

BAB V

PENUTUP

Bagian ini merupakan bab terakhir dari skripsi yang memaparkan kesimpulan dari hasil analisis yang telah dilaksanakan. Hasil kesimpulan ini kemudian dipakai sebagai dasar dalam perumusan implikasi kebijakan. Secara terperinci, masing-masing bagian diuraikan sebagai berikut.

5.1. Kesimpulan

Berpijak dari temuan penelitian pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa ada dua kesimpulan utama yang dapat ditarik dari survei terhadap Industri kecil cinderamata Tegallalang, Kabupaten Gianyar, Propinsi Bali.yaitu;

- 1). Strategi bertahan yang dilakukan industri kecil cinderamata Tegallalang pasca bom Logian, Kuta, berbeda antara industri kecil satu dengan yang lainnya. Beberapa strategi yang dilakukan oleh industri kecil cinderamata di Tegallalang, Kabupaten Gianyar, Propinsi Bali adalah melakukan strategi pengurangan jam kerja, mengurangi tingkat upah, mengubah komposisi produk, mencari alternatif daerah lain untuk pemasaran, merubah distribusi pemasaran dan merubah harga jual. Strategi merubah harga jual merupakan strategi yang paling banyak dilakukan oleh para pengusaha industri kecil di Tegallalang.
- 2). Kemampuan bertahan masing-masing industri kecil juga berbeda-beda tergantung pada orientasi pasar dalam atau luar negeri dan ada tidaknya

pelanggan tetap dalam usaha yang dijalankan. Dari hasil analisis pada bab sebelumnya dapat diambil kesimpulan, bahwa sebagian besar industri kecil yang dijadikan sampel dalam survei lapangan mengalami penurunan aktivitas produksi atau omset yang merupakan dampak dari meledaknya bom di Legian, Kuta, namun dalam kemampuan bertahan industri kecil mosaik merupakan industri kecil yang memiliki kemampuan bertahan relatif baik karena pasca terjadinya bom Legian, Kuta, seluruh responden industri kecil mosaik mampu melakukan aktivitas produksi atau omset tetap, tidak seperti industri kecil lainnya. Karena sebagian besar industri kecil mosaik di Tegallalang memiliki pelanggan tetap dan orientasi pemasaran sebagian besar pengusaha industri kecil mosaik adalah ekspor.

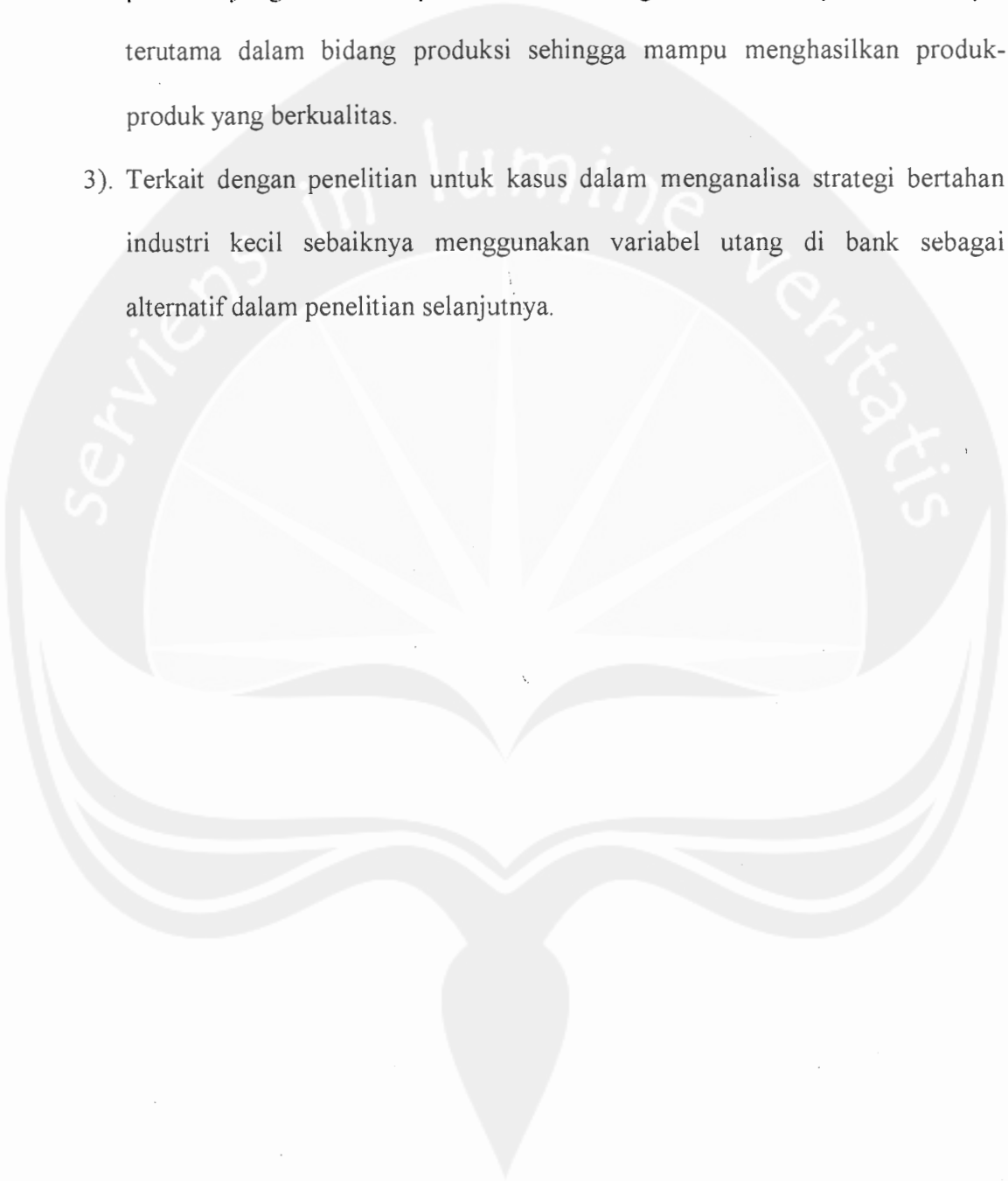
5.2. Saran

Dari kesimpulan di atas, mengenai strategi bertahan yang dilakukan oleh industri kecil Cenderamata di Tegallalang, Kabupaten Gianyar, Propinsi Bali, maka;

- 1). Saran yang dapat diberikan untuk strategi bertahan adalah perlu diadakannya pembinaan dan berbagai pelatihan dalam bidang ekonomi maupun manajemen, agar para pengusaha dapat memahami berbagai gejala ekonomi makro yang akan mempengaruhi usahanya, dan agar dapat menentukan strategi yang tepat dalam keadaan ekonomi yang selalu berubah-ubah.
- 2). Untuk kemampuan bertahan industri kecil sebaiknya berusaha untuk lebih mengembangkan distribusi pemasarannya sehingga tidak terpaku pada

pembeli yang sudah tetap dan terus meningkatkan keterampilan teknisnya, terutama dalam bidang produksi sehingga mampu menghasilkan produk-produk yang berkualitas.

- 3). Terkait dengan penelitian untuk kasus dalam menganalisa strategi bertahan industri kecil sebaiknya menggunakan variabel utang di bank sebagai alternatif dalam penelitian selanjutnya.



DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

Akatiga dan Yapika, 1996, "Pengembangan Ekonomi Rakyat Dalam Era Globalisasi", Masalah, Peluang dan Strategi Praktis, Jakarta, Maret 1996.

Biro Pusat statistik, 2004, *Produk Domestik Regional Bruto Kecamatan Tegallalang*, Biro Pusat Statistik, Gianyar.

Biro Pusat statistik, 2004, *Gianyar Dalam Angka 2004/2005*, Biro Pusat statistik, Gianyar.

Glueck F. William dan Lawrence R. Jauch, 1997, *Manajemen Strategi dan Kebijakan Perusahaan*, Edisi Ketiga, Penerbit Erlangga, Jakarta.

Masri Singarimbun dan Sofian Effendi, 1989, *Metode Penelitian Survei*, Cetakan Pertama, Penerbit PT. Pustaka LP3ES Indonesia.

Sri Susilo. Y., dan Isdaryadi, Wisnu F., 1999, *Pedoman Penulisan Usulan Penelitian dan Skripsi Fakultas Ekonomi UAJY*, Universitas Atmajaya, Yogyakarta. (tidak dipublikasikan).

Thee Kian Wie dan Nirwono, 1994, *Industrialisasi di Indonesia Beberapa Kajian*, Cetakan Pertama, Penerbit PT. Pustaka LP3S Indonesia.

B. Jurnal/Skripsi/Artikel

Ariani D. Wahyu., 2002, "Identifikasi Potensi dan Kinerja Industri Kecil di Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta", Kajian Data Sekunder, Laporan Penelitian, Universitas Atmajaya, Yogyakarta.

Baswir Revrison, ,1998, "Tantangan dan Peluang Pengembangan Usaha Kecil Dalam Era Perdagangan Bebas", *Dian Ekonomi Vol. 13 No. 1, hal. 72-79*.

Dinas Perindustrian dan Perdagangan, 2002, *Pengaruh Tragedi Kuta Terhadap Sektor Indag di Bali*, Bali.

Elyawati. J., Sri Susilo. Y, 2001, "Analisis Tingkat Keberhasilan Usaha Industri Kecil". *Jurnal Kinerja Vol. 5 No.1, Juni, hal. 31-42.*

Erawan, I Nyoman, 2003, "Dampak Tragedi Bom Di Legian Kuta Terhadap Peran Sektor Pariwisata Dalam Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Bali", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia Vol.18 No.2, April, hal. 161-174.*

Indarti, Diah, 2004, "Strategi Bertahan Emping Mlinjo Dalam Mengelola Usaha Studi Kasus Pada Industri Kecil Emping Mlinjo di Desa Makahaji Kecamatan Kertasura Kabupaten Sukoharjo", *Skripsi, Fakultas Ekonomi Atmajaya, Yogyakarta.*

Kaballu, Obed Umbu dan Daniel D. Kameo, 2001, "Strategi Bertahan Usaha Kecil Dalam Menghadapi Krisis Ekonomi; Studi Industri Kecil Konveksi di Salatiga", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis (Dian Ekonomi) Vol. VII No.2, September, hal.178-190.*

Sri Susilo. Y., dan Sutarata, Ag Edi, 2005, " Strategi Survival Usaha Mikro-Kecil: Studi Empiris Pedagang Warung Angkringan di Kota Yogyakarta", *Laporan Penelitian Universitas Atmajaya, Yogyakarta.*

Sri Susilo. Y., Ariani D.Wahyu., S Sukmawati. Y., 2002, "Strategi Industri Kecil Kasus Pada Beberapa Industri Kecil di Yogyakarta dan Surakarta", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis (Dian Ekonomi) Vol. VIII No.3, Desember, hal.443-458.*

Sri Susilo. Y., S Sukmawati. Y., Ariani D.Wahyu., 2003, "Kemampuan Bertahan Industri Kecil Pada Masa Krisis Ekonomi", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Vol. 5 No.2, Juni, hal.115-134.*

Sukardi, HM, 2003, " Studi Kelembagaan dan Sistem Pembiayaan Usaha Kecil dan Menengah", *Jurnal Riset Ekonomi dan Manajemen Vol. 3 No.1, Januari, hal.40-50.*

Sutarta, Ag Edi, 2005, " Dampak Perubahan Lingkungan Bisnis Terhadap Kegiatan Usaha Industri Kecil: Studi Kasus Pada Beberapa Industri Kecil Di D.I. Yogyakarta", Laporan Penelitian, Universitas Atmajaya, Yogyakarta.



I. Identitas Responden

Jenis Kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-laki	30	60	60	60
	Perempuan	20	40	40	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Tingkat Pendidikan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tamat SLTP	2	4	4	4
	Tamat SLTA	40	80	80	84
	Sarjana	6	12	12	96
	Diploma Satu	1	2	2	98
	Diploma Dua	1	2	2	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Status

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Kawin	45	90	90	90
	Tidak Kawin	5	10	10	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Status Usaha Yang di Jalankan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Milik Sendiri	50	100	100	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Status Dalam Usaha

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Pemilik	11	22	22
	Pemilik, pengelola, pekerja	21	42	64
	Pemilik, pekerja	10	20	84
	Pemilik, pengelola	8	16	100
	Total	50	100	

Jenis Usaha

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Pengrajin Mosaik	10	20	20
	Pembuatan lilin aroma terapi	10	20	40
	Pembuatan patung ukiran	10	20	60
	Pembuatan patung abstrak	10	20	80
	Kerajinan Serabut Kelapa	10	20	100
	Total	50	100	

Ijin Usaha

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ya	12	24	24
	Tidak	38	76	100
	Total	50	100	

Ijin Lokasi

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulatif Percent
Valid	Kelurahan	4	33.3	33.3
	Kecamatan	8	66.7	100
	Total	12	100	

II. Modal

Modal Awal Usaha

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sendiri	35	70	70	70
	Bank	6	12	12	82
	Saudara	9	18	18	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Kesulitan Dalam Modal

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ya	15	30	30	30
	Tidak	35	70	70	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

III. Tenaga Kerja

Ada Anggota Keluarga Sebagai Karyawan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ya	37	74	74	74
	Tidak	13	26	26	100
	Total	50	100	100	

Pemberian Upah Terhadap Anggota Keluarga

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Upah Biasa	26	70.3	70.3	70.3
	Upah Tidak Rutin	11	29.7	29.7	100
	Total	37	100	100	

Kesulitan Tenaga Kerja

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Pernah	28	56	56	56
	Jarang	11	22	22	78
	Kadang	9	18	18	96
	Sering	2	4	4	100
	Total	50	100	100	

IV. Pengadaan Bahan Baku

Memperoleh Bahan Baku

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Dalam Negeri	50	100	100	100
	Total	50	100	100	

Kesulitan Memperoleh Bahan Baku

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulatif Percent
Valid	Ya	16	32	32	32
	Tidak	34	68	68	100
	Total	50	100	100	

V. Dampak Bom Bali

Terhadap Omset Perusahaan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Menurun	38	76	76	76
	Tetap	12	24	24	100
	Total	50	100	100	

Omset Menurun

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1%-10%	7	18.4	18.4	18.4
	11%-20%	14	36.8	36.8	55.2
	21%-30%	7	18.4	18.4	73.6
	41%-50%	3	8	8	81.6
	lebih dari 50%	7	18.4	18.4	100
	Total	38	100	100	

Melakukan Perubahan Tenaga Kerja

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ya	14	28	28	28
	Tidak	36	72	72	100
	Total	50	100	100	

VI. Strategi/Respon Perusahaan

Mengurangi Jam Kerja

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ya	15	30	30	30
	Tidak	35	70	70	100
	Total	50	100	100	

Mengurangi Tingkat Upah/Gaji

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ya	2	4	4	4
	Tidak	48	96	96	100
	Total	50	100	100	

Mengubah Komposisi Produk

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ya	10	20	20	20
	Tidak	40	80	80	100
	Total	50	100	100	

Mencari Alternatif Lain Daerah

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ya	17	34	34	34
	Tidak	33	66	66	100
	Total	50	100	100	

Prioritas Utama Daerah Pemasaran

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Dalam kota (Gianyar)	8	47.1	47.1	47.1
	Luar kota (di luar Gianyar)	9	52.9	52.9	100
	Total	17	100	100	

Mengubah Jaringan Distribusi

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ya	10	20	20	20
	Tidak	40	80	80	100
	Total	50	100	100	

Perubahan Jaringan Distribusi

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Bertambah	5	50	50	50
	Berkurang	5	50	50	100
	Total	10	100	100	

Merubah Harga Jual Produk

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ya	28	56	56	56
	Tidak	22	44	44	100
	Total	50	100	100	

Bersaing Dengan Industri Kecil Lainnya

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Harga	10	20	20	20
	Kualitas	25	50	50	70
Membuat Barang Sedikit Berbeda		15	30	30	100
	Total	50	100	100	

Bekerjasama Dengan Produsen Lain

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ya	17	34	34	34
	Tidak	33	66	66	100
	Total	50	100	100	

KUISIONER/DAFTAR PERTANYAAN PENELITIAN

I. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama Responden :
2. Umur :tahun
3. Jenis Kelamin :
4. Pendidikan Terakhir :
 - 1). Tidak tamat SD
 - 2). Tamat SD
 - 3). Tamat SLTP
 - 4). Tamat SLTA
 - 5). Lainnya.....
5. Status :
 - 1). Kawin
 - 2). Tidak kawin
6. Jumlah Tanggungan :
 - 1). Keluarga :orang
 - 2). Anak :orang
 - 3). Lainnya, sebutkan :orang.
7. Alamat :
8. Lokasi Usaha :
9. Apakah usaha saudara merupakan
 - 1). Usaha sendiri
 - 2). Warisan
 - 3). Lainnya, sebutkan.....
10. Apakah status saudara dalam usaha ini (jawaban lebih dari satu)
 - 1). Pemilik
 - 2). Pengelola
 - 3). Pekerja
 - 4). Pengontrol
 - 5). Lainnya, sebutkan.....
11. Berapa lama saudara berusaha dalam bidang ini :tahun
12. Mulai tahun berapakah perusahaan ini berdiri....., tahun beroperasi.....
13. Kegiatan produksi utama perusahaan:
 - 1). Pengrajin mosaik
 - 2). Pembuatan lilin aroma terapi
 - 3). Pembuatan patung ukiran
 - 4). Pembuatan patung abstrak
 - 5). Industri kerajinan serabut kelapa
14. Apakah perusahaan anda memiliki ijin usaha?
 - 1). Ya (ke pertanyaan no. 15)
 - 2). Tidak.

15. Siapakah yang memberikan ijin lokasi tempat usaha?

- 1). Kelurahan
- 2). Kecamatan
- 3). Masyarakat (RT/RW)
- 4). Lainnya.....

II. MODAL

16. Darimanakah modal awal yang saudara gunakan untuk memulai usaha?

- 1). Modal sendiri
- 2). Patungan dengan saudara
- 3). Hutang/pinjam saudara
- 4). Hutang/pinjam dari bank (ke pertanyaan no. 17)
- 5). Hutang/pinjam dari rentenir (ke pertanyaan no. 18)
- 6). Hutang/pinjam dari lembaga formal non bank (ke pertanyaan no. 17)
- 7). Lainnya, sebutkan.....

17. Sebutkan alasan mengapa anda meminjam uang untuk mendanai kegiatan usaha dari bank/lembaga keuangan formal non bank:

No.	Keterangan	Ya	Tidak
1.	Jumlah kredit yang diberikan relatif besar		
2.	Diberikan prosedur peminjaman yang relatif mudah		
3.	Jaminannya relatif kecil		
4.	Karena adanya program fasilitas kredit bagi pengusaha kecil dari bank		
5.	Fleksibel dalam pengembalian		
6.	Lainnya, sebutkan.....		

18. Sebutkan alasan penting (sesuai dengan prioritas) mengapa anda meminjam uang untuk mendanai kegiatan usaha dari rentenir/lembaga keuangan informal:

No.	Keterangan	Urutan Prioritas
1.	Mudah dalam pembayaran	
2.	Prosedur peminjaman mudah	
3.	Kecilnya jaminan/tidak memerlukan jaminan	
4.	Hanya rentenir yang mau meminjamkan	
5.	Fleksibel dalam pengembalian	
6.	Karena hanya rentenir/lembaga keuangan yang ada dan bersedia memberikan pinjaman	
7.	Lainnya, sebutkan.....	

19. Apakah saudara kesulitan dalam memperoleh modal usaha?
 - 1). Ya, (ke pertanyaan no. 20)
 - 2). Tidak
20. Jika ya, kesulitan-kesulitan apa yang saudara hadapi?

III. TENAGA KERJA

21. Apakah ada anggota keluarga anda yang bekerja di perusahaan anda:
 - 1). Ya
 - 2). Tidak
22. Jika ada anggota keluarga yang bekerja di perusahaan anda upah macam apa yang anda berikan kepadanya:
 - 1). Tidak diberikan upah
 - 2). Upah biasa
 - 3). Upah lebih dari upah biasa
 - 4). Upah tidak rutin
 - 5). Lainnya, sebutkan.....
23. Apakah anda pernah menghadapi kesulitan mendapat tenaga kerja:
 - 1). Tidak pernah
 - 2). Jarang
 - 3). Kadang-kadang
 - 4). Sering

IV. PENGADAAN BAHAN BAKU

24. Darimanakah perusahaan anda memperoleh bahan baku:
 - 1). Dalam negeri
 - 2). Impor dari luar negeri
 - 3). Dalam negeri dan impor dari luar negeri
25. Apakah perusahaan anda kesulitan dalam memperoleh bahan baku:
 - 1). Ya
 - 2). Tidak

V. DAMPAK BOM BALI TERHADAP PERUSAHAAN

26. Apakah tingkat produksi/omset penjualan perusahaan anda mengalami perubahan setelah terjadinya bom Bali I yang terjadi pada tahun 2002?
 - 1). Menurun (ke pertanyaan no.28dst)
 - 2). Tetap (ke pertanyaan no.29 dst)
 - 3). Meningkatkan (ke pertanyaan no. 27)

27. Jika meningkat produksi/omset penjualan perusahaan anda setelah terjadinya bom Bali I, yang terjadi pada tahun 2002, berapa persenkah kenaikan tersebut?
- 1). 1% - 10%
 - 2). 11% - 20%
 - 3). 21% - 30%
 - 4). 41% - 50%
 - 5). Lebih dari 51%
28. Jika menurun jumlah produksi/omset penjualan perusahaan anda setelah terjadinya bom Bali I, yang terjadi pada tahun 2002, berapa persenkah penurunan tersebut?
- 1). 1% - 10%
 - 2). 11% - 20%
 - 3). 21% - 30%
 - 4). 41% - 50%
 - 5). Lebih dari 51%
29. Apakah jumlah total tenaga kerja yang anda gunakan setelah terjadinya bom Bali I mengalami perubahan dibandingkan sebelum terjadinya bom Bali I?
- 1). Ya
 - 2). Tidak

VI. STRATEGI/RESPON PERUSAHAAN TERHADAP KEJADIAN BOM BALI

30. Apakah anda melakukan strategi mengurangi jam kerja/hari kerja terhadap tenaga kerja di perusahaan anda?
- 1). Ya
 - 2). Tidak.
31. Apakah perusahaan anda mengurangi tingkat upah/gaji yang dibayarkan pada pekerja per jam/hari?
- 1). Ya
 - 2). Tidak
32. Apakah perusahaan anda mengubah komposisi produk yang dihasilkan:
- 1). Ya
 - 2). Tidak
33. Apakah anda mencari alternatif lain daerah, untuk pemasaran baru setelah terjadinya bom Bali I?
- 1). Ya (ke pertanyaan no. 34)
 - 2). Tidak (ke pertanyaan no. 35)
34. Jika ya, kemanakah prioritas utama daerah pemasaran baru yang anda tuju?
- 1). Dalam kota (Gianyar)
 - 2). Luar kota (di luar Gianyar)
 - 3). Dalam kota dan luar kota
 - 4). Luar negeri.

35. Apakah anda mengubah jaringan distribusi pemasaran perusahaan anda?
 1). Ya (ke pertanyaan no. 36)
 2). Tidak (ke pertanyaan no. 37)
36. Jika ya, bagaimanakah perubahan jaringan distribusi pemasaran perusahaan anda yang baru tersebut?
 1). Berkurang
 2). Bertambah
37. Apakah anda merubah harga jual produk perusahaan anda?
 1). Ya
 2). Tidak
38. Bagaimanakah perusahaan anda bersaing dengan perusahaan kecil lainnya yang memproduksi barang/produk yang sama (pilih salah satu alasan yang paling penting)
 1). Harga
 2). Kualitas
 3). Membuat barang sedikit berbeda
 4). Pelayanan
 5). Tidak membuat persaingan dengan yang lainnya
 6). Lainnya, sebutkan.....
39. Apakah saudara bekerjasama dengan produsen kecil lainnya yang membuat barang yang sama:
 1). Ya (ke pertanyaan no.40)
 2). Tidak
40. Jika ya, sebutkan 3 (tiga) bentuk kerjasama dengan produsen kecil lainnya yang menurut saudara penting untuk dilakukan sesuai dengan prioritas:

		Urutan Prioritas
1.	Membagi pesanan	
2.	Bertukar informasi	
3.	Mengembangkan jaringan distribusi	
4.	Ketersediaan pasokan bahan baku	
5.	Tukar menukar informasi teknik	
6.	Pemasaran bersama	
7.	Patungan menjadi pemasok	
8.	Lainnya, sebutkan.....	