

## BAB IV

### PENUTUP

#### A. KESIMPULAN

Sentra Industri Kecil Kerajinan Kulit Manding merupakan wadah kerja sama di dalam mempertahankan kelangsungan industri kerajinan kulit yang dimaksud. Pernyataan tersebut merupakan inti sari dari jaringan sosial yang merupakan topik penelitian ini. Wadah kerja sama tersebut melibatkan berbagai pihak, yaitu pengusaha, warga setempat, bank, pemerintah, dan pembeli (*buyer*) atau pemesan (*orderer*).

Berdasarkan partisipan dalam jaringan sosial tersebut, cakupan (*scope*) jaringan sosial Sentra Industri Kecil Kerajinan Kulit Manding terdiri dari dua macam, jaringan sosial internal dan jaringan sosial eksternal. Jaringan sosial internal dibedakan menjadi dua, yaitu (1) jaringan sosial antar pengusaha, dan (2) jaringan sosial antara pengusaha dan pengrajin. Sementara jaringan sosial eksternal mencakup (1) jaringan sosial antara pengusaha dan bank, (2) jaringan pengusaha dan pemerintah, dan (3) jaringan pengusaha dengan pembeli atau pemesan.

Jaringan sosial antar pengusaha ditandai oleh adanya saling memberikan pinjaman modal di antara mereka. Dalam hal seorang pengusaha kekurangan modal, yang bersangkutan dapat melakukan pinjaman modal dari sesama pengusaha lainnya.

Sementara itu, seorang pengusaha akan bersedia memberikan pinjaman kalau yang bersangkutan memiliki modal yang diperlukan. Akan tetapi, proses saling meminjam tersebut terjadi karena adanya kepercayaan di antara mereka. Pemberi pinjaman (*debitor*) memiliki kepercayaan terhadap yang meminjam (*creditor*). Hal kepercayaan tersebut terbentuk melalui interaksi sosial yang lama dan mendalam (akrab/intim).

Jaringan sosial di antara pengusaha dan pengrajin merupakan hubungan pemilik dan pekerja. Akan tetapi, hubungan di antara mereka tidak seperti hubungan antara majikan-buruh menurut ukuran industri kapitalisme modern (Eropa). Hubungan di antara mereka ditandai oleh adanya keakraban dan saling menolong di antara mereka. Hubungan itu pun terbentuk dari hubungan-hubungan sosial yang ada. Hal itu disebabkan oleh fakta bahwa para pengusaha dan pengrajin merupakan penduduk lokal yang saling mengenal.

Jaringan sosial di antara pengusaha dan pengusaha serta jaringan antara pengusaha dan pengrajin ditandai oleh keakraban dan prinsip saling tolong menolong. Guna memperkuat kerja sama di antara mereka, dibentuklah suatu paguyuban yang mewadahi kerja sama tersebut, yang diberi nama Paguyuban Karya Sejahtera (PKS). Berdasarkan konteks terbentuknya, PKS didirikan karena dua alasan (1) mengantisipasi dampak buruk kompetisi di antara pengusaha, dan (2) krisis moneter yang melanda perekonomian di tahun 1996/1997. Dari latar tersebut dapat dikatakan bahwa jaringan sosial yang terbentuk di Sentra Industri Kecil Kerajinan Kulit Manding ditujukan untuk kerja sama ekonomi yang menguntungkan semua pihak

yang menjadi anggotanya. Sementara itu, dasar dari pembentukan jaringan sosial di antara mereka adalah adanya keakraban, solidaritas, integrasi dan kepercayaan yang ada di antara mereka yang terbentuk melalui interaksi sosial di antara mereka.

Sementara jaringan sosial di antara pengusaha dan bank terjadi karena adanya kebutuhan modal para pengusaha. Selain meminjam kepada sesama pengusaha atau keluarga, para pengusaha juga melakukan pinjaman modal ke bank. Hubungan di antara pengusaha dan bank juga didasari oleh sikap saling percaya di antara mereka. Akan tetapi hubungan di antaranya cenderung bernuansa formal menurut aturan-aturan organisasi perbankan. Demikian pula jaringan antara pengusaha dan pemerintah juga berkenaan dengan bantuan modal. Pemerintah memberikan suntikan modal kepada pengusaha industri kecil. Selain itu, peran pemerintah di dalam menetapkan kawasan Gabusan, Manding, dan Tembi sebagai kawasan wisata juga membantu perkembangan pasar kerajinan industri kulit Manding itu sendiri. Jaringan pengusaha dan pembeli/pemesan merupakan jaringan pasar. Para pengusaha bertindak sebagai penyuplai/penjual barang yang dikehendaki oleh pembeli/pemesan.

Dari uraian di atas, kesimpulan yang diambil dari kajian ini adalah,

1. Jaringan sosial di antara pengusaha dan pengusaha merupakan kerja sama di antara mereka. Kerja sama ini untuk mengantisipasi kompetisi (persaingan) yang terjadi di antara mereka yang cenderung berdampak buruk. Selain itu kerja sama ini dijalin dalam kerangka mengatasi krisis moneter yang terjadi di tahun 1996/1997. Kerja sama ini berwujud dalam saling meminjam modal di antara mereka.

2. Jaringan sosial di antara pengusaha dan pengrajin lebih bernuansa gotong-royong dan saling tolong menolong.
3. Dasar kerja sama di antara pengusaha dengan pengusaha dan pengusaha dengan pengrajin adalah keakraban dan saling percaya di antara mereka. Keakraban dan kepercayaan tersebut terbangun melalui interaksi sosial yang terjalin di antara mereka.
4. Jaringan sosial di antara pengusaha dengan pengusaha dan pengusaha dan pengrajin adalah jaringan yang bersifat internal dan informal.
5. Jaringan sosial yang bersifat eksternal dan bernuansa formal terjadi di antara pengusaha dengan bank dan pemerintah. Hubungan ini terjadi karena adanya pinjaman modal dari bank dan bantuan modal dari pemerintah kepada pengusaha.
6. Jaringan sosial yang bersifat eksternal dan merupakan hubungan pasar terjalin di antara pengusaha dengan pembeli/pemesan.

## **B. SARAN**

Peneliti ingin memberikan saran di akhir penulisan ini. Saran ini ditujukan penelitian selanjutnya (saran yang bersifat akademis), dan saran untuk semua *stakeholder* yang ada dalam Sentra Industri Kecil Kerajinan Kulit Manding. Saran-saran tersebut dapat dirumuskan sebagai berikut,

1. Penelitian masih belum mencakup semua isu jaringan sosial pada umumnya, dan jaringan sosial Sentra Industri Kecil Kerajinan Kulit

Mending pada khususnya. Mengingat peran yang sangat signifikan dari jaringan sosial di dalam mempertahankan kelangsungan sebuah industri kecil, maka penelitian yang lebih rinci tentang topik ini masih perlu dilakukan di masa mendatang.

2. Semua *stakeholder* diharapkan agar tetap mempertahankan jaringan sosial yang sudah terjalin di antara mereka karena kerja sama lebih memberikan optimisme terhadap perkembangan industri daripada kompetisi. Pemertahan tersebut perlu memperhatikan pola hubungan serta nilai dan norma yang mendasari jaringan sosial yang menguntungkan semua pihak.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku

- Abdullah, H. Korani. 1995. *Jaringan Keekerabatan dan Jaringan Sosial Migran Kelompok EtnisCina, Bugis dan Jawa di Kotamadya Pontianak*. Disertasi. Yogyakarta: Universitas Gadjah Mada.
- Alexander, Jeffrey C. 1998. *Real Civil Societies: Dilemmas of Institutionalization*. London: Sage Publication Ltd.
- Atria, Raul & Siles, Marcelo. 2004. *Social Capital and Poverty Reduction in Latin America and Caribbean: Towards a New Paradigm*. New York: United Nation Publication.
- Coleman, James S. 1990. *The Foundation of Social Theory*. Harvard: Harvard University Press.
- Daljoemi, N. 1992. *Seluk Beluk Masyarakat Kota*. Bandung: Alumni.
- Fukuyama, Francis. 1999. *The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order*. New York: Simon & Schuster Inc.
- Koentjaraningrat. 1997. *Metode-metode Bidang Penelitian*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Moeleong, L. J. 1998. *Metode Penelitian Kualitatif*. Surakarta: UNS Press.
- Mubyarto. 1999. *Reformasi Sistem Ekonomi: Dari Kapitalisme Menuju Ekonomi Kerakyatan*. Yogyakarta: Aditya Media.
- Maadin, Farida. 1996. *Intervensi dan Tingkat Keragaman Pengrajin dalam Membentuk Jaringan Pemasaran*. Skripsi. Yogyakarta: Universitas Gadjah Mada.
- Nawawi, Hadari. 1993. *Metode Penelitian Bidang Sosial*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Nazir, Mohammad. 1988. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Rahardjo, D. 1984. *Transformasi Pertanian, Industrialisasi dan Kesempatan Kerja*. Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia: Jakarta.
- Ritzer, George & Goodman, Douglas J. 2004. *Teori Sosiologi Modern* (edisi keenam). Jakarta: Kencana.
- Saleh, Irsan Azhary. 1991. *Industri Kecil: Sebuah Tinjauan dan Perbandingan*. Jakarta: LP3ES.
- Soekanto, Soerjono. 1990. *Sosiologi: Suatu Pengantar*. Jakarta: Rajawali Press.

Walgito, Bimo. 2001. *Psikologi Sosial: Suatu Pengantar*. Yogyakarta: Penerbit Andi.

Wallace, Ruth A. & Wolf, Alison. 1991. *Contemporary Sociological Theory: Continuing the Classical Tradition (3<sup>rd</sup> ed.)*. New Jersey: Prentice Hall.

Wie, Thee Kian. 1987. *Industrialisasi di Indonesia*. Jakarta: LP3ES.

### Non Buku

Grootaert, Christiaan. *Social Capital, Household Welfare and Poverty in Indonesia*. Working Paper No. 6. World Bank, April 1999.

Dahlia, Cerli. 2009. "Senjata Ampuh Hadapi Krisis." Kompas, 29 Januari 2009.

Durlauff, Steven N. & Fafchamps, Marcel. 2004. 'Social Capital.' Working paper in *The Center for the Study of African Economies*.

Haryatmoko, *Menyingkap Kepalsuan Budaya Penguasa dalam Basis*, Edisi Khusus Piere Boudieu, No. 11-12, Tahun ke-52, November-Desember 2003.

Haryono, Tri Joko S. 2007. "Jaringan Sosial Migran Sirkuler: Analisis tentang Bentuk dan Fungsi" *Masyarakat Kebudayaan dan Politik*, Th XX, No. 2, April 2007, 1-12. Diakses dari <http://ojs.lib.unair.ac.id/index.php/MKP/article/viewFile/2387/2372> pada tanggal 18 Juli 2009.

Kadushin, Charles. 2004. *Introduction to Social Network Theory*. Diakses dari <http://home.earthlink.net/~ckadushin/Texts/Basic%20Network%20Concepts.pdf> pada tanggal 18 Juli 2009.

Kompas. 26 Mei 2009. *Sentra Kulit: Manding Kini Hanya Jadi Gerai*. Halaman J.

Portes, Alejandro. 1998. *Social Capital: Its Origins and Applications in modern Sociology*. Annual Review of Sociology. Hal. 4. Dipetik dari <http://www.AnnualReview.org>

Prell, Christian & John Skvoretz. 2008. *Looking at Social Capital through Triad Structures*. Diakses dari [http://www.insna.org/PDF/Connections/v28/2008\\_I-2\\_P-1-13.pdf](http://www.insna.org/PDF/Connections/v28/2008_I-2_P-1-13.pdf) pada tanggal 18 Juli 2009.

Prihtiyani, Eny. 17 Februari 2009. *Jumlah Perajin Kulit Manding Terus Menyusut di Bantul*. Diakses dari <http://regional.kompas.com/read/xml/2009/02/17/18211230/Jumlah.Perajin.Kulit.Manding.Terus.Menyusut.di.Bantul> pada tanggal 1 Agustus 2009.

Salim, Agus. 8 Juni 2008. *Perajin Kulit Manding Bantul Bangkit*. Diakses dari <http://www.formatnews.com/?act=view&newsid=1662&cat=54> pada tanggal 1 Agustus 2009.

Sirianni, Carmen & Friedland, Lewis. *Social Capital*. Diakses dari <http://www.cpn.org/tools/dictionary/capital.html> pada tanggal 2 Agustus 2009.

Suhendra. 7 Juni 2008. *Pengrajin Kulit Tertekan Kenaikan Harga Bahan Baku*. Diakses dari <http://www.detikfinance.com/read/2008/06/07/154711/952073/4/pengrajin-kulit-tertekan-kenaikan-harga-bahan-baku> pada tanggal 1 Agustus 2009.

Widiyarso, Joko. 15 Januari 2009. *Perajin Kulit Manding Terseok-seok*. Diakses dari <http://gudeg.net/news/2009/01/4269/Perajin-Kulit-Manding-Terseok-seok.html> pada tanggal 1 Agustus 2009.

Winter, Ian. *Towards A Theorized Understanding of Family Life and Social Capital*. Working Paper No. 21, April 2000, Australian Institute of Family Studies, hal 2. Dipetik dari <http://www.aifs.gov.au/institute/pubs/WP21.pdf>.

#### **Lain-lain**

3 Agustus 2006. Karena Bahan Baku Asli Mahal Perajin Manding Gunakan Kulit Sintetis. Diakses dari <http://indonesia-handicraft.com/news/2006/03/08/karena-bahan-baku-asli-mahal-perajin-manding-gunakan-kulit-sintetis/> pada tanggal 1 Agustus 2009.

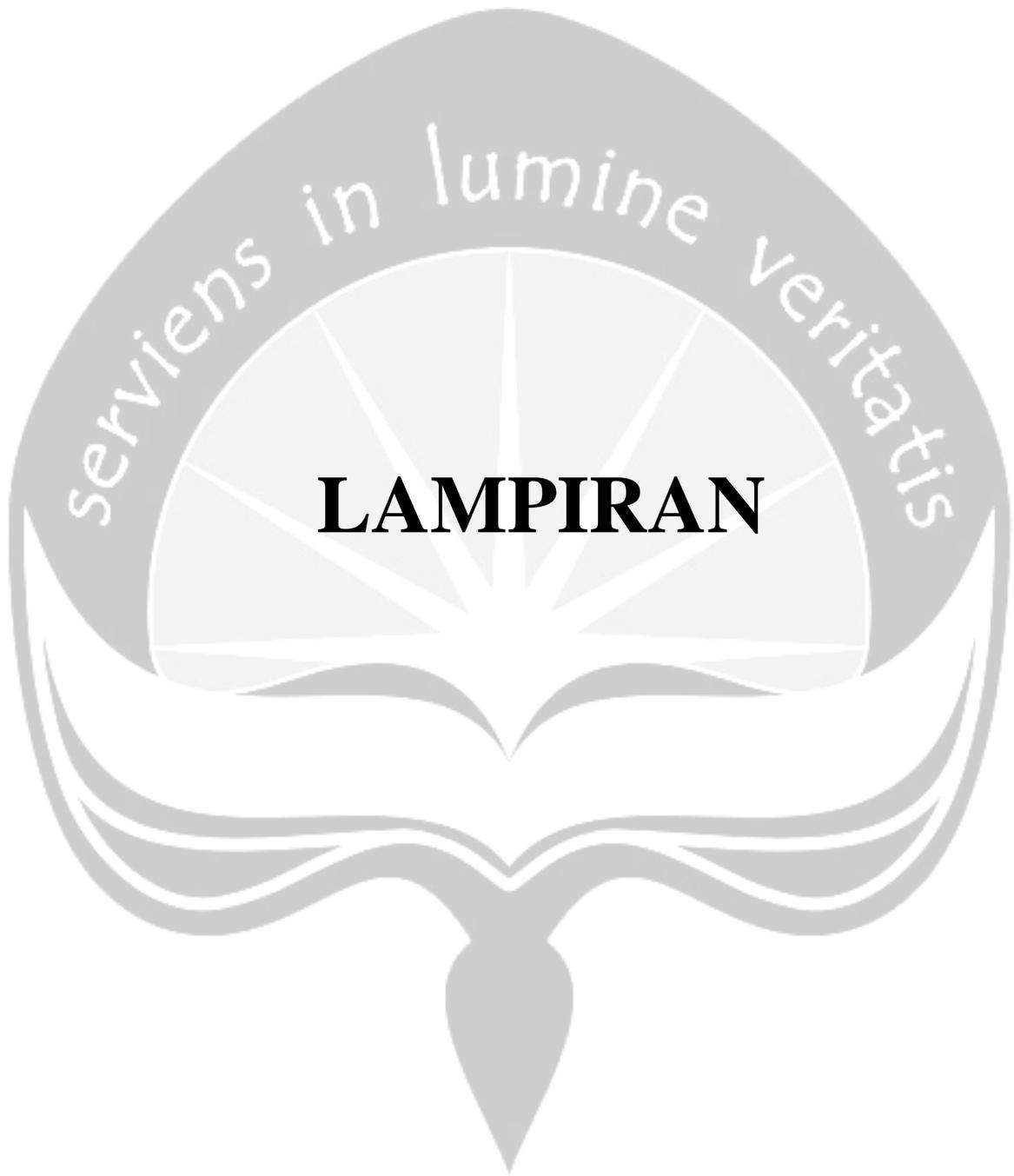
15 Oktober 2008. *Sulit Bahan Baku, Produksi Kerajinan Kulit Manding Tersendat*. Diakses dari <http://oase.kompas.com/read/xml/2008/10/15/18085537/sulit.bahan.baku.produksi.kerajinan.kulit.manding.tersendat> pada tanggal 1 Agustus 2009

31 Desember 2008. *Perajin Manding Berharap Krisis Segera Berakhir*. Diakses dari [http://beritadaerah.com/artikel.php?pg=artikel\\_jawa&id=6631&sub=Artikel&page=7](http://beritadaerah.com/artikel.php?pg=artikel_jawa&id=6631&sub=Artikel&page=7) pada tanggal 1 Agustus 2009.

<http://www1.worldbank.org/prem/poverty/scapital/souces/comm1.htm>.

[http://www.piet-studies.org/Bourdie\\_capital.htm](http://www.piet-studies.org/Bourdie_capital.htm).

Disperindagkop Kabupaten Bantul, Tahun 2006.



## Interview Guide

1. Sejak kapan anda menjadi pengusaha kerajinan berbahan baku kulit?
2. Motivasi apa yang mendorong Anda untuk menjadi seorang pengusaha kerajinan berbahan baku kulit?
3. Bagaimana Anda memperoleh lokasi berjualan yang Anda tempati sekarang?
4. Bagaimana Anda memperoleh modal dan peralatan usaha?
5. Apakah Anda mengenal dan sering berhubungan dengan pengusaha lain di lingkungan usaha Anda?
6. Apa yang mendorong Anda berhubungan dengan pengusaha lain di lingkungan usaha Anda?
7. Sejak kapan dan apa yang mendorong Anda untuk bergabung dengan Paguyuban Karya Sejahtera?
8. Sarana atau aktivitas apa saja yang menjadi perekat hubungan antar pengusaha di lingkungan Paguyuban (Karya Sejahtera) Anda?
9. Bagaimana nilai, institusi dan mekanisme dapat disepakati dan ditaati anggota Paguyuban?
10. Bantuan apa saja yang diberikan oleh Paguyuban kepada Anda dan pengusaha lain?
11. Jika anda mengalami persoalan, misalnya kesulitan modal usaha, apakah sesama pengusaha dan paguyuban akan membantu Anda dengan sukarela?
12. Sebaliknya, jika ada pengusaha lain yang mengalami kesulitan, apakah Anda akan membantu dengan sukarela?
13. Apakah Paguyuban atau rekan Anda ada yang menjadi penyalur bahan baku kulit?
14. Bila Anda mengalami kesulitan dalam hal modal untuk memenuhi belanja harian bahan baku usaha, bagaimana Anda mengatasinya?
15. Menurut Anda, apakah jaringan sosial dan ekonomi turut dominan sekaligus dapat membantu warga?
16. Bagaimana Anda melihat bahwa jaringan sosial atau kerjasama bisa terjadi disini?
17. Dalam kehidupan bersama, hal-hal apa saja yang dianggap bernilai dan bermanfaat bagi warga semuanya?
18. Bagaimana hubungan dan kerjasama antar warga disini?

## Hasil Kutipan Wawancara

- Informan** : Bapak Budiman  
**Tanggal** : 28 Januari 2010  
**Pewawancara** : Sejauh ini apakah program GMT yang di ketuai oleh pak Jumakir begitu membantu usaha Bapak?  
**Informan** : “Alhamdulillah mas, sejak adanya GMT, penghasilan sedikit meningkat. Ini semua berkat pak Jumakir. Beliau yang mengajak kami untuk mendukung ide ini. Mulanya kami tidak tertarik mas, tapi pak Jumakir terus meyakinkan kami.”
- Informan** : Bapak Jumakir  
**Tanggal** : 28 Januari 2010  
**Pewawancara** : Sebagai ketua GMT untuk kawasan Manding sendiri, sejauh mana Bapak melihat potensi GMT ini bagi ekonomi warga khususnya para pengusaha dan perajin di Dusun Manding ini?  
**Informan** : “Saya melihat GMT memberi keuntungan kepada kami. Dengan adanya *showroom* kami sebenarnya merasa sangat tertolong, tinggal bagaimana menarik minat pembeli saja. Saat saya ditawarkan gagasan ini, saya langsung setuju. Kami *kan* sudah memiliki *showroom*, jadi sudah siap kalau nanti ini menjadi kawasan wisata. Selain itu, kami juga bisa mempererat tali silaturahmi dengan warga Tembi dan pedagang di Gabusan.”
- Tanggal** : 4 Maret 2010  
**Pewawancara** : Bila anda mengalami kesulitan dalam hal modal untuk memenuhi belanja harian bahan baku usaha, bagaimana anda mengatasinya?  
**Informan** : “Bila kita mengalami kesulitan modal pastinya dengan meminjam kepada bank, kalau tidak biasanya kita berharap pada bantuan-bantuan yang diberikan oleh pemda setempat.”
- Informan** : Bapak Tukimin  
**Tanggal** : 5 Februari 2010  
**Pewawancara** : Bagaimana Bapak melihat sosok pak Sarjimin sebagai Ketua Paguyuban Karya Sejahtera?  
**Informan** : “Pak Sarjimin orangnya baik, mas. Pekerja keras, suka menolong dan tak pernah menyerah. Kami banyak tertolong berkat upaya beliau. Beliau yang pergi mencari bantuan buat kami. Ke pemerintah,

ke bank. Alhamdulillah, kami bisa seperti ini. Di setiap rapat beliau selalu antusias mencari solusi permasalahan di Manding.”

**Informan : Bapak Sulaeman**

**Tanggal : 5 februari 2010**

**Pewawancara :** Bagaimana Bapak melihat sosok pak Sarjimin sebagai Ketua Paguyuban Karya Sejahtera?

**Informan :** “Seorang pemimpin harus mau turun ke bawah. Mendengarkan apa yang menjadi kesulitan warga. Dia harus mendapat kepercayaan dari warga. Harus memiliki komitmen yang kuat. Yang paling penting, mampu membangun rasa kebersamaan diantara warga. Pak Sarjimin telah membuktikannya.”

**Informan : Bapak Doriman**

**Tanggal : 23 Februari 2010**

**Pewawancara :** Apa yang menjadi faktor pendorong jaringan sosial ini terjadi di Dusun Manding?

**Informan :** “Jaringan sosial disini didorong oleh kebutuhan solidaritas dan pemenuhan ekonomi. Sebagai warga masyarakat kami harus bertegur sapa, saling tolong menolong, bekerja sama, toleransi, saling menghargai dan menghormati. Semuanya bersifat sejajar dan sinergis antar warga. Tidak ada keterpaksaan sama sekali. Semua berjalan sebagaimana mestinya, tidak perlu diatur-atur. Kebutuhan ekonomi kami penuhi dengan cara yang adil, tidak saling serobot, saling bantu bila ada yang mengalami kesulitan, dan mengutamakan hubungan yang saling menguntungkan, dua-duanya diikat oleh rasa saling percaya”

**Informan : Bapak Ahmadi**

**Tanggal : 3 Maret 2010**

**Pewawancara :** Bagaimana warga atau masyarakat di Dusun Manding ini berinteraksi?

**Informan :** “Berawal dari kesadaran warga disini, paling tidak kita saling tegur sapa, senyum, ngobrol. Karena adanya krisis kita jadi semakin merasa senasib sepenanggungan. Sama-sama saling bantu. Warga juga semakin aktif menghadiri rapat paguyuban.”

**Informan** : Bapak Satiman

**Tanggal** : 3 Maret 2010

**Pewawancara** : Bagaimana warga atau masyarakat di Dusun Manding ini berinteraksi?

**Informan** : “Krisis yang ada membuat warga semakin kuat dalam hal komunikasi, lebih rutin dan aktif di dalam kegiatan paguyuban. Saling bantu bila ada warga yang mengalami kesusahan. Saling mengunjungi dan ngobrol.

**Informan** : Bapak Wahono

**Tanggal** : 4 Maret 2010

**Pewawancara** : Bila anda mengalami kesulitan dalam hal modal untuk memenuhi belanja harian bahan baku usaha, bagaimana anda mengatasinya?

**Informan** : “Kalau sekarang, ya, meminjam uang dari bank *aja*.”

**Pewawancara** : Jika ada pengusaha lain yang mengalami kesulitan, apakah anda akan membantu dengan sukarela?

**Informan** : “Ya, jika saya memiliki uang lebih ya saya usahakan membantu mas, sekalipun uang yang saya pinjamkan tidak banyak karena, ya, saya juga memakainya buat usaha.”

**Informan** : Ibu Muji Sutrisno

**Tanggal** : 4 Maret 2010

**Pewawancara** : Bila anda mengalami kesulitan dalam hal modal untuk memenuhi belanja harian bahan baku usaha, bagaimana anda mengatasinya?

**Informan** : “Ya, palingan meminjam modal pada bank.”

**Pewawancara** : Jika ada pengusaha lain yang mengalami kesulitan, apakah anda akan membantu dengan sukarela?

**Informan** : “Ya, kalau ada uangnya, ya, di bantulah, tapi kalau tidak, ya, *gak* bisa juga memaksakan diri buat bantu. *Ntar* yang ada saya malah kesulitan juga lagi buat usaha saya dan membayar gaji pegawai saya.”

**Informan : Bapak Jawadi**

**Tanggal : 4 Maret 2010**

**Pewawancara :** Jika ada pengusaha lain yang mengalami kesulitan, apakah anda akan membantu dengan sukarela?

**Informan :** “Kalau memang saya bisa memberikan pinjaman, ya, pasti saya pinjamkan, yang penting pinjaman tersebut dikembalikan lagi karena kan kita juga butuh modal usaha.”

**Informan : Ibu Sugito**

**Tanggal : 3 April 2010**

**Pewawancara :** Apa kegiatan ibu sehari-hari sebagai seorang istri?

**Informan :** “Setiap hari saya mengerjakan urusan rumah tangga. Mencuci, memasak, dan merawat anak. Sesekali juga menjaga *showroom*. Walaupun sudah ada pegawai yang menjaganya, biar tidak bengong di belakang.”

**Informan : Ibu Wardoyo**

**Tanggal : 3 April 2010**

**Pewawancara :** Apa kegiatan ibu sehari-hari sebagai seorang istri?

**Informan :** “Ya, sehari-hari beginilah mas. *Mbantu* suami. Kadang dengan ibu-ibu ikut pengajian. Senang juga bisa silaturahmi, bisa cerita-cerita. Ya, paling masalah anak dan toko.”