

Penerapan Strategi Rasional Pada Pengusaha Kerajinan Cor Kuningan Guna Mengatasi Kendala Usaha Di Desa Bejijong Kecamatan Trowulan Kabupaten Mojokerto

Ika Hanifah Rahmawati

071511733093

ikahrahma14@gmail.com

Program Studi S1 Antropologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Airlangga

Abstrak

Industri kerajinan cor kuningan di Desa Bejijong Kecamatan Trowulan Kabupaten Mojokerto berdiri mulai tahun 1968 yang 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, namun juga lepas dari keinginan pengusaha untuk mendapatkan keuntungan ekonomi maksimal menggunakan analisis teori Ekonomi Rasional dari Popkin (1986). Penelitian ini dilakukan mulai November 2018 sampai Februari 2019 menggunakan teknik pengumpulan data berupa observasi dan wawancara mendalam. 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 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

Brass cast craft industry in Bejijong Village, Trowulan Subdistrict, Mojokerto Regency was established in 1968 with 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, so this study examines the strategies used in overcoming constraints and cannot be separated from the desire of entrepreneurs to get maximum economic benefits using theoretical analysis of Rational Economics from Popkin (1986). This research was conducted from November 2018 to February 2019 using data collection techniques in the form of observation and in-depth interviews. The results showed that there were constraints in terms of capital, labor, raw materials, marketing to the distribution process experienced by brass cast craftsmen in small, medium and large scale. Rational strategies was chosen to maximize profits, take into account profits and losses, utilize accessible resources and make a decision-based approach to ability on the most rational (profitable) alternative choices.

Keywords : Keywords: Maximizing profits, calculating profit and loss, utilizing accessible resources, decision approach

PENDAHULUAN

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 (Susantiningsih, 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.

Alasan peneliti untuk melakukan penelitian terkait dengan strategi yang dilakukan oleh pengusaha industri kerajinan cor kuningan adalah karena di Desa Bejijong 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 matapencaharian 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 Bejijong 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.

Rumusan Masalah

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?

Kerangka Teori

Dalam penelitian ini membahas kendala yang dihadapi pengusaha kerajinan cor kuningan saat menjalankan

usahanya dan strategi yang digunakan untuk memperoleh keuntungan ekonomi secara maksimal. Maka, peneliti menggunakan kajian teori dari Popkin (1986) tentang ekonomi rasional. Dalam kajian teori tersebut terdapat konsep-konsep dasar sebagai berikut :

a) 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 kesejahteraan 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).

b) 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).

c) 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).

d) 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.

Metode Penelitian

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 Bejijong yang merupakan lokasi utama penelitian. Penelitian ini menggunakan

teknik pengumpulan data berupa observasi dan wawancara mendalam terhadap informan. 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. Metode yang dipakai peneliti adalah menurut Spradley (1997) yaitu enkulturasi penuh, keterlibatan langsung, suasana budaya yang tidak dikenal, cukup waktu, non analitik.

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.

Hasil dan Pembahasan

Hasil penelitian di lapangan menunjukkan bahwa terdapat kendala usaha yang dialami oleh para pengusaha baik skala kecil, sedang maupun besar. Dalam proses pengelolaan usaha terdapat berbagai peluang yang berdampak pada keuntungan dan sekaligus juga bisa sebagai penghambat yang memicu kendala saat menjalankan suatu usaha, 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.

a) Keterbatasan Modal

Modal awal yang dibutuhkan oleh seseorang dalam membuka usaha industri cor kuningan di Desa Bejijong setidaknya adalah mulai dari Rp 1.000.000,00 sampai Rp 5.000.000,00. Dengan nominal modal tersebut, masyarakat Desa Bejijong 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.

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 bahan-bahan tambahan seperti sekam, pasir, gas, kayu bakar dan lainnya juga dalam proses distribusi yaitu biaya pengiriman.

b) 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 tabel 1.1 terkait fluktuasi harga bahan baku pada bulan November 2018 sampai Februari 2019.

Tabel 1.1. 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)

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

Tabel 1.2. Kebutuhan Bahan Baku Per Bulan Desember 2018

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

Sumber : Data Penelitian (2019)

c) 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 kuning Desa Bejjong 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 kuning yang lain secara bergiliran. Namun, untuk para pengusaha juga tidak sembarangan untuk memanggil atau memilih orang sebagai penggantinya. 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 kuning. Berikut adalah tabel 1.3 tentang jumlah gaji yang diberikan per hari.

Tabel 1.3. Jumlah Gaji yang Diberikan Per Hari
19)
d) Musim Sepi

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

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 1.4 omset penjualan pada musim sepi yang dibandingkan dengan musim ramai pada Bulan Desember 2018 (dalam perkiraan).

Tabel 1.4. Omset Pada Musim Sepi dan Musim Ramai (Desember 2018)

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

Sumber : Data Penelitian (2019)

e) 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

hargaterjadi ketika pengusaha mencoba menjelaskan terkait melambungannya 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.

f) 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.

Penerapan Strategi Rasional Pengusaha Kerajinan Cor Kuningan Guna Mengatasi Kendala Usaha

Pada 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.

a) 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. Uang *tandon* lebih dipilih daripada harus ke bank maupun ke pegadaian dalam menghadapi permasalahan keuangan. 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.

b) 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.

c) 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. Dalam hal ini, menerapkan tindakan yang memperhatikan untung-ruginya dengan 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.

d) Berhutang Pada Kerabat

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. 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 kuningan 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.

e) Sistem Pembayaran Bahan Baku 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. sistem nitip *separo* dianggap lebih menguntungkan karena bisa mengalokasikan uang yang sebagian lainnya untuk biaya operasional lain yang lebih diprioritaskan.

f) Sistem Pembayaran Bahan Baku Kontan

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. Strategi yang diterapkan para pengusaha menggunakan sistem kontan adalah untuk memperoleh keuntungan berupa keseuaian anggaran dan mendapatkan diskon dari penyuplai bahan baku

g) Upaya Mempertahankan Pengrajin

Strategi yang digunakan oleh para pengusaha bermacam-macam, dimulai dengan 1) Penerapan sistem gaji mingguan , 2) Membuat pengusaha bisa nyaman dalam bekerja, serta 3) Membantu masalah-masalah keuangan yang dialami oleh para pengrajin.

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.

2. Memberikan Gaji 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.

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.

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 kuningan memberikan rokok kepada tenaga kerja laki-lakinya.

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.

h) 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 dengan cara promosi via online atau melalui media sosial, mengikuti pameran dan membuat kartu nama.

i) Menyewa Truk

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.

j) Naik 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.

k) 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 kuningan 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.

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 :

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 mendatangkan 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 memperhitungkan 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.

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 kuning atau perawatan peralatan. Perbandingannya adalah jika diberikan dalam per hari maka $\text{Rp } 50.000,00 \times 8 \text{ orang} = \text{Rp } 400.000,00$ /hari, namun jika hitungan mingguan maka yang dikeluarkan $\text{Rp } 400.000,00 \times 6 = \text{Rp } 2.400.000,00$ /minggu untuk menggaji pengrajin. Hal tersebut tentunya dibarengi dengan ketersediaan uang pelunasan kerajinan cor kuning oleh para pembeli, dengan demikian para pengusaha juga memperhatikan untung dan rugi dalam penerapan strategi untuk mengatasi kendala usaha.

3. Memanfaatkan Sumber Daya Yang Dapat Diakses

Sumber daya yang ada pada industri kerajinan cor kuning Desa Bejjong 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 menghemat 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.

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 kuningan di Desa Bejjong,

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.

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 rasioanal 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.

Daftar Pustaka

Ahimsa, Putra, H.S (2003) *Ekonomi Moral, Rasional dan Politik Dalam Usaha Industri Kecil di Jawa*. Yogyakarta: Kepel Press.

Faizah, Ma'rifatul (2016) *Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Eksistensi Industri Kerajinan Kuningan di Desa Bejijong Kecamatan Trowulan Kabupaten Mojokerto*. Jurnal Pendidikan Geografi. Vol 3 No 3. hlm 408-415. Universitas Negeri Surabaya.

Herawati, Isni (2015) *Potret Pengusaha Kerajinan Kuningan di Bejijong 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.

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

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

Susantiningasih, 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.