi sama yang lainnya itu kadang ya pake tandon, nggade, ya macem-macem.”

P : “Berarti cara-caranya seperti itu ya Pak?”

I : “Tergantung sih Mbak, kalo pas memang uang simpanan usaha saya lagi bagus, saya pake. Tapi kalo ndak ya, terpaksa saya pinjem atau nggada. Jadi ini kebetulan saya punya uang tandon, yang didapat dari keuntungan penjualan saya, saya sisihkan berapa persen gitu ya kayak nabung cuma ini gunanya kalo misal nanti ditengah jalan ada masalah, ya namanya orang usaha kan gak ada yang tau nasibnya nanti, gak mungkin untung terus.”

P : “Kalo yang nggadaikan Pak?”

I : “Kalo saya dulu nggadekan tanah punyanya istri saya, di Jambuwok sana. Saya ngajukan sekitar limabelasan juta buat beli bahan sama gaji orang-orang. Nah kalo ada kurang-kurang seperti itu saya gabungkan pake uang tandon sama nggadekan Mbak. Misal kalo uang simpanan saya nggak cukup loh ya.”

P : “Lebih enak mana Pak pake tandon apa nggadekan?”

I : “Ya tandon sebenere, kan kalo nggadekan itu ada barang berharga yang dibuat jaminan.”

P : “Kalo gitu enak yang tandon ya Pak?”

I : “Ya kalau lebih aman nya lagi utang ke sodara se Mbak, ke kerabat. Jadi enaknya itu gak ada bunga e, gak usah ngurus-ngurus surat, terus tenggat waktu bayar bisa dinego, Kan ya lumayan menguntungkan. Misal saya pinjem ke *misanan* saya sepuluh juta, saya janjikan bayar dua minggu lagi tapi saya belum ada uang, enak bisa dinego dibayarnya bulan depan, gak pakai bunga, paling ya kalo pinjem saudara kerabat dekat itu ya sungkan dan gak bisa dijagano untuk tiap butuh harus pinjam, ya buat alternatif sajalah itu.”

P : “Terkait dengan tenaga kerja, jam berapa sampai jam berapa Pak kerjanya?”

I : “Kalo kerjanya kan delapan jam, pokoknya dari jam delapan sampai jam empat sore, pokonya ada istirahat satu jam.”

P : “Istirahatnya itu jam berapa Pak?”

I : “Jam 12 siang Mbak, ya buat mereka sholat, istirahat, makan, bersih-bersih.”

P : “Kalo gajinya kisaran berapa Pak?”

I : “Kalo gajinya itu rata-rata antara limapuluh sampe sembilan puluh ribu per hari. Tapi saya ngasihnya mingguan pas hari sabtu.”

P : “Untuk besaran gajinya itu dipengaruhi oleh apa Pak?”

I : “Pesanan sih Mbak, jadi misal dapat pesanan besar kan pasti kerjanya lebih keras lagi dan lembur lagi jadi ya otomatis gaji yang saya berikan juga sepentasnya.”

P : “Nah disini kan tidak ada sistem kontrak nah untuk menyasati hal tersebut bagaimana Pak?”

I : “Biar betah ya saya *openi* (rawat), kan meskipun mereka kerja sama saya kan gak boleh semena-mena. Ya saya bikin mereka bisa enak kalo kerja, dikasi hiburan biasanya saya *nyetel* (menyalakan) lagu-lagu dangdut, orkesan gitu lah yang penting enak didengar terus saya kasi gorengan biar gak *kaliren* (kelaparan) orang-orang.”

P : “Nah apa mungkin ada kerugian yang dirasakan ketika tidak ada kontrak resmi Pak?”

I : “Wah ya itu, ruginya di saya itu misal dulu itu pernah saya kan sudah nyari buat kerja disini, nunggu mereka kok gak dateng-dateng nah ternyata mereka masih ada tanggungan kerja ditempat lain yang belum bisa ditinggal, ya mungkin faktor bayaran juga.”

P : “Untu pembayaran pas pembelian cor kuningan itu bagaimana Pak? Apa ada cara khusus? Misalnya transfer?”

I : “*Lek kulo se manut ae* (kalo saya nurut saja), kan memang cara bayar yang seperti itu semua yang punya usaha ya sama. Cuma kan kalo saya transfer-transfer gitu diurusin anak saya, dia yang riwa riwi ke bank, kalo saya agak kurang paham. Ya meskipun anak saya kerja dipabrik tapi alhamdulillah masih sempat *ngewangi* (bantu) saya. Biasanya kalo orang-orang pesen itu kan kontak sek ke HP saya, lewat WA aslinya yo saya kurang paham WA an terus diajari anak saya lama-lama tambah paham, habis dikontak omong-omongan pesen apa dan harga berapa yawes kita sepakat, yang beli transfer DP setelah itu saya buat, proses proses proses dan semua selesai barang dikardusi siap antar nah saya kontak lagi yang beli itu, Pak barangnya siap kirim, mohon sisanya dilunasi. Pas barang wes sampe ya dilunasi. Gak enak e ya lek cara bayar kayak gini iku rawan penipuan Mbak terus ya kalo barang-baran sing buat produksi *podo munggah kabeh regone* (harganya naik semua) ya rugi saya. Mau saya naikkan harga tapi ya *wes kadung* (sudah terlanjur) sepakat ngomong harga yang sudah dil.”

P : “Pas mau ngirim barang bagaimana Pak sistemnya?”

I : “Jadi saya pernah pake JNE dan sejenisnya itu, tapi ya gak bisa diandalkan ketika dapat pesenan banyak dan ukurannya besar-besar, kan kalo tetep maksa pake itu (JNE) rugi, mahal biayanya. Jadi kalo pake jasa pengiriman seperti itu tergantung nanti dapat pesenannya gimana, jumlah sama ukuran barang.”

P : “Apa yang ukurannya besar-besar juga pakai JNE Pak?”

I : “Tergantung, kalo barang yang dipesen itu cuma satu atau dua patung dan ukuran e sedengan ya bisa pake bis, ya kalo diitung-diitung daripada tidak menjual sama sekali kan lumayan bisa dapat pemasukan. Biasanya kalo dua patung itu dapat sekitar delapan sampe sepuluh juta, terus ongkos bis e gak sampe satu juta, kan lumayan untung. Nah kalo bis kita pakenya yang malam kan sepi, terus rasanya kalo malem itu gak krasa capek, tiba-tiba wes sampe. Kita nyegat busnya didepan, tapi kalo gak dapet ya ke bungur sek, ke surabaya terus dari surabaya cari bis kramat jati atau tiara mas pokoke yang ke Bali, kan sampenya

nanti ke Gilimanuk nah waktu di Gilimanuk terserah apa lanjut ke terminal Mengwi atau turun saja disitu atau memang sudah ada yang jemput.”

P : “Oiya Pak, apa Bapak selalu menerima pesenan tiap hari?”

I : “Kalo itu ya ndak tiap hari Mbak, jadi paling sebulan itu dua sampe tiga kali. Pokoke paling rame itu Desember, Januari, Maret, ya bulan-bulan itulah pokoknya terus sepi pas Agustus, September.”

P : “Nah kalo sepi biasanya aktivitas apa sing Bapak lakukan?”

I : “Ya macem-macem sih Mbak, ya pokoknya yang bermanfaat buat kemajuan usaha saya, entah survey-survey harga bahan, bikin desain, bikin kartu nama, ya macem-macemlah pokoknya.”

P : “Nah cara biar orang-orang diluar bisa mengenal usaha Bapak bagaimana Pak cara-cara yang *njenengan* lakukan?”

I : “Ya caranya saya bikin kartu nama. Jadi tiap kardusan atau tiap orang yang pesen saya selipin kartu nama, biar orang yang pesen itu inget sama kita. Jadi kita bilangny Pak Buk ini kartu nama saya mungkin teman-teman atau sodara Bapak atau Ibu pesen bisa di saya, ya istilahnya gitu lah Mbak.”

#### INFORMAN TAMBAHAN

**Nama : Rita**

**Usia : 43 tahun**

**Alamat : RT.01/RW.02 Dusun Bejjong**

**Waktu Wawancara : Jumat, 4 Januari 2019 09.45 WIB**

**Tempat Wawancara : Ruang Kerja Ibu Rita di Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Kabupaten Mojokerto**

P : “Industri kerajinan cor kuningan itu pemsarannya kemana saja Bu?”

I : “Ke Bali sih Mbak rata-rata.”

P : “Apakah sudah banyak yang berijin dagang?”

I : “Waduh kalo itu bukan wewenang kami, jadi disana itu kan industri toh kalopun ijin usaha dagang itu daftarnya ke Disperindag di Sooko sana.”

P : “Kontribusi pemerintah terhadap sentra industri disana berupa apa saja Bu?”

I : “Kalo tentang itu, kebetulan kami juga turut andil dalam merwat gitu lah Mbak istilahnya. Jadi begini Mbak, di Mojokerto ini kan banyak sekali usaha kecil, entah itu di bidang makanan, tekstil maupun kerajinan. Untuk tiap-tiap ukm ini kita bina, misalkan kita beri pelatihan, dana, bantu promosi dan lain sebagainya. Untuk di Desa Bejjong sendiri kita kerjasama sama koperasinya terkait misalnya dana usaha itu. Terus juga kita bantu terkait juga dengan promosi, kita ikutkan pameran di Surabaya. Biasanya pas waktu acara HUT Jatim dan acara-acara lain yang memang ada pameran ukm nya.”

P : “Kalo pelatihan Bu bagaimana?”

I : “Kalo pelatihan biasanya itu enam bulan sekali, jadi kita kerjasama sama desa dan koperasi yang dipimpin sama Pak Wawan, yasudah kita koordinasi kita yang nyari semacam narasumber entah itu tentang enterpreneur atau yang lainnya

pokoknya yang bisa membangun semangat masyarakat sana. Cuma sekarang atau akhir-akhir ini ya sudah gapernah lagi.”

**Nama : Giyatmo**  
**Usia : 56 tahun**  
**Alamat : RT.01/RW.02 Dusun Bejijong**  
**Waktu Wawancara : Rabu, 23 Januari 2019 10.45 WIB**  
**Tempat Wawancara : Area produksi cor kuningan milik Pak Rahmat**

P : “Sudah berapa tahun *nggeh nyambut ten mriki*?”

I : “*Kulo sampun pitung taun* Mbak bagian nyetak i buat mal.”

P : “*Lek ten mriki*kan banyak ya Pak karayawannya, memang ada bagian sendiri-sendiri apa bagaimana Pak?”

I : “Sudah ada bagiannya sendiri-sendiri Mbak, ada yang *mbakar, naceli, ngecor*.”

P : “Oh begitu.. kan ini *ndamel* cor kuningan tidak cukup *sedinten* terus *nggih wonten* proses-prosesnya bergiliran nah kalau yang kerjanya sudah selesai bagaimana Pak?”

I : “*Lek sing kerjo ten mriki* kan *sampun* dibagi, dia bagian apa bagian apa. cuma *niki* kan dalam satu kali produksi kan berhari-hari sampe 2 minggu, nah *ndak* mungkin *lek bendinten ndamel* proses *sing sami mergakne* bahan *e nggih* terbatas. *Dadine* ya *damel* menyiasati *niku wau lek wonten* yang pekerjaannya *sing wingi manton rampung* monggo bantu temennya *utowonggih angsal kerja ten njobo*.”

P : “Pak kalo pas sedang waktu pesanan sepi kan berarti produksi *nggih* jarang, nah biasanya aktivitas Bapak apa *nggih*?”

I : “*Lek pas sepi ngoten nggeh kulo serabutan ae. Kan kerjo niki nggeh mboten bendinten, Opomaneh saya masih harus menghidupi keluarga, ada anak cucu. Pokoke nggeh yaknopo carane kulo saget wonten penghasilan. Lek sepi paling nggeh dadi buruh ten sawah, dados buruh tani, lek mboten ngoten nggeh ngrewangi tonggo lek pas wayah wayahe butuh orang koyok nguli ta wes semabrang pokoke*”

P : “Ngapunten Pak, nopo Pak Giyatmo juga *nyambut* di luar selain dengan Pak Rahmat?”

I : “Iya Mbak, tapi *kulo* sebener *e nggih* sungkan pisan. *Kulo sampun dangu kerja ten mriki. Wes pitung taun. Tapi Pak Rahmat ngijinkan lek kita kerja diluar. Lek kulo se lek wonten panggilan nggih kulo* kerja disitu.”

P : “Terus Pak, apa yang membuat Bapak betah kerja disini?”

- I : “Ya soalnya Pak Rahmat baik, perhatian sama pekerjanya. Dikasi makan, rokok, terus kalo ada yang mau pinjem ya dikasi.”  
P : “Harapan Bapak untuk usahanya Pak Rahmat apa?”  
I : “Ya harapannya semoga sukses selalu.”

**Nama : Dewi**  
**Umur : 32 tahun**  
**Alamat : RT.01/RW.02 Dusun Bejijong**  
**Pekerjaan : Pengrajin**  
**Waktu Wawancara : 4 Februari 2019 pukul 10.32 WIB**  
**Tempat Wawancara : Halaman belakang rumah Pak Rahmat**

- P : “Sudah berapa lama Ibu kerja disini?”  
I : “Saya sudah lima tahun ini Mbak.”  
P : “Ibu kerja bagian ngerjakan apa?”  
I : “Saya yang *ndalani*, terus yang mbungkus kadang-kadang.”  
P : “Selain kerja disini apa Bu Dewi juga kerja di tempat lain?”  
I : “Dulu iya Mbak, di dusun sebelah. Cuma karena ya aras arasen kan agak jauh jadi kerja kesini aja biar dekat.”  
P : “Berarti sudah disini teros ya Bu?”  
I : “Iya Mbak.”  
P : “Enak dimana Bu di tempat lama atau disini?”  
I : “Ya kalo itu sama sama enakya kok.”  
P : “Kerja dari jam berapa sampe jam berapa Bu?”  
I : “Dari jam delapan sampe sembilan terus pulang jam empat sore.”  
P : “Apa ada jam istirahatnya Bu?”  
I : “Ada kalo itu Mbak, jam dua belasa sampe jam satu.”  
P : “Pas istirahat biasanya Ibu ngapain?”  
I : “Ya kalo saya pulang Mbak, kebetulan rumah deket sini. Jemput anak sekolah, bersih-bersih rumah nyapu, makan, sholat.”  
P : “*Lek* kerja ngeten nopo mboten ganggu njenengan Bu?”  
I : “*Nggeh mboten* Mbak, *kulo* seneng malah. Bantu-bantu suami.”  
P : “*Lek pas sepi pesenan ngoten pripun Bu, nopo pengaruh ten penghasilan e njenengan?*”  
I : “Misal pas sepi ya gak papa sih Mbak, ya maksudnya ini kan saya cuma bantu suami, daripada saya diem tok dirumah soalnya anak-anak ya wes sekolah. SD sama SMP. Kalo pas belum berangkat kerja, saya masak bersih bersih rumah terus nganter yang kecil sekolah, terus pas istirahat saya pulang ngramut anak-anak yang pulang sekolah.”

- P : “Nah kalo pas sepi terus Pak Rahmat berhenti dulu sebentar, maksudnya gak ngadakan produksi dulu. Aktivitas Ibu biasanya apa?”
- P : “Jadi ibu rumah tangga biasa Mbak, ngurus rumah.”
- P : “Kalo pas sepi ngoten nggeh semua yang punya usaha cor kuningan ini ya sepi pesanan ta Bu?”
- I : “Ya kalo dibilang semua sepi sih ndak juga Mbak, cuma memang dibandingkan dengan waktu waktu tertentu memang lagi sepi daripada biasanya, misalnya bulan Juni kan sepi beda dengan Desember yang memang ramai pesenan.”
- P : “Lek pas bayaran atau gajian kapan nggeh?”
- I : “Oh lek niku pas akhir minggu Mbak, hari sabtu biasanya.”
- P : “Bu Dewi lebih suka kalo gajinya diberi pas harian apa mingguan?”
- I : “Saya lebih seneng kalo hitungan *e* mingguan se Mbak. dulu pengen harian tapi ya namanya bikin cor, kan yang punya gak tiap hari ada uang jadi mingguan ae gapapa, asal jangan bulanan. soalnya selak kegawe (keburu dipakai) beli keperluan rumah, ya masak ya gitulah pokoknya. terus kalo bulanan *koyok ngenteni ne suwe* (kayak nunggunya lama), dan lek mingguan iso ditabung Mbak, dicelengi.”
- P : “Selama kerja disini ada kendala atau kesulitan Bu?”
- I : “Kesulitannya ya gak ada sih, Cuma kan saya itu ibu rumah tangga harus pinter pinter bagi waktu sama kerjaan rumah.”
- P : “Apa yang membuat Bu Dewi bisa betah kerja disini?”
- I : “Soalnya Pak Rahmat baik Mbak. Jadi misal saya atau yang lainnya lagi gak ada uang, bisa ngebon disini. Terus kita kerja ya dikasi makan, terus kalo kita lagi sakit boleh ijin malah Pak Rahmat kadang *nyambang* yang lagi sakit.”
- P : “Harapan Bu Dewi kedepannya bagaimana Bu?”
- I : “Ya gimana ya Mbak, pokoke lancar, rejeki ngalir terus dan semoga usahane Pak Rahmat maju dan berkembang.”

**Nama : Hariyanto**  
**Umur : 51 tahun**  
**Alamat : RT.03/RW.02 Dusun Bejjong**  
**Pekerjaan : Penyuplai bahan baku**  
**Waktu Wawancara : 10 Januari 2019 pukul 14.32 WIB**  
**Tempat Wawancara : Warung dekat rumah Pak Imam**

- P : “Sudah berapa lama Pak nyuplai bahan baku disini?”
- I : “Duh wes suwe Mbak. Wes limolas taunan ada paling.”
- P : “Pak Hari ambil kuningan *ten pundi nggeh?*”
- I : “Loh duduk kuningan Mbak tapi limbah logam kayak gini. Saya *mundhut* e dari Tulungagung, Blitar, Pare, Kediri *wes adoh-adoh* pokok e Mbak.
- P : “*Lek ten mriki mboten wonten ta Pak?*”
- I : “*Gak adoh saking mriki wonten Mbak, ndek Kejagan. Wong-wong sing biasa e ngerosok tapi kualitas e elek-elek.* Kan orang-orang maunya bahan baku

dengan kualitas bagus, kalo mereka maunya begitu ya kita cuma bisa nyediakan bahan baku yang bagus juga, ya selama mereka mau nerima harganya gak tentu, kadang mahal kadang turun.

P : “Njenengan nggadah langganan pinten Pak?”

I : “*Oh lek niku kulo nggadah langganan tigang dosoan langganan, masing-masing niku pesen e kintalan Mbak. mboten cekap lek kiloan soale nggeh lek ndamel kerajinan niku butuh kuningan katah. Tapi susah e sak niki regone mesti mundak mben taun Mbak. langganan kulo sing biasane kulak mpun katah sing tutup, lek tasik wonten sing buka nggeh stok e gak katah, la sakniki nggadah langganan anyar tapi jarak e tebeh-tebeh, wonten sing Trenggalek, Tulungagung, Pare, Blitar.*”

P : “Hargane pinten Pak sekilo?”

I : “*Mundak terus Mbak regone, awale iko empat pulu an sekilo lek saiki enam puluh an Mbak.*”

P : “Yang buat harganya maha itu apa Pak?”

I : “Yo kan saya ambil e jauh, terus sekarang banyak yang tutup yang biasane saya ambil rosokan, terus

P : “Biasanya orang-orang sing nggadah usaha pesen pinten Pak?”

I : “Yo tergantung se Mbak, enek sing sampa tiga kwintal, enek sing setengah kwintal. Gak mesti.”

P : “Kontan sedoyo nggeh Pak niku mbayare?”

I : “Gak se Mbak, dadi enek sing kontan enek sing nyicil, nitip separo. Pengen beli berapa bayare cuma separo, terus sisanya dibayar pas sudah laku barang e.”

P : “Pak, ini kan pesen bahan bakunya dalam jumlah banyak nah apa tiap kali ada yang pesan Bapak sanggup nyediakan?”

I : “Ya sanggup gak sanggup se Mbak, kan saya juga nyari temen, ya dibantu temen lah intine.”

P : “Nah Pak kesulitan Bapak menjadi penyedia bahan baku apa ya Pak?”

I : “Apa ya Mbak, ya gak mesti se. Jadi kan ini orang orang ya gak nentu juga beli bahan baku jadi ya gitu lah Mbak.”

P : “Maksudnya Pak?”

I : “*Dadi yo Mbak, lek ten mriki lak gae muter modal susah, opomaneh lek sing nggadah usaha niku roto-roto butuh (bahan baku) akeh. Terus ndk kene gurung barang mesti Mbak mbalik modal katah. Gawe nyiasati iku, saya njajal tawarkan ke yang nggadah usaha niku bahan sing wonten campurane. Wonten sing betul-betul satus persen logam, nah wonten sing campurane kedik, kiro-kiro paling tigang doso persen campuran, sisane logam, terus wonten sing separo logam separone maleh logam. Lek masalah harga pasti bedo-bedo, sing satus persen maeng iku lek itungane saiki seket wolu sekilone, sing nomer loro maeng seket telu, terus sing separo-separo iku papat loro sekilone. Tapi rego maeng iku yo tergantung jek akeh opo ndak ndk kulakan saya sana itu, lek banyak ya murah tapi lek angel nyarinya yo tambah larang*”

**Nama : Hariadi**  
**Usia : 38 tahun**  
**Pekerjaaa : Pemilik usaha cor kuningan**  
**Waktu Wawancara : Kamis, 10 Januari 2019 pukul 10.56 WIB**  
**Tempat Wawancara : Teras belakang rumah Pak Wawan**

- P : “Sejak kapan Pak membuka usaha cor kuningan?”  
I : “Lupa saya, tahun dua ribu satu apa dua ribu dua kalo gak salah.”  
P : “Apa ada alasan khusus Pak untuk buka usaha?”  
I : “Ndak sih, cuma itu kan milik Bapak saya, saya cuma neruskan.”  
P : “Kalo boleh tau Pak, bagaimana dulu sejarahnya usahanya Bapak e njenengan?”  
I : “Jadi waktu bapak wes gak kerja, beliau bikin patung cor kuningan dirumah, ya seadanya gitu. terus dulur-dulur bapak minta diajari, waktu itu ada pakdhe kakak dari bapak, paklik, terus sama.. wes seinget saya ada 5 orang tahun tujuh puluh dua an kalo gak salah, lambat laun nyebar-nyebar akhirnya tahun delapan puluh an, delapan empat kalo gak salah yang bisa bikin kerajinan cor ada paling kurang lebih delapan puluh sampe sembilan puluh an orang.”  
P : “Kalo usaha njenengan penjualan e ten pundi mawon nggeh Pak?”  
I : “Saya saa kayak orang-orang, kebanyakan Bali karena ya memang pesanan lebih banyak darisana.”  
P : “Untuk ngirim-ngirim barangnya Pak?”  
I : “Kalo ngirim saya biasanya nyewa truk Mbak.”  
P : “Penjualan bagaimana Pak?”  
I : “Kayaknya lebih ke mulut ke mulut Mbak, jadi sing biasane langganan di saya kayak nawarin ke temen-temen e, nah temen-temen e iku kebanyakan yang punta artshop, galeri seni di Bali. Terus mereka tertarik, si temen saya yang biasane langganan ngasih nomer WA ke temen-temen e sing laine, yawes akhirnya di telpon mereka pesan.”