

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Sesuai dengan rumusan masalah pertama dapat disimpulkan bahwa yang menjadi wujud program Yayasan Pekerti dalam pemberdayaan perajin *handicraft* adalah sebagai berikut:

a. Pemberian dana awal

Setiap melakukan pemesanan produk, *buyer* harus memberikan uang muka diberikan kepada perajin antara 20% sampai 50%. Kadang-kadang ada *buyer* yang tidak memberikan uang muka, Yayasan Pekerti mengeluarkan tabungannya untuk mengikuti standar gerakan *fair trade*.

Uang diberikan oleh *buyer* sangatlah beragam sesuai persetujuan dari harga barang,. a untuk menambah kekurangan uang muka yang diberikan *buyer*.

4. Pelatihan

➤ Pemasaran (*Market Access*)

Adanya perubahan pola pemasaran yaitu pola konvensional ke pola *fair trade*. Pola konvensional adalah pemasaran melalui empat tahap yaitu dari perajin, perajin (pengumpul), eksportir(tengkulak), dan *buyer*, pada pola ini banyak terjadi praktek ketidakadilan yang merugikan pihak perajin. Pola *fair trade*: adalah pemasaran melalui tiga tahap yaitu dari perajin, Yayasan Pekerti dan *buyer*. Pada pola ini

dilakukan secara adil dan tidak melalui pengepul seperti pada pola konvensional.

➤ Pengembangan Desain Produk

Perajin di Kecamatan Pundong yang pada umumnya memproduksi hanya berdasar selera pemesan, diberikan pengetahuan tentang *trend* pasar, desain, bentuk dan tampilan barang agar mereka mempunyai wawasan serta motivasi untuk merancang produk keramik yang sesuai dengan keinginan pasar dengan penyesuaian teknis, proses produksi, dan bahan yang diperlukan.

➤ Kontrol kualitas/ QC (*quality control*)

Para perajin belum mengerti tentang kualitas suatu barang. Menurut pengalaman mereka kualitas suatu barang dapat dinegosiasi dengan para pembeli, akibatnya harga menurun karena proses tawar menawar harga berdasarkan kualitas. Perajin dibekali pengetahuan tentang bagaimana mengetahui kualitas suatu hasil produk kerajinan untuk layak dipasarkan atau tidak ketika melakukan pengepakan (*packaging*).

➤ Teknik *Finishing*

Perajin di Kecamatan Pundong umumnya berada di strata paling bawah dalam mata rantai suplai. Mereka memasarkan produknya kepada para pedagang pengumpul dalam bentuk yang masih setengah jadi (*mentahan*) sehingga harga yang mereka terima sangat rendah dan ditentukan oleh pemesan. Dengan adanya program

pelatihan ini perajin tujuan dan manfaat serta ketrampilan tentang berbagai teknik *finishing* sesuai tingkat kemampuan dasar yang mereka miliki, sarana dan peralatan serta bahan yang tersedia disekitar lokasi produksi yang didasarkan atas kebutuhan pembeli di pasaran dan dapat meningkatkan nilai jual produk.

➤ Pembentukan Dewan Kepengurusan

Perajin tidak mempunyai kemampuan bernegosiasi dengan pedagang/tengkulak. Keterbatasan akses pengrajin kecil tersebut membuat mereka tidak bisa berkembang dengan cepat dan mereka *relative* tergantung dengan pedagang/tengkulak. Keadaan ini dapat di atasi dengan membentuk suatu kelompok yaitu KUB (Kelompok Usaha Bersama).dengan adanya kelompok ini terbentuk adanya ikatan-ikatan diantara perajin sendiri.

Program Yayasan Pekerti yang sudah sesuai dengan konsep *fair trade* adalah:

1. Terbentuknya akses pasar (*market Access*) dan *fair price*.

Sistem *fair trade* berupaya untuk memperpendek jarak antara produsen dan konsumen baik dengan konsumen lokal maupun konsumen, *fair price* pada dasarnya bisa menutupi keseluruhan ongkos pembuatan barang

2. Perubahan kondisi kerja setelah mengikuti program *fair trade*.
3. Pelestarian lingkungan.

B. Saran

Mengingat gerakan *fair trade* sangat penting untuk masyarakat kita dan masih belum kuat di Indonesia maka, dari pemaparan ke-empat bab tersebut penulis mencoba memberikan saran sebagai berikut:

1. Diharapkan Yayasan Pekerti kedepan untuk ditingkatkan dan bisa mempengaruhi publik dalam mendukung gerakan ini yang sangat membantu masyarakat kecil khususnya perajin dalam menyalurkan produknya, seperti adanya divisi khusus untuk menjelaskan *fair trade* kepada masyarakat, baik secara langsung maupun melalui media-media seperti majalah, surat kabar dan media elektronik lainnya. Dengan ini masyarakat dapat lebih memahami apa itu gerakan *fair trade*.
2. Perlunya staf khusus Yayasan Pekerti yang bertugas untuk mensosialisasi *fair trade* kepada masyarakat, baik secara langsung maupun melalui media-media seperti majalah, surat kabar dan media elektronik lainnya.
3. Dalam melakukan sosialisasi para staf selalu menggunakan bahasa yang sederhana dan pendekatan secara perorangan agar perajin yang mempunyai latar belakang pendidikan rendah bisa memahami.
4. Efektifitas pemberdayaan terhadap masyarakat kecil khususnya perajin kecil dilakukan secara terus-menerus dan sesuai dengan kearifan lokal dan potensi sumber daya alam dan sumber daya manusia sehingga tepat sasaran.
5. Dari sembilan prinsip *fair trade* terdapat satu point yng belum maksimal direlisasikan yaitu berkaitan dengan tenaga kerja anak, walaupun anak

tidak campur tangan dalam pembuatan produk kerajinan tapi sudah memanfaatkan tenaga kerja anak pada tahap penjualan. Untuk berjalan sempurna pihak Yayasan Pekerti untuk mengarahkan orangtua anak untuk tidak ikut dalam proses pembuatan maupun penjualan.

Demikian saran - saran yang disampaikan penulis, kiranya dapat menjadi masukan yang berguna dan bermanfaat bagi Yayasan Pekerti yogyakarta, pemerintah, LSM dan pihak lain yang menaruh perhatian pada perajin kecil.

DAFTAR PUSTAKA

1. Buku

- Bagong S, Sutinah (ed), 2005. *Metode Penelitian Kualitatif: Berbagai alternatif pendekatan*. Kencana, Jakarta
- Banawiratma, Iman 1991. *Pendidikan dan Perubahan Sosial*. Kanisius. Yogyakarta.
- Davis, Keith & John W. Newstrom. 1995. *Perilaku Dalam Organisasi*. Terjemahan. Jakarta : Erlangga.
- Deddy M., 2004. *Metode Penelitian Kualitatif*. Remaja Rosdakarya, Bandung
- Dharmawan, HCB. (ed). 2004. *LSM Menyuarakan Hati Nurani Rakyat Menuju Kesenjangan*. Jakarta: Kompas
- DuBois dan Miley, Suharto, 2005. *Social Work: An Empowering Profession*. Boston: Allyn and Bacon.
- Fakih, Mansour. 2004. *Mayarakat Sipil Untuk Transformasi Sosial Pergolakan Ideologi LSM Indonesia*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Hiariej, Erik dkk(ed) 2004. *Politik Transisi Pasca Soeharto*. Yogyakarta: Fisipol UGM.
- Mardalis, , 2003. *Metode Penelitian: Suatu Pengantar*, PT Bumi Aksara, Jakarta

Randy R. Wrihatnolo, & Riant Nugroho Dwidjowijoto. 2007. *Manajemen Pemberdayaan. Sebuah Pengantar dan Panduan Untuk Pemberdayaan Masyarakat*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo Gramedia,

Sastropoetro, R.A. Santoso. 1986. *Partisipasi, Komunikasi, Persuasi dan Disiplin Dalam Pembangunan Nasional*. Bandung. Alumni.

Savio W. 2003. *Fair Trade sebuah Alternatif positif*. Surakarta. Yayasan Samadi.

Sastropoetro, santoso, 1988. *Partisipasi, Komunikasi, Persuasi Dan Disiplin Dalam Pembangunan Nasional*. Bandung. Alumni

Sutrisno H,1993. *Metodelogi Research jilid II*. Yogyakarta. Andi

2. Non Buku

Market Linkage. 2006. *Laporan Survey Proyek Intervensi Keramik Pundong Yayasan Pekerti – Jakarta*

3. Website

<http://www.Bantulbiz.com>: Bantul Crafts - Investment - Business Portal.

<http://www.inilah.com/rubrik/citizen-journalism>

<http://www.pontianakpost.com/berita/index.asp?Berita=Opini&id=140911>

LAMPIRAN

Hasil Wawancara

- Pak arif (koordinator divisi pengembangan masyarakat dan advokasi)

Quest : *fair trade* (masud dan tujuan)

Pak Arif : “*fair trade* itu secara umum sebuah alternatif perdagangan yang berkeadilan berdasarkan pada dialog dan transparansi. Sedangkan tujuannya itu, ada tujuh point tapi pada intinya memberdayakan para produsen kecil dari negara-negara berkembang agar mereka dapat mengembangkan usahanya dan memperbaiki kualitas hidupnya”

Quest : Mengapa memilih perajin?

Pak Arif : “sebenarnya *fair trade* itu tidak fokus pada perajin sendiri tapi semua jenis usaha, seperti pertanian, perkebunan, dan lain-lain... Kalau disini kami memilih kerajinan karena melihat bantu sebagai sentra kerajinan di jogja yang bangkrut akibat gempa kami mencoba membangkitkan kembali dengan menerapkan gerakan *fair trade*. Tapi bukan Cuma gempa ya, ada juga yang bangkrut karena mengalami kerugian akibat harga yang kerajinan yang tidak sesuai dengan biaya pembuatan.

Quest : Pendekatan awal?

Quest : kesulitan atau hambatan?

Pak Arif : “...perealiasasian gerakan *fair trade*, kami mengawali dari *trade* atau bisnis, dimana dilakukan dengan cara mendatangi setiap perjin. Bermula sebagai pembeli biasa, kita sisipkan prinsip-prinsip *fair trade* dengan penjelasan bahwa, itu berbeda dengan bisnis kerajinan lain. Bedanya adalah dalam hal pembayaran, *service*, birokrasi dan perajin bisa datang ke Yayasan Pekerti setiap mengalami masalah apapun kami siap membantu”

Pak Arif : “kesulitan itu pasti ada-lah, namanya mengatur orang banyak ditamba dengan keterbatasan pengetahuan mereka itu sangat sulit bagi kami, kesulitannya itu pertama, perajin disini lama

memahami. Ketika kami memberikan pelatihan atau rapat apapun. Kedua kesulitan untuk mengumpulkan mereka, tidak semua ikut berpartisipasi.

Quest :solusinya pak?

Pak Arif :“ya solusinya kami mencoba datang ke rumah mereka mengadakan pendekatan berpartisipasi dalam kegiatan mereka. Itu kami lakukan berulang-ulang kami lakukan sambil memberikan pemahaman dengan bahasa yang sederhana agar mudah dimengerti”

Quest :Hasilnya?

Pak Arif :“ya banyak juga yang hadir, untuk jumlahnya bisa dibandingkan di daftar hadir pelatihan

Quest :selama ini ada keluhan dari perajin pak?

Pak Arif :“keluhan itu pasti, tapi kadang-kadang mereka malu untuk mengungkapkan. Contohnya itu perijekan barang, karena tidak sesuai dengan pesanan”

Quest :solusinya pak?

Pak Arif :“kami mencoba mengadakan evaluasi dan menyepakati untuk sering-sering ketempat perajin untuk melakukan pemeriksaan kesesuaian untuk langsung di betulkan”

Quest :tanggapan perihal kurangnya pemahaman perjin tentang *fair trade*

Pak Arif : ”...kami memahami bahwa akan sangat sulit untuk dalam sosialisasi tentang *fair trade*, kami sudah mencoba dengan menggunakan penjelasan dengan menggunakan gambar. Bahasa yan yang kami gunakan adalah bahasa indonesia, tapi tidak semua perajin mengerti karena melihat latar belakang perajin banyak yang tidak lulus sekolah dasar dan bahkan ada yang tidak mengenyam pendidikan....selain itu mereka terlihat rajin mengejar *order* dan lupa akan maksud dan tujuan dari *fair trade*”

Quest :bagaimana melakukan sosialisasi?

Pak Arif : ”...sosialisasi yang kami lakukan selama ini kami fokuskan untuk perajin, bagaimana produk kerajinan bisa syarat dalam produk *fair trade* kalau perajin belum memahami betul apa sebenarnya *fair trade*? kami sering mendengar keluhan dari perajin bahwa produk *fair trade* itu mahal. saya sebagai koordinatornya merasa kesulitan bagaimana mensosialisasikan *fair trade* konsumen, alasannya ya kami tidak punya waktu untuk mendatangi konsumen. Yang kami lakukan hanya menyebarkan brosur-brosur atau majalah tentang *fair trade* yang kami bagikan secara gratis”.

Quest :bagaimana dengan tenaga kerja anak?

Pak Arif : ”...anak-anak di Pundong diwajibkan orangtuanya ikut memasarkan kerajinan mereka, dan saya kami memaklumi karena menurut perajin, hal tersebut baik untuk anak-anak mereka untuk bisa belajar, bagaimana mereka bisa mengerti bagaimana caranya untuk bisa bersaing dalam mendapatkan keuntungan dan juga bekal pembelajaran untuk masa depan anak”.

- **Perajin**

1. Bapak Bejo (perajin Geraba) hari sabtu 19 juni 2010 pukul, pukul 10:00 WIB

Quest :Apakah bapak sudah mengerti tentang *fair trade*?

Bapak Bejo :“yang saya tahu itu tentang bisnis menjual kerajinan, kita bisa jual keluar negri,.....disini ya masih banyak mas, yang tidak paham tentang apa itu *fair trade*, walaupun mereka sudah pernah mengikuti pelatihan ataupun seminar tentang *fair trade*, mereka hanya mengetahui secara garis besar saja tentang *fair trade*. Banyak perajin disini hanya memikirkan peasanan saja”

Quest :Apakah ada perbedaan sesudah dan sebelum mengikuti gerakan *fair trade*(terkait pemasaran)

Bapak Bejo : “sangat sulit untuk melakukan penjualan ke pembeli yang melakukan pembelian ke sini. Menurut mereka yang membeli hasil kerajinan kami itu mahal karena adanya gerakan *fair trade*. Mereka belum sadar pentingnya *fair trade*. seperti yang diberitahu Yayasan Pekerti, Pembeli di negara lain(negara barat) melakukan pembelian produk *fair trade* karena mereka sadar bahwa dengan membeli produk *fair trade* dapat membantu orang miskin.

Quest : Tanggapan dengan adanya Yayasan Pekerti

Bapak Bejo : “yang pertama ...o itu, gini ya mas saya sendiri merasa bangga dengan Yayasan Pekerti datang kerumah kami. Tadinya kami merasa nggak terlalu percaya pas ada rapat karena sangat sulit menurut kami. Tetapi setelah itu setiap perajin sering didatangi, dan kami mulai mencoba sedikit demi sedikit mengikuti arahan dan pelatihan. Dan hasilnya sekarang lumayan mas....”

Quest : bagaimana pengetahuan perajin tentang *fair trade*

Bapak Bejo : ”Masih banyak perajin yang di Kecamatan Pundong yang tidak paham tentang apa itu *fair trade*, walaupun mereka sudah pernah mengikuti pelatihan ataupun seminar tentang *fair trade*, mereka hanya mengetahui secara garis besar saja tentang *fair trade*. Banyak perajin disini hanya memikirkan pesanan saja”

Quest : tanggapan ketika mengikuti pelatihan.

Bapak Bejo : “...awalnya sih mas simon saya merasa bosan dengan lebih banyak bicaranya, la pelatihan ini sama aja ma yang dulu-dulu, eh ternyata ada bagiannya masing, ada ceramannya trus ada prakteknya. Nah prakteknya saya merasa tertarik dan mulai dari itu saya ikuti terus karena rugi klo nggak ikut...”

Quest : Perubahan setelah mengikuti pelatihan-pelatihan

Bapak Bejo : ”perubahanya banyak yang kami rasakan mon, untuk kesehatan itu kami disarankan bekerja secara sehat, seperti menggunakan selalu masker. Perubahan lainnya biasanya kami membuat sebuah barang

untuk dijual ke tengkulak dan harganya itu tidak banyak e mon,
dan desainnya juga hanya itu-itu aja artinya tidak berkembanglah,
sedangkan setelah mengikuti gerakan *fair trade*, lebih banyak
pesanan dan harganya juga lumayan mahal karena mengikuti
model-model jaman sekarang”.

Quest :Mengapa banyak masyarakat di sini banyak bekerja sebagai
perajin?

Bapak Bejo :“...disini banyak sekali yang bekerja di kerajinan, yang pertama itu
sudah semakin sempit lahan untuk menanam atau bertani juga sudah
nenek moyang kami...”

Quest :bagaimana memasarkan hasil kerajinan?

Bapak Bejo:“ ”kami sangat tergantung pada pesanan dari luar negeri
ataupun di Indonesia sendiri. Yayasan sebagai perantara dan
barang-barang hasil kerajinan kami benar-benar dihargai
maksudnya klo di hitung-hitung kami masih untung tidak
seperti sebelum ini. Sebelumnya kami hanya mengandalkan
pengumpul atau tengkulak aja, harganya pun tidak seperti
sekarang. Untungnya tidak banyak mas... ”

Quest :apakah anak bapa ikut bekerja

Bapak Bejo:“anak-anak kami setelah pulang dari sekolah bisa membantu
untuk menawarkan produk ketika ada orang yang mau
membeli. Kami tidak mempekerjakan mereka pada saat
membuat barang, ya itu menurut kami, bekal buat
masa depan mereka mas.”

2. Bapak Darmo,perajin Geraba. hari sabtu 19 juni 2010 pukul 12:30 WIB

Quest : tingkat partisipasi perajin

Bapak Darmo :”masih ada perajin yang tidak hadir, setiap ada program
pelatihan pasti ada yang tidak hadir, saya sudah berusaha
memberitahu mereka, tapi tidak datang dengan alasan yang ada-
ada saja. Seperti jemput anak di sekolah, acara keluarga yang

mendadak, pokoknya urusan keluarga mon, ini bisa di lihat di jadwal hadirnya(katanya sambil menunjukan daftar hadir pelatihan). Kadang-kadang kami harus membatalkan pelatihan ataupun pertemuan karna banyak yang tidak hadir”

Quest : ada saran nggak buat Yayasan Pekerti?

Ibu Darwati :”saran saya, jangan terlalu banyak rujuk gitu, biar untung banyak hehehe...”

3. Ibu Darwati perajin tenun rotan 19 juni 2010 pukul 14:30

Quest : Tanggapan dengan adanya Yayasan Pekerti

Ibu Darwati :”Saya sangat terbantu dengan adanya Yayasan Pekerti ini mon, saya sering mendapat pesanan dan juga diberikan uang muka untuk memulai mengerjakan tenunan. Seandainya masih bisa meminta bantuan dari Yayasan untuk menambah lagi. Saya senang Yayasan Pekerti sering datang untuk melihat perkembangan pesanan, seandainya salah langsung di betulkan. Sehingga tidak menyusahkan kami kalau barangnya sudah jadi.kami juga diberikan pengetahuan tentang design produk yang laku di luar negeri ”

Quest : apakah ibu pernah mengalami masalah?

Ibu Darwati :”Ada mas. ”ada mas...di awal hadirnya Yayasan Pekerti, saya pernah mengalami kendala mas, saya kurang mengerti tentang apa *fair trade*. karena mereka menjelaskan secara cepat dengan bahasa yang susah untuk saya mengerti. Menurut saya *fair trade* itu butuh banyak biaya dan saya tidak punya biaya. Saya sampai lima kali tidak hadir. Saya didatangi Yayasan Pekerti dan saya menjelaskan alasan saya mundur. Dan mereka mencoba memberikan penjelasan untuk saya sendiri mas... ”

Quest : apakah ibu pernah tidak hadir dalam pelatihan atau kegiatan lain yang di adakan oleh Yayasan Pekerti?

Ibu Darwati :”saya pernah beberapa kali tidak hadir karena saya tidak tahu jadwal latihan. Kadang-kadang saya mengetahuinya dari teman saya. Saya tidak mempunyai telpon sehingga mereka kesulitan menghubungi saya, karena kadang-kadang di datangi Yayasan Pekerti pas saya sedang pergi.”

Quest : ada saran nggak buat Yayasan Pekerti?

Ibu Darwati :”Saran saya,,, ya... lebih banyak *order* jangan sampai putus...”

