

STRATEGI SOSIAL S PENGUSAHA PENGRAJIN KECIL UNTUK MEMPERTAHANKAN KELANGSUNGAN HIDUP USAHANYA DAN FAKTOR FAKTOR YANG MEMPENGARUHINYA

**Oleh : Murtamadji, M. Si
(FIP-UNY)**

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menemukan faktor penyebab pengusaha pengrajin kecil dapat mempertahankan kelangsungan hidup usahanya meski krisis menerpa dengan kuatnya, dan langkah strategi sosial apa sajakah yang mereka tempuh agar usahanya dapat tetap survive. Pengumpulan datanya dilakukan dengan menggunakan angket yang telah dipersiapkan sebelumnya terhadap 83 pengusaha pengrajin kecil di Kecamatan Kotagede Yogyakarta, dan wawancara bebas dengan sejumlah informan, serta dengan pengamatan langsung terhadap kegiatan usaha mereka, maupun dengan pengkajian beberapa dokumen data sekunder yang ada.

Hasil penelitian dilapangan baik dari data primer dan data sekunder menunjukkan hasil sebagai berikut : (yang merupakan strategi sosial mereka)

Pertama : Ketahanan usaha pengusaha pengrajin kecil disebabkan oleh adanya faktor dari dalam diri pengusaha pengrajin antara lain: kemauan yang kuat dari dalam diri mereka sendiri, keuletan dalam melakukan kegiatan usahanya, kemandirian yang kuat, kemampuan dalam menghadapi dan mengatasi berbagai masalah dan tantangan dalam melakukan kegiatan usahanya, dan adanya dorongan untuk maju/ berprestasi dari para pengusaha pengrajin kecil tersebut. Kemauan ditunjukkan mereka dari inisiatif membuka usaha dan cara mengawali membuka usaha yakni yang berasal dari diri sendiri dan cara mengawali usaha dengan cara mencoba sendiri dengan penuh keberanian menanggung resiko. Kemandirian ditunjukkan mereka dari sumber modal awal mereka yang berasal dari tabungan sendiri, dan cara pembayaran bahan baku untuk produksi sebagian besar dengan cara kontan, meskipun ada yang pembayarannya dengan kredit atau bayar setengahnya pada pemasok bahan baku. Keuletan ditunjukkan dari besarnya modal awal dan penghasilan mereka yang sangat kecil setiap harinya namun dapat tetap mampu bertahan hingga kini. Keuletan juga ditunjukkan mereka dari cara mereka mengatasi kelangkaan bahan baku untuk produksi karena untuk menjaga kualitas barang hasil produksinya maka sebagian besar dari mereka berusaha mencari bahan baku keluar daerah, disamping itu juga dalam hal mengatasi barang hasil produksi yang kurang laku merkapun tetap gigih dalam mengupayakan agar barang tersebut tetap bisa laku dipasaran yakni mereka bekerja sama dengan familinya yang ada di luar kota yang menjadi pedagang untuk memasarkan barang hasil produksinya tersebut, serta berupaya agar barang hasil produksinya awet dan tahan lama. Keuletan mereka juga ditunjukkan dari cara mereka mengatasi persaingan dengan sesama pengusaha pengrajin kecil lainnya, mereka cenderung menambah tukang beserta alatnya, serta tetap menjaga kualitas barang hasil produksinya maupun berusaha memasarkan keluar daerah. Dorongan untuk berprestasi mereka ditunjukkan dari keinginan sebagian besar pengusaha pengrajin untuk meningkatkan usahanya ketingkat yang lebih tinggi lagi, yaitu dengan cara menambah modal usaha untuk jangka panjang mereka cenderung menabung sisa hasil

keuntungannya maupun dengan investasi yang berupa tando bahan baku untuk produksi, sedang untuk jangka pendek mereka berusaha menambah modal usaha dengan mengambil kredit pada lembaga keuangan yang resmi. Strategi atau langkah sosial yang mereka lakukan untuk meningkatkan relasi dengan pemasok bahan baku dalam upayanya untuk memperoleh kepercayaan yang tinggi dari pemasok bahan baku adalah dengan menciptakan hubungan kekeluargaan yaitu dengan mengakrabkan hubungan sosialnya dalam pengajian rutin setiap bulan. Dengan konsumen cenderung melakukan cara pembayaran dengan sistem kredit, menjaga kualitas barang produksi dan dengan memberikan sedikit potongan harga pada pelanggan. Sedang dengan lembaga keuangan formal mereka melakukan cara menabung di lembaga keuangan tersebut dan mengangsur pinjaman kredit tepat waktu, dan menabung di lembaga keuangan tersebut, agar dapat memperoleh kepercayaan dari lembaga keuangan tersebut.

Kedua : Adanya faktor pendukung yakni letak Kotagede yang strategis dan sudah dikenal masyarakat luas sebagai kota pusat kerajinan perak dan emas, penghargaan masyarakat terhadap barang kerajinan masih cukup tinggi hal ini ditandai dari hasil kerajinan kotagede itu dibeli dan dinikmati segala lapisan masyarakat, stabilitas keamanan yang mantap di Kotagede, adanya sarana perekonomian yang menunjang dan memadai di Kotagede. Sedang faktor penghambat yakni kebijaksanaan pemerintah dalam upayanya untuk meningkatkan usaha yakni yang berupa pemberian fasilitas usaha dan kesempatan berusaha pada pengusaha pengrajin kecil di Kotagede belum mantap/ memadai.

Kata Kunci : Strategi Sosial Yang Diterapkan Pengusaha Pengrajin Kecil Untuk Bertahan

Pendahuluan

Dampak dari pertambahan penduduk di perkotaan pada umumnya dan di kotamadia Yogyakarta pada khususnya yang terutama disebabkan oleh adanya urbanisasi, adalah meningkatnya akan kebutuhan lapangan kerja sektor formal yang memadai, namun karena adanya ketidak mampuan dalam mengimbangi meluapnya angkatan kerja tersebut, maka terjadi peningkatan kebutuhan lapangan kerja dari tahun ketahun, keadaan ini akhirnya menyebabkan pula adanya luapan tenaga kerja di sektor formal. Dampak dari para pencari kerja yang belum ataupun yang tidak tertampung di sektor formal tersebut, kemudian bekerja apa saja dalam upayanya mempertahankan kelangsungan hidupnya. Sebagian besar dari mereka itu kemudian menjadi pekerja sektor informal, seperti bekerja sendiri dan bekerja keluarga, diantaranya menjadi pengusaha pengrajin kecil ataupun pengusaha industri rumah tangga. (Mazumdar, 1995)

Pengusaha pengrajin kecil ini merupakan salah satu bentuk sektor informal. Sektor informal menurut Hidayat (1987) adalah : a) sektor yang tidak menerima bantuan dan proteksi dari pemerintah, b) Sektor yang belum dapat menggunakan bantuan meskipun pemerintah telah menyediakan (karena tak punya akses), c) Sektor yang telah menerima bantuan namun bantuan itu belum mampu membuat sektor informal tersebut berdikari (tetap gurem), jadi kriteria yang digunakan dalam definisi ini bukan ditekankan pada “ada atau tidak adanya bantuan” melainkan pada accessibility dan kualitas bantuan maupun perlindungan. Selanjutnya Hidayat dalam Noer Effendi (1995) mengemukakan adanya 11 kesepakatan mengenai 11 ciri sektor informal yaitu :

1. kegiatan usaha tidak terorganisasi secara baik karena timbulnya unit usaha tidak mempergunakan fasilitas atau kelembagaan yang tersedia di sektor formal.
2. Pada umumnya unit usaha tidak mempunyai izin usaha.
3. Pola kegiatan usaha tidak teratur baik lokasi maupun jam kerja.
4. Pada umumnya kebijaksanaan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi lemah tidak sampai pada sektor ini.
5. Unit usaha mudah keluar dan masuk dari sub sektor ke sub sektor lain.
6. Teknologi yang dipergunakan untuk usaha bersifat primitif dan sangat sederhana.
7. Modal dan perputaran usaha relatif kecil, sehingga skala operasi juga relatif kecil.
8. Pendidikan yang diperlukan untuk menjalankan usaha tidak memerlukan pendidikan formal karena pendidikan yang diperlukan diperoleh dari pengalaman sambil bekerja.
9. Pada Umumnya unit usaha termasuk golongan “ One man enterprise “ dan kalau mengerjakan buruh berasal dari keluarga, oleh karena itu sebagai konsekuensinya

dalam menanggung resiko adanya barang yang tak laku dipasarkan umumnya ditanggung sendiri.

10. Sumber dana modal usaha pada umumnya berasal dari tabungan sendiri atau dari lembaga keuangan yang tak resmi.
11. Hasil produksi dan jasa terutama dikonsumsi oleh golongan masyarakat kota dan desa yang berpenghasilan menengah.

Melihat ciri ciri pengusaha pengrajin kecil sebagai sektor informal yang banyak memiliki kekurangan dan keterbatasan fasilitas usaha seperti tersebut diatas, dan kurang adanya fasilitas perlindungan dari pemerintah seharusnya di masa krisis ekonomi sudah bangkrut usahanya, namun mengapa mereka sampai saat ini masih tetap mampu bertahan usahanya ?. Strategi sosial apa sajakah yang mereka tempuh dan kembangkan untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya ?

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dan informasi kepada peneliti yang berminat melakukan penelitian yang berkaitan dengan sektor informal khususnya ketahanan usaha pengusaha pengrajin kecil. Selain itu juga diharapkan dapat memberikan sumbangan praktis dalam menyusun kebijakan pembangunan ekonomi yang berorientasi pada kesempatan kerja yang mandiri, profesional, sehingga dapat lebih merata dan mampu memberikan surplus bagi investasi pembangunan, yang akhirnya dapat menunjang peningkatan ketahanan ekonomi nasional.

Munculnya kegiatan sektor informal , selain karena adanya para urbanisasi , juga disebabkan oleh adanya masalah yang ada dipertanian itu sendiri yaitu munculnya masalah kemiskinan di kota sebagai akibat kurang tersedianya lapangan kerja di daerah perkotaan. Hal ini sejalan dengan yang dikemukakan oleh Edi Swasono (1986) bahwa konsep sektor informal dalam studi pembangunan dinegara ketiga adalah karena timbulnya masalah kemiskinan perkotaan sebagai akibat tidak cukup tersedianya lapangan kerja di daerah perkotaan , lantaran penawaran tenaga kerja melebihi permintaan dari kebutuhan di sektor formal.

Hasrat terpendam dalam naluri manusia ialah hasrat untuk dihargai oleh orang lain (William James,1977) Selain itu manusia juga mempunyai naluri untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya (Kaidir Basri, 1997)

Karena terdorong oleh nalurinya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya dan keinginannya untuk dihargai oleh orang lain dalam masyarakat itulah, menyebabkan

timbulnya perasaan tidak puas terhadap keadaan yang ada pada dirinya, karena tidak memperoleh pekerjaan di sektor formal , maka untuk mempertahankan kelangsungan hidup ekonomi keluarganya sebagian besar dari mereka itu menjadi pekerja sektor informal antara lain menjadi pengusaha pengrajin kecil.

Pengusaha pengrajin adalah orang yang pikirannya penuh dengan gagasan usaha dalam bidang kegiatan ekonomi, misalnya barang apa yang akan diproduksi, bagaimana cara memproduksi barang itu, kemudian barang hasil produksi itu akan dipasarkan ke mana, serta berapa harganya. (Gustami SP,1999)

Pengusaha pengrajin yang ada di Indonesia sekarang ini dapat diketahui bahwa , mereka terdiri dari bermacam macam golongan , dengan tingkat kemampuan maupun tingkat ketahanan usaha yang berbeda beda . Hal ini disebabkan oleh adanya perbedaan kondisi dari pengusaha itu.

Seorang pengusaha adalah orang yang pekerjaannya penuh dengan gagasan usaha , bagaimana meningkatkan kemampuan prestasi usaha dan hasilnya agar melebihi kemampuan prestasi yang telah dicapainya. Atas dasar itulah maka yang menjadi kepuasan bagi seorang pengusaha pengrajin yang utama bukanlah terletak pada besarnya keuntungan uang semata, melainkan juga kesuksesannya dalam menundukkan tantangan – tantangan , hambatan hambatan usaha yang ditemuinya , sehingga peningkatan dan kelangsungan hidup usaha (ketahanan usaha) mereka dapat berhasil.

Tinggi rendahnya hasil dan prestasi pengusaha pengrajin kecil dalam masyarakat ada ukuran-ukuran tertentu , adapun ukuran itu dapat berupa barang yang bernilai ekonomis misalnya: besarnya modal yang digunakan, volume dan jenis barang yang diproduksi dan diperdagangkan, hasil pendapatan setiap bulan atau produktifitas, jumlah tenaga kerja yang digunakan, peralatan usaha yang digunakan dan lain lain. Sedang barang yang bernilai non ekonomis misalnya : kemahiran dalam berusaha, kemahiran dan keuletan dalam memasarkan barang hasil produksi dan dalam bersaing , keuletan dalam menghadapi tantangan dan hambatan usaha yang ditemui , keuletan dalam mengusahakan dana untuk modal usaha demi peningkatan usahanya, maupun kemampuan dan keuletan dalam mencari hubungan atau relasi usaha dengan pihak lain yang dapat menunjang kelangsungan dan keberhasilan usahanya.

Gejala perasaan tidak puas diri para pengusaha pengrajin kecil ini terlihat dari tindakan dan aktivitas mereka yang selalu berikhtiar dan bekerja keras serta melakukan berbagai langkah strategi dalam upayanya menambah apa saja yang masih menjadi kekurangannya dalam usaha kegiatan ekonominya. Sedang bagi para pengusaha pengrajin kecil yang sudah memiliki hasil dan prestasi usaha yang tinggi masih berikhtiar untuk meningkatkan usahanya ketingkat yang lebih tinggi lagi sehingga usahanya semakin tangguh dalam menghadapi krisis ekonomi saat ini. Akan tetapi jika sudah tidak dapat . mereka akan berusaha untuk mempertahankan hasil dan prestasi serta kelangsungan hidup usahanya yang telah dicapainya dari kemerosotan maupun kebangkrutan di masa krisis ekonomi saat ini dengan menggunakan cara dan sarana serta strategi yang lebih menguntungkan.

Hal ini seperti apa yang dikemukakan oleh David Mc Clelland (1974) sebagai *Achievement Motivation* atau (*n Ach*) yaitu suatu disposisi atau kecenderungan maupun dorongan untuk melakukan setiap pekerjaan dengan sebaik baiknya atau berlomba untuk mencapai suatu *standart of excellence* yang disebabkan adanya spirasi atau cita cita dan rationalita dari orang dalam hal ini pengusaha pengrajin kecil tersebut.

Lebih lanjut Nasikun (1974) mengatakan bahwa aspirasi atau cita cita yang tinggi, rationalita yang tidak tertekan dan *achievement motivation* yang tinggi ketiganya bersama sama menjadi sumber tenaga yang potensial yang pada setiap saat dapat muncul menjadi tindakan – tindakan yang kreatif berupa *inovativeness*, yakni derajat kecepatan seseorang pengusaha pengrajin kecil didalam menerima segala sesuatu yang bersifat baru guna meningkatkan usaha kegiatan usaha ekonominya.

Pada dasarnya orang yang mempunyai sikap mental wiraswasta yang tinggi, menurut Suparman S (1980) adalah :

- Orang yang mampu mencegah timbulnya hambatan mental yang menjadi belenggu sendiri yaitu rendah diri, malas, jiwa budak yang bebal.
- Orang yang mau dan mampu bekerja sama dan pula dapat menarik manfaat dari setiap kerja sama
- Orang yang penuh dengan gagasan , prakarsa atau inisiatif, daya cipta (kreatif)
- Orang yang penuh dengan daya penggerak diri untuk maju, percaya pada diri sendiri dan kemampuan sendiri disertai dengan tekad dan keyakinan akan berhasil
- Orang yang tahu apa maunya dalam hidup ini, dan tahu menghitung resiko serta mampu mengembangkan relasi dalam berusaha.

- Orang yang mau dan mampu meningkatkan ketrampilan wiraswasta dan keahlian memproduksi dan atau menjual apa saja dari benda terkecil sampai benda yang terbesar dengan semangat yang tinggi dan pantang menyerah.

Dengan demikian pengusaha pengrajin yang bersikap mental wiraswasta yang tinggi dalam bekerja atau melakukan pekerjaan untuk meningkatkan hasil dan prestasinya selalu tidak ingin dirinya terlalu dikuasai dan diperintah serta tergantung pada orang lain, kecuali hanya dalam bentuk kerja sama yang saling menguntungkan di dalam mencapai cita-citanya yang berupa peningkatan usahanya ketingkat yang lebih tinggi sehingga semakin besar dan tangguh.

Dari kerangka teori di atas dapat dikemukakan hipotesis sebagai berikut : Usaha Kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh pengusaha pengrajin kecil menunjukkan adanya ketahanan usaha meskipun krisis ekonomi melanda dengan kuatnya, hal ini disebabkan oleh adanya : kemauan yang kuat dan keuletan dalam bekerja, kemandiriandalam berusaha, kemampuan mengembangkan relasi, kedisiplinan dan keberanian mengambil resiko dari para pengusaha pengrajin kecil dalam kegiatan ekonominya.

Cara Penelitian

Penelitian ini merupakan studi kasus terhadap 83 pengusaha pengrajin kecil di Kecamatan Kotagede Yogyakarta. Pengumpulan datanya dilakukan dengan dua cara , yakni pengumpulan data primer dilakukan dengan menggunakan angket pertanyaan terhadap 83 pengusaha pengrajin kecil dan wawancara bebas dengan sejumlah informan serta dengan pengamatan langsung terhadap kegiatan usaha mereka. Pengumpulan data sekunder dilakukan dengan cara mencatat data data yang telah disajikan oleh beberapa kantor instansi terkait dan dari berbagai buku literatur yang berkaitan dengan pengrajin kecil dan sektor informal. Data yang berhasil dikumpulkan kemudian dituangkan dalam bentuk tabel prosentase , kemudian dianalisis dengan menggunakan pendekatan kualitatif.

Hasil Penelitian Dan Pembahasan

Secara keseluruhan penelitian ini menemukan bahwa ketahanan usaha pengusaha pengrajin kecil di Kotagede disebabkan oleh adanya faktor dari dalam pengusaha pengrajin kecil antara lain : 1) kemauan dan kemandirian, serta keberanian menanggung

resiko. 2) keuletan dalam berusaha/ bekerja, 3) kemampuan menerapkan strategi sosial yakni yang berupa : menciptakan hubungan kekeluargaan dan mengembangkan relasi usaha dalam upayanya memperoleh kepercayaan dari pemasok bahan baku, grosir dan konsumen, maupun dengan lembaga keuangan formal, mereka mampu menciptakan dan meningkatkan kepercayaan pihak Bank terhadap dirinya melalui kedisiplinan mereka dalam pengembalian kredit yang mereka pinjam tepat waktu, serta dengan menabung pada lembaga keuangan tersebut dalam rangka meningkatkan kepercayaannya terhadap dirinya. 4) Dorongan untuk berprestasi / maju dari para pengusaha pengrajin kecil. 5) Kemampuan bertahan usaha mereka yang ditunjukkan oleh adanya keadaan dimana modal dan penghasilan mereka yang relatif kecil namun mereka mampu mempertahankan usahanya hingga waktu yang lama di atas 20 tahun. Untuk selanjutnya akan penulis bahas satu persatu berikut ini :

Kemauan yang kuat, kemandirian dan keberanian menanggung resiko ditunjukkan dari Inisiatif membuka usaha, cara mengawali usaha dan dari sumber modal awal yang mereka gunakan untuk membuka usaha . Inisiatif membuka usaha dan cara mengawali usaha yakni sebagian besar atau 86,74 % nya menyatakan inisiatif membuka usaha berasal dari diri sendiri dan dengan cara mencoba usaha sendiri. Sedang sumber modal awal untuk membuka usaha sebagian besar atau sebesar 66,26% nya menyatakan dari hasil tabungan sendiri dan 20,48% nya dari menjual sebagian harta miliknya sendiri. Dari data tersebut dapat diketahui bahwa karena nalurinya untuk mempertahankan kelangsungan hidup ekonomi keluarganya lantaran tak dapat tertampung di sektor formal dan atau keinginannya untuk bekerja bebas tanpa terikat oleh orang lain, maka mereka berinisiatif menciptakan lapangan kerja bagi dirinya sendiri sebagai pengusaha pengrajin kecil. Untuk melaksanakan keinginannya tersebut mereka dengan penuh kedisiplinan mereka menabung sebagian dari upah/ penghasilannya saat dirinya bekerja sebagai buruh untuk dijadikan modal usaha, disamping itu ada yang menjual sebagian harta miliknya untuk dijadikan modal awal dalam membuka usahanya. Hal ini menunjukkan bahwa pengusaha pengrajin kecil disamping memiliki kemandirian, kemauan yang kuat, kedisiplinan dalam mewujudkan cita-citanya, namun juga memiliki keberanian menanggung segala resiko atas keputusannya sendiri dengan membuka usaha menjadi pengusaha pengrajin kecil.

Keuletan berusaha atau bekerja ditunjukkan pengusaha pengrajin kecil dari beberapa hal antara lain : a) dari besarnya modal awal dan penghasilan mereka per hari, meskipun kecil namun dapat tetap bertahan usahanya. b) Dari cara mengatasi kelangkaan bahan baku untuk produksi sebagian besar dari mereka atau 54,21%nya menyatakan berusaha mencari bahan baku keluar daerah, karena menurut pengakuannya kualitas barang hasil produksi sangat ditentukan oleh cara pembuatan yang baik namun juga sangat dipengaruhi oleh keaslian bahan baku, maka sebagian besar dari mereka selalu berkecenderungan mencari bahan baku keluar daerah jika terjadi kelangkaan bahan baku. c) Dari cara mengatasi barang hasil produksi yang tak laku dipasarkan, sebagian besar dari mereka berusaha memasarkan ke luar daerah melalui kerjasama dengan pedagang yang masih ada hubungan famili serta dengan tetap menjaga kualitas barang hasil produksi agar dapat tahan lama sebesar 38,55%. Kerjasama dengan pedagang yang masih ada hubungan famili ini dilakukan guna menghindari penipuan oleh pedagang lain. d) Dari cara mengatasi keterbatasan alat untuk produksi jika ada pesanan dalam jumlah besar, mereka cenderung menempuh jalan menambah buruh pocokan dan peralatannya yakni sebesar 47,94 %, hal ini menunjukkan bahwa mereka memiliki ketangguhan dana modal karena untuk menambah buruh pocokan biasanya upahnya lebih besar dari pada menyuruh pegawai tetapnya untuk kerja lembur, disamping itu juga menunjukkan mereka memiliki kemampuan untuk memasarkan barang hasil produksinya sehingga penghasilannya juga relatif besar maka dapat untuk memberi upah buruh pocokan. Kesemuanya ini mereka lakukan agar dapat memperoleh kepercayaan dari pemesan dalam hal ini grosir. e) Dari cara mengatasi persaingan dengan sesama pengrajin dalam hal pemasaran , mereka cenderung lebih suka bekerjasama dengan familinya yang menjadi pedagang baik yang ada di dalam / di luar kota sebesar 46,98% hal ini mereka lakukan disamping untuk memperlancar pemasaran barang hasil produksi juga untuk menghindari penipuan dari pihak pedagang, selain itu juga untuk membagi rezeki keuntungan hanya dengan familinya saja.

Kemampuan mengembangkan relasi baik dengan pemasok bahan baku, grosir maupun lembaga keuangan resmi untuk memperoleh kepercayaan darinya antara lain dilakukan melalui cara : 1) pendekatan hubungan kekeluargaan dengan para pemasok bahan baku yakni para pengusaha pengrajin selalu memperhatikan kepentingan para

pemasok bahan baku antara lain dengan membantu keluarga mereka jika para pemasok tersebut mempunyai hajat tertentu, disamping itu mereka selalu mengembangkan hubungan silaturahmi melalui acara pengajian rutin setiap bulan, sehingga mereka merasa satu keluarga, dalam keadaan yang demikian ini, menyebabkan semakin berkembangnya kepercayaan pemasok bahan baku kepada para pengusaha pengrajin sehingga pembayaran atas pembelian bahan baku dapat dilakukan jika barang hasil produksi laku, selain itu meskipun belum lunas pembayaran atas bahan baku yang lalu, mereka masih tetap memasok bahan baku kepadanya. 2) dengan grosir mereka berusaha disamping menjaga kualitas barang hasil produksi mereka juga menggunakan cara memberi potongan harga sedikit, serta melalui cara pembayaran dengan cara kredit, karena kebanyakan mereka masih ada hubungan famili. 3) dengan Lembaga keuangan resmi, untuk memperoleh kepercayaan dari lembaga tersebut mereka cenderung menempuh cara berusaha mengangsur kredit tepat waktu dan menabung pada lembaga tersebut hal ini dilakukan agar mereka dapat memperoleh kemudahan dalam memperoleh tambahan kredit untuk tambahan modal usahanya.

Dorongan untuk maju ditunjukkan dari sebagian besar pengrajin, yakni sebesar 93,97% menyatakan masih berkeinginan meningkatkan usahanya meskipun mereka menghadapi berbagai kendala dalam upaya mewujudkannya terutama di bidang modal usaha, untuk mewujudkan cita-citanya dilakukan dengan cara menabung sisa hasil usahanya sebesar 56,62% untuk jangka panjang, hal ini menunjukkan bahwa mereka mempunyai dorongan untuk maju sangat kuat dan untuk mewujudkan cita-citanya dalam jangka panjang cenderung bersifat hemat, disiplin dan berpola hidup produktif.

Kemampuan bertahan para pengusaha pengrajin kecil ini juga ditunjukkan dari penghasilan dan modal yang mereka gunakan untuk usaha meskipun kecil penghasilan setiap harinya karena modal usaha yang mereka gunakan untuk usaha juga kecil, namun mereka mampu mempertahankan usahanya hingga di atas 15 tahun yakni sebesar 31,27%. Memang kalau dilihat dari lamanya membuka usaha memang bisa dikatakan sudah lama, namun jika lamanya usaha tersebut dikaitkan dengan masalah, hambatan dan tantangan yang dihadapi mereka dalam melakukan kegiatan usahanya hal ini menunjukkan bahwa mereka memiliki keuletan dan ketangguhan dalam berusaha, sehingga mereka dapat

dikatakan memiliki kemampuan untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya meskipun krisis melanda dengan kuatnya di saat krisis sekarang ini.

Faktor Faktor Dari Luar Diri Pengusaha Pengrajin Kecil Yang Berpengaruh Terhadap Ketahanan Usaha Mereka.

Pengusaha pengrajin kecil pada umumnya merupakan unit usaha yang mandiri, sebab mereka membuka usaha karena adanya kemauan dari diri mereka sendiri, pengadaan modal awal berasal dari usaha sendiri, sehingga dalam upayanya mempertahankan kelangsungan hidup usahanya sebagai sumber pendapatan keluarganya tersebut tidak lepas dari adanya faktor-faktor dari luar diri pengusaha pengrajin kecil yang berpengaruh. Baik faktor yang menunjang keberhasilan usaha mereka maupun faktor menghambat keberhasilan mereka dalam berusaha. Kasus dilapangan menunjukkan bahwa keberhasilan pengusaha pengrajin kecil di Kotagede dalam mempertahankan kelangsungan hidup usahanya disebabkan oleh adanya beberapa faktor penunjang antara lain :

- a. Posisi dan kondisi Kotagede sebagai daerah penelitian merupakan wilayah yang sudah dikenal masyarakat luas sebagai kota kerajinan, dimana letak wilayahnya mudah dijangkau dengan kendaraan umum , mengingat sarana transportasi yang sudah baik dan mengarah ke penjuru kota , serta kotagede dekat dengan pusat kota , dan sebagai kota yang telah memperoleh predikat sebagai kota pelajar, sebagai kota wisata dan budaya terutama kraton Yogyakarta yang menjadi salah satu tujuan wisata tersebut. Sehingga dengan kondisi yang demikian itu sangat memungkinkan banyak wisatawan yang berkunjung ke daerah ini yang memang menjadi sasaran bagi pengusaha pengrajin kecil. Banyaknya pembeli berarti keuntungan yang akan diperoleh pengrajin juga meningkat sehingga memungkinkan usahanya dapat bertahan lama bahkan dapat meningkat.
- b. Adanya penghargaan terhadap barang barang kerajinan dari masyarakat luas, hal ini terbukti dari kesediaan mereka untuk menjaga kelangsungan hidup atau melestarikan barang kerajinan rakyat yang dikerjakan dengan alat yang masih tradisional, baik dengan mempelajari proses pembuatannya maupun dengan cara membeli barang tersebut untuk dimiliki, dan barang barang tersebut memang yang menggemari semua

lapisan masyarakat. Sehingga hal ini dapat mendorong para pengrajin kecil di Kotagede selalu berupaya untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya.

- c. Tersedianya sarana perekonomian yang cukup memadai dalam menunjang pertumbuhan ekonomi masyarakat Kotagede, yakni yang berupa 16 Koperasi Simpan pinjam, 1 Badan Perkreditan Desa, 2 Koperasi konsumsi, 2 Koperasi produksi, 2 unit pasar umum, 374 Toko dan kios 25 unit serta 2 unit BRI. Dengan adanya sarana perekonomian yang memadai di wilayah ini memungkinkan dapat memperlancar perputaran roda perekonomian di Kotagede ini. Pada akhirnya juga akan dapat menunjang peningkatan ketahanan usaha mereka.
- d. Adanya perhatian, pembinaan dan bimbingan dari pemerintah terhadap para pengusaha pengrajin kecil, di wilayah Kotagede, terutama dari dinas perindustrian, Balai Latihan Kerja, Kantor Koperasi dan Perdagangan maupun dari Dewan Kerajinan Nasional Daerah Istimewa Yogyakarta yang sering memberikan pembinaan yang berupa kursus latihan ketrampilan bagi masyarakat pengrajin di Kotagede, memungkinkan mereka memperoleh pengetahuan yang luas tentang kewirausahaan, maupun peningkatan kemampuan daya kreatifitas dalam menjalankan usaha dan memproduksi barang, hal ini memungkinkan mereka juga dapat mengembangkan bentuk model dan kualitas barang hasil produksi yang digemari masyarakat konsumen, keadaan ini memungkinkan usaha pemasaran mereka dapat lancar, sehingga ketahanan usaha mereka dapat menjadi kenyataan.
- e. Tingkat keamanan di wilayah Kotagede dari waktu ke waktu menunjukkan adanya peningkatan, hal ini terbukti dari data tentang peristiwa tindak kejahatan dan kriminalitas di Kotagede cenderung menurun, yakni di tahun 1999 terjadi 8 kali pencurian dengan kerugian sebesar Rp 65.800.000,- di pertengahan tahun 2000 hanya terjadi 4 kali pencurian dengan total kerugian sebesar Rp 28.380.000,-, sedang tindakan pembunuhan, perampokan, pemerkosaan, dan kasus obat terlarang (Narkoba) belum pernah terjadi di wilayah Kotagede (Kantor Polsek Kotagede, tahun 2000) Dengan adanya kondisi keamanan yang stabil tersebut mampu mendorong para pengusaha pengrajin kecil merasa tentram dalam menjalankan usahanya, dan para wisatawanpun yang berkunjung untuk membeli barang kerajinan ke wilayah ini juga akan merasa aman di wilayah Kotagede. Keamanan yang mantap ini pada

akhirnya juga akan menunjang kelancaran perputaran roda perekonomian masyarakat Kotagede, sehingga memungkinkan ketahanan usaha ekonomi mereka dapat meningkat

Sedang faktor yang menghambat para pengusaha pengrajin kecil dalam upaya meningkatkan ketahanan usaha mereka adalah 1) kebijaksanaan pemerintah dalam mengupayakan peningkatan dan pengembangan usaha pengusaha pengrajin kecil belum mantap hal ini sesuai dengan pernyataan sebagian besar dari mereka yakni 83,13% nya menyatakan bahwa kebijaksanaan pemerintah dalam mengupayakan peningkatan usaha pengusaha pengrajin kecil belum mantap. Pada hal kebanyakan pengusaha kecil sering dihadapkan pada masalah yang berupa terbatasnya fasilitas usaha yang dimiliki, seperti modal usaha yang kecil, peralatan produksi yang terbatas kemampuannya, kesulitan mencari kredit yang murah dan mudah persyaratannya untuk tambahan modal usaha dari lembaga keuangan formal, persaingan dalam produksi dan pemasaran dengan produsen besar (Trisura Suhardi, 1992) Justu hal hal yang demikian itulah yang merupakan titik lemah yang umum , dan merupakan faktor penghambat yang paling sering dialami oleh pengusaha kecil di Indonesia pada umumnya, dan pengusaha pengrajin kecil pada khususnya, sehingga usahanya sulit untuk berkembang dan menjadi tangguh. 2) Adanya keterbatasan lokasi tempat untuk produksi dan pemasaran guna mengembangkan usahanya juga merupakan faktor penghambat mereka sebagai dampak dari semakin meningkatnya jumlah pengusaha pengrajin kecil di wilayah Kotagede, sementara lokasi di tempat lain yang masih memungkinkan untuk tempat usaha industri mereka belum tentu dapat menjanjikan keramaian jumlah pembeli sebagaimana di daerah kasus yang memang merupakan lokasi pusat barang kerajinan yang sudah dikenal masyarakat luas.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil temuan dari penelitian penulis di daerah kasus (Kotagede) dapat disimpulkan sebagai berikut :

Dampak dari para pencari kerja yang belum tertampung di sektor formal adalah, sebagian besar dari mereka dalam upaya mempertahankan kelangsungan hidup

ekonomi keluarganya, kemudian bekerja di sektor informal seperti bekerja sendiri dan bekerja keluarga menjadi pengusaha pengrajin kecil.

Pengusaha pengrajin kecil sebagai pekerja sektor informal, meskipun tidak menerima bantuan dan proteksi serta fasilitas usaha dari pemerintah, namun mereka mampu mempertahankan kelangsungan hidup usahanya meskipun krisis ekonomi melanda dengan kuatnya. Hal ini disebabkan adanya beberapa faktor penunjang dari dalam diri pengusaha pengrajin kecil dalam melakukan kegiatan usaha, dan faktor penunjang dari luar diri pengusaha pengrajin kecil.

Pengusaha pengrajin kecil disamping memiliki kemauan, kemandirian, keuletan dalam berusaha, namun juga memiliki kemampuan menciptakan dan mengembangkan strategi sosial, dalam upayanya memperoleh kepercayaan dari pemasok bahan baku untuk produksi, dari para konsumennya, serta dari lembaga keuangan resmi, dalam upayanya mempertahankan kelangsungan hidup usahanya.

Daftar Kepustakaan

- David Mc Clelland, 1974, "Dorongan Hati Menuju Modernisasi" VOA Forum Lecture.
- Gustami, 1999, "Perkembangan Seni Kerajinan Ukir Kayu Jepara", *Makalah* dalam Seminar Pengembangan Seni Ukir Menyongsong Era Global, ISI Yogyakarta.
- Hidayat, 1987, "Peranan dan Profil Serta Prospek Perdagangan Eceran (Formal dan Non Formal) Dalam Pembangunan, *Prisma* No.7 LP3ES, Jakarta
- Kaidir Basri, 1997, "Ketahanan Nasional", Lembaga Pertahanan Nasional, Jakarta.
- Mazumdar, 1995 Dalam Umar Juoro, "Analisis Dan Kebijakan Kesempatan Kerja", PAU SE bekerja sama dengan BPFE UGM Yogyakarta.
- Nasikun, 1974, "Modernisasi Versus Tradisionalisme" Seksi Penerbitan FISIPOL UGM Yogyakarta.
- Noer Effendi Tadjuddin, 1995, Sumber Daya Manusia Peluang Kerja Dan Kemiskinan " PT. Tiara Wacana Yogyakarta.
- Swasono Sri Edi, 1986, " Studi Kebijakan Pengembangan Sektor Informal" , Kerja sama Antara Pusat Penelitian Pranata Pembangunan Universitas Indonesia dengan Center For Institutional Development University of Indonesia.

Suparman, 1980, Membina Sikap Mental Wiraswasta”, Gunung Jati Jakarta

Suhardi Trisura, 1992, “ Industri Kecil Dan Permasalahannya” Yayasan Produktivitas Jakarta.

William James, 1977, (dalam Norman V Peale),” Cara Hidup Dan Berfikir Positif’ Terjemahan Wemanjaya K Liotohe, Gunung Jati, Jakarta.