

**PEMBERDAYAAN INDUSTRI KECIL KERAJINAN  
TEMBAGA DI KABUPATEN BOYOLALI**

**TESIS**

**Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan  
Guna Mencapai Derajat Sarjana S-2**

**Program Pascasarjana Universitas Diponegoro  
Program Studi : Magister Ilmu Administrasi  
Konsentrasi : Magister Administrasi Publik**



**Diajukan oleh :  
SRI HANDAYANI NIKMAH  
D4E003067**

**PROGRAM PASCASARJANA  
UNIVERSITAS DIPONEGORO SEMARANG**

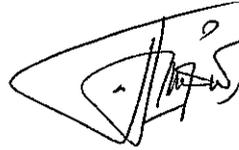
**2005**

UPT-PUSTAK-UNDP	
No. Daft:	4370/T/MAK/C1
Tgl.	25-7-06

**PERNYATAAN**

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam tesis ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi, juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Semarang, Agustus 2005



**SRI HANDAYANI NIKMAH**

**HALAMAN PENGESAHAN TESIS**  
**PEMBERDAYAAN INDUSTRI KECIL KERAJINAN TEMBAGA**  
**DI KABUPATEN BOYOLALI**

Dipersiapkan dan disusun oleh:

**SRI HANDAYANI NIKMAH**

**D4E003067**

telah dipertahankan di depan Tim Penguji  
pada tanggal : 22 Agustus 2005

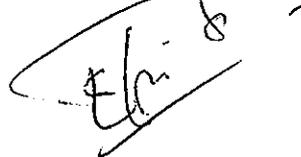
Susunan Tim Penguji

Ketua Penguji/Pembimbing I,



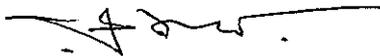
( Drs. Yusmilarso, MA )

Dosen Penguji I,



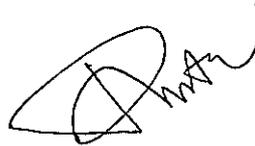
( Dra. Endang Larasati, MS )

Sekretaris Penguji/Pembimbing II,



(Drs. Hardi Warsono, MTP)

Dosen Penguji II,

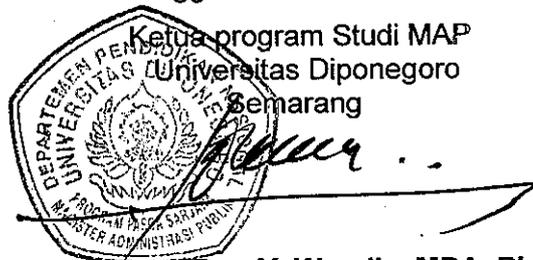


(Dra. Dewi Rostyaningsih, MSi)

Tesis ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan  
untuk memperoleh gelar Magister Sain

Tanggal :

Ketua program Studi MAP  
Universitas Diponegoro  
Semarang



( Prof. Drs. Y. Warella, MPA, PhD )

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, karena atas rahmat dan karunia-NYA, penulis dapat menyelesaikan tesis ini dengan judul Pemberdayaan Industri Kecil Kerajinan Tembaga di Kabupaten Boyolali, yang merupakan salah satu syarat untuk mencapai derajat sarjana S-2 pada program Pascasarjana Magister Administrasi Publik Universitas Diponegoro Semarang. Tesis ini merupakan wujud kepedulian penulis akan posisi pengusaha kecil di Indonesia khususnya pengusaha kecil kerajinan tembaga di Kab. Boyolali.

Dalam menyelesaikan tesis ini, Penulis banyak dibantu dan diberikan kemudahan-kemudahan oleh beberapa pihak, baik lembaga maupun perorangan. Oleh karenanya, Penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Prof. Drs. Y. Warella, MPA, PhD, selaku Ketua Program Studi Magister Administrasi Publik Universitas Diponegoro Semarang.
2. Bapak Drs. Yusmilarso, MA dan Bapak Drs. Hardi Warsono, MTP selaku dosen pembimbing pertama dan pembimbing kedua yang telah berkenan memberikan pengarahan dan petunjuk yang sangat bermanfaat sehingga dapat terselesaikannya penulisan tesis ini.
3. Ibu Dra. Endang Larasati, MS dan Ibu Dra. Dewi Rostyaningsih,MSi selaku dosen penguji yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk menguji tesis ini.

4. Bapak Gubernur Jawa Tengah yang telah memberikan ijin dan kesempatan kepada penulis untuk menempuh program pendidikan ini.
5. Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan Propinsi Jawa Tengah yang telah memberikan ijin dan dukungan sepenuhnya kepada penulis dalam menempuh program pendidikan ini.
5. Ketua DPRD Kabupaten Boyolali dan Kepala Dinas Perindustrian Perdagangan dan Koperasi Kabupaten Boyolali yang telah memberikan ijin, data dan keterangan-keterangan kepada penulis sehingga penyusunan tesis ini dapat berjalan dengan lancar.
6. Suami dan anak-anakku tercinta yang selalu mendampingi, memotivasi & mendoakan dalam setiap langkah, hingga terselesaikannya tesis ini.
7. Rekan-rekan angkatan XI Magister Administrasi Publik (MAP) Universitas Diponegoro yang telah banyak membantu penulis selama mengikuti pendidikan ini.
8. Semua pihak yang terlibat langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan tesis ini, yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa tesis ini masih banyak kekurangannya, sehingga kritik dan saran guna penyempurnaan tesis ini sangat penulis harapkan. Akhir kata semoga tesis ini bermanfaat bagi pihak-pihak terkait dan sebagai acuan untuk penelitian lebih lanjut.

Semarang, Agustus 2005



**Sri Handayani Nikmah**

## RINGKASAN

Perubahan paradigma baru dalam sistem pemerintahan dan pembangunan telah membawa implikasi terhadap keberadaan industri kecil dan menengah di setiap daerah. Pemberdayaan industri kecil semakin mendapatkan perhatian dari pemerintah, termasuk industri kecil kerajinan tembaga di kabupaten Boyolali. Agar pemberdayaan yang dilakukan sesuai atau tepat sasaran, perlu kiranya memahami kendala-kendala yang dihadapi pengusaha kerajinan tembaga di kabupaten Boyolali dalam rangka mengembangkan usahanya. Berdasarkan hasil penelitian, kendala-kendala internal yang dihadapi pengusaha kerajinan tembaga adalah: terbatasnya tenaga ahli bentuk/kenteng yang ada, masih rendahnya etos kerja pegawai yang dimiliki, kesulitan dalam mengakses peluang pasar yang ada, rendahnya inovasi dan kreativitas dalam desain produk baru, tidak memiliki *show room* untuk mempromosikan dan memasarkan produk, belum memiliki merk dagang, tingginya harga bahan baku karena masih impor, dan keterbatasan modal yang dimiliki.

Selama ini, pemberdayaan yang dilakukan Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi Kabupaten Boyolali selaku pembina industri kecil dan menengah di kabupaten Boyolali bersifat kelompok, karena keterbatasan sumber dana dan daya yang dimiliki. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengusaha kerajinan tembaga dalam mengembangkan usahanya lebih bersifat individu atau sendiri-sendiri. Mereka belum memiliki kelompok usaha bersama. Kelompok yang pernah ada ternyata tidak berjalan, tidak ada dampingan berkelanjutan terhadap perkembangan kelompok usaha. Oleh karenanya, model pemberdayaan yang sebaiknya digunakan pada saat ini adalah pendampingan dengan pendekatan individu. Namun, tetap perlu diupayakan pembentukan kelompok usaha bersama yang tidak hanya bersifat proyek atau interest pemerintah tetapi untuk kepentingan kelompok agar dapat mengakses program-program pemberdayaan dari berbagai pihak, sehingga untuk selanjutnya dapat dilakukan dengan pendampingan kelompok.

Selain model pemberdayaan, juga diperlukan strategi pemberdayaan yang tepat agar kendala-kendala yang dihadapi pengusaha kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali dapat segera diatasi. Adapun strategi pemberdayaan yang dapat dilakukan untuk mengatasi permasalahan-permasalahan tersebut adalah:

1. Menciptaan iklim usaha yang kondusif, dengan :
  - a. Memperluas akses pasar melalui pameran, promosi dan informasi pasar yang memadai.
  - b. Mendorong tumbuhnya investasi industri logam untuk memenuhi kebutuhan bahan baku yang masih impor.
  - c. Mempermudah akses permodalan terutama bagi pengusaha kerajinan tembaga yang tidak memiliki agunan dan legalitas usaha.

2. Memperkuat potensi/daya, dengan :
  - a. Pelatihan untuk meningkatkan ketrampilan desain produk
  - b. Pelatihan untuk mengembangkan jiwa kewirausahaan, manajemen usaha dan lain-lain.
  - c. Magang pada unit usaha industri logam sejenis lainnya yang lebih maju.
  - d. Sosialisasi dan fasilitasi merk dagang.
3. Perlindungan usaha, dengan:
  - a. Pembentukan kelompok usaha (menumbuhkan kesadaran akan pentingnya organisasi/kelompok usaha) melalui dampingan berkelanjutan.
  - b. Pembentukan klaster industri kerajinan tembaga.

## ABSTRAKSI

Sri Handayani Nikmah; 2005; Pemberdayaan Industri Kecil Kerajinan Tembaga di Kabupaten Boyolali.

Kata Kunci : Pemberdayaan, pendampingan dan fasilitasi.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kendala-kendala internal yang dihadapi pengusaha kecil kerajinan tembaga di kabupaten Boyolali dan merumuskan model atau bentuk pemberdayaan yang sesuai dengan kondisi dan permasalahan yang dihadapi beserta proses pentahapannya. Penelitian ini menggunakan metode *deskriptif* kuantitatif yang diperkaya dengan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, pengusaha kerajinan tembaga dalam upaya mengembangkan usahanya, dihadapkan pada berbagai kendala yang belum mampu diatasi sendiri. Mereka masih memerlukan adanya peran pemerintah atau aktor lain dari luar sebagai stimulus untuk mendampingi dan mendorongnya agar lebih berdaya. Adapun kendala-kendala yang dihadapi antara lain: semakin sulit mendapatkan tenaga ahli bentuk/kenteng, rendahnya etos kerja pegawai, keterbatasan dalam mengakses peluang pasar, masih lemahnya inovasi desain produk, tingginya harga bahan baku dan keterbatasan modal yang dimiliki.

## ABSTRACT

Sri Handayani Nikmah, 2005, The Empowerment of small industry of copper handicraft in Boyolali regency.

Key word : Empowerment, adjacent and facilitation.

Goal of this research was to found about internal obstacles that faced by copper handicraft at small-scale industry within Boyolali regency and formulated an empowerment model or form that appropriate with the current circumstance and problems that being faced and also its phasing process. This research was used a quantitative descriptive method which enriched by qualitative approach. The result of this study show that the entrepreneurs of the copper small-scale industry, in order to develop their business are deal with the various obstacles that nit yet overcome by their selves. They need some interference of the government or other external party as the stimulus to adjacent and encourage them to have mor power. The obstacles that they faced above were: getting harder to found the employee who have skill to form goods, the laow of employee performance ethos, constraints to access the market opportunity, the weak of product design innovation, height of the raw material price and also limited capital that they have.

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERNYATAAN .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
RINGKASAN .....	vi
ABSTRAKSI .....	viii
ABSTRACT .....	ix
DAFTAR ISI .....	x
DAFTAR GAMBAR .....	xiii
DAFTAR TABEL .....	xiv
BAB I : PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Identifikasi dan Perumusan Masalah .....	8
C. Tujuan Penelitian .....	9
D. Kegunaan Penelitian .....	10
BAB II : TINJAUAN PUSTAKA .....	11
A. Landasan Teori .....	11
1. Paradigma Administrasi Publik .....	11
2. Konsep Pemberdayaan Masyarakat .....	19
3. Proses Pemberdayaan Masyarakat.....	26
4. Kendala-kendala dalam Pemberdayaan Masyarakat .....	34
B. Penelitian yang Relevan .....	42
BAB III : METODE PENELITIAN .....	45
A. Rancangan Penelitian .....	45
B. Fokus Penelitian .....	46
C. Lokasi Penelitian .....	47

D. Variabel Penelitian .....	47
1. Definisi Konseptual .....	47
2. Definisi Operasional .....	49
E. Jenis dan Sumber data .....	52
F. Instrumen Penelitian .....	53
G. Populasi dan Tehnik Pengambilan Sampel .....	53
H. Tehnik Pengumpulan Data .....	55
I. Tehnik Analisis Data .....	55
J. Jadwal Penelitian .....	56
<b>BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN HASIL</b>	
<b>PENELITIAN .....</b>	<b>57</b>
A. Diskripsi Wilayah Penelitian .....	57
A.1. Kondisi Geografis .....	57
A.2. Jumlah Penduduk .....	57
A.3. Pendapatan Daerah Regional Bruto (PDRB)..	58
A.4. Sektor Industri .....	59
B. Kendala-kendala Pengembangan Industri	
Kerajinan Tembaga di Kab. Boyolali .....	64
B.1. Sumber Daya Manusia (SDM) .....	64
B.2. Pemasaran .....	74
B.3. Bahan Baku .....	89
B.4. Teknologi .....	96
B.5. Permodalan .....	101
C. Pemberdayaan Industri Kerajinan Tembaga	
di Kabupaten Boyolali.....	109
C.1. Pemberdayaan yang telah dilakukan .....	109
C.2. Pentahapan Pemberdayaan Industri	
Kerajinan Tembaga .....	122

C.3. Model/Bentuk Pemberdayaan yang sesuai bagi Pengusaha Kerajinan Tembaga di Kab. Boyolali .....	128
C.3.1. Model Pemberdayaan .....	128
C.3.2. Pentahapan Pemberdayaan .....	132
C.3.2.1. Proses Pemberdayaan pada Tahap Inisial .....	133
C.3.2.2. Proses Pemberdayaan pada Tahap Partisipatoris .....	137
C.3.2.3. Proses Pemberdayaan pada Tahap Emansipatoris .....	141
D. Diskusi .....	143
 BAB V	
: KESIMPULAN DAN SARAN .....	149
A. Kesimpulan .....	149
B. Saran-saran .....	151
 DAFTAR PUSTAKA .....	154
 LAMPIRAN	
1. Peta Kabupaten Boyolali	
2. Skema proses produksi kerajinan tembaga di kabupaten Boyolali	
3. Gambar (foto) proses produksi	
4. Gambar (foto) hasil produksi	
5. Identitas Responden	
6. Daftar kuesioner	
7. Pedoman wawancara	
8. Statistic Descriptive (Mean, Median, Modus dan Tabel Frekuensi)	
9. Surat Ijin Penelitian	

**DAFTAR GAMBAR**

	halaman
Skema II.1 Model Kesesuaian David C. Korten .....	31
Skema II.2 Kerangka Penelitian Pemberdayaan Industri Kerajinan Tembaga .....	41
Skema IV.1 Diskusi Hasil Penelitian .....	148

## DAFTAR TABEL

Nomor	Halaman
i.1	3
I.2	4
IV.1	58
IV.2	61
IV.3	64
IV.4	65
IV.5	66
IV.6	67
IV.7	69
IV.8	70
IV.9	71
IV.10	72
IV.11	73
IV.12	75
IV.13	77
IV.14	78
IV.15	80
IV.16	81
IV.17	82
IV.18	84
IV.19	85
IV.20	86
IV.21	87
IV.22	88
IV.23	90
IV.24	91
IV.25	92

IV.26	Harga bahan baku .....	93
IV.27	Kualitas bahan baku .....	94
IV.28	Sistem pembelian bahan baku .....	95
IV.29	Kemampuan teknologi/peralatan yang dimiliki .....	97
IV.30	Penggunaan teknologi baru .....	99
IV.31	Kemampuan penggunaan teknologi baru .....	100
IV.32	Modal Awal .....	101
IV.33	Kondisi modal saat ini .....	102
IV.34	Sumber modal tambahan .....	103
IV.35	Struktur Modal .....	104
IV.36	Kebutuhan modal kerja .....	105
IV.37	Kebutuhan modal investasi .....	107
IV.38	Kendala-kendala yang dihadapi pengusaha kerajinan Tembaga di Kab. Boyolali. ....	108
IV. 39	Keberadaan Kelompok usaha .....	114
IV.40	Kemudahan akses pasar .....	116
IV. 41	Keikutsertaan dalam Pameran .....	117
IV. 42	Legalitas usaha yang dimiliki .....	118
IV. 43	Akses permodalan .....	119

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Era reformasi yang berkembang pada tahun 1998 telah membawa perubahan di bidang ekonomi. Paradigma pembangunan ekonomi konglomerasi yaitu paradigma pembangunan yang lebih berorientasi pada pertumbuhan industri skala besar berubah menjadi paradigma ekonomi kerakyatan, yaitu pembangunan yang ditujukan untuk kepentingan rakyat bukan untuk kepentingan segelintir orang atau kelompok. Pembangunan lebih dikembangkan dengan berbasis pada ekonomi domestik di daerah (kabupaten/kota). Ciri utama sistem ekonomi kerakyatan adalah pemihakan, pemberdayaan dan perlindungan terhadap yang lemah oleh semua potensi bangsa terutama pemerintah sesuai dengan kemampuannya.

Pemberdayaan usaha industri kecil dan menengah merupakan salah satu prioritas utama dalam pengembangan ekonomi kerakyatan. Karena keberadaan usaha industri kecil dan menengah merupakan wujud kehidupan sebagian rakyat Indonesia dan pada saat terjadi krisis ekonomi, sektor ini ternyata lebih mampu mempertahankan kelangsungan usahanya dibandingkan usaha besar. Selain itu, sektor industri merupakan salah satu sektor yang cukup strategis bagi suatu daerah untuk menanggulangi masalah pengangguran dan sebagai aset daerah yang dapat meningkatkan pendapatan asli daerah.

Dampak positif dari kegiatan industri kecil dan menengah adalah adanya penyerapan tenaga kerja karena lebih bersifat padat karya, kesempatan berusaha dan peningkatan pendapatan masyarakat. Meskipun secara umum usaha industri kecil dan menengah memiliki kedudukan yang cukup potensial dan strategis dalam perekonomian nasional, kenyataannya masih banyak masalah yang menghadang dalam pengembangan usaha tersebut, antara lain: kelemahan akses dan perluasan pangsa pasar, kelemahan akses dan pemupukan modal, kelemahan akses pada informasi dan teknologi, kelemahan dalam organisasi dan manajemen serta kelemahan dalam pembentukan jaringan usaha dan kemitraan (Prawirokusumo, 2001:79).

Diberlakukannya undang-undang otonomi daerah merupakan salah satu upaya Pemerintah Pusat untuk lebih mengembangkan peran daerah dalam pembangunan nasional. Otonomi daerah memberikan kewenangan yang luas, nyata dan bertanggungjawab kepada daerah yang dalam pelaksanaannya berdasarkan prinsip-prinsip demokrasi, peran serta masyarakat, pemerataan dan keadilan serta memperhatikan potensi dan keanekaragaman daerah. Dengan adanya undang-undang ini, Pemerintah Kabupaten/Kota diberikan kewenangan untuk menggali dan memanfaatkan potensi-potensi yang ada di daerahnya serta memberdayakan masyarakatnya sebagai

pelaku utama dalam pembangunan ekonomi guna meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan pendapatan asli daerah.

Berdasarkan Rencana Induk Pengembangan Industri Dagang Kecil dan Menengah (RIP-IDKM) Propinsi Jawa Tengah tahun 2004-2009, Kabupaten Boyolali memiliki tiga macam komoditas unggulan daerah yang potensial untuk dikembangkan sebagai industri penggerak perekonomian daerah, yaitu: Industri Kerajinan Tembaga, Industri Meubel Kayu dan Industri Pakaian Jadi, sebagaimana ditunjukkan oleh tabel I.1 di bawah ini :

**Tabel I.1**  
**Komoditas unggulan Kabupaten Boyolali Tahun 2004-2009**  
**sebagai industri penggerak perekonomian daerah**

Uraian	Meubel Kayu	Pakaian jadi	Kerajinan Tembaga
Unit Usaha	688	183	151
Tenaga Kerja	3.160	896	692
N. Investasi	7.880.500.000	2.001.000.000	1.225.122.000
N. Produksi	24.488.461.500	13.513.500.000	9.966.200.000

Sumber data: RIP-IDKM Propinsi Jawa Tengah Tahun 2004-2009

Dari ketiga jenis industri tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian terhadap industri kerajinan tembaga dengan pertimbangan:

- Hasil produknya memiliki ciri khas daerah, sebagai karya seni tradisional daerah setempat dengan keterampilan dasarnya sudah dimiliki secara turun temurun.

- Industri kerajinan tembaga telah menjadi bagian tak terpisahkan dari kehidupan sebagian masyarakat di desa Tumang, kecamatan Cepogo, kabupaten Boyolali.
- Produknya telah memasuki pasar ekspor meskipun masih terbatas, sehingga memiliki peluang pasar cukup luas.

Dukungan dan perhatian pihak Pemerintah Daerah Kabupaten Boyolali dan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Propinsi Jawa Tengah dalam memberdayakan industri kecil kerajinan tembaga telah lama dilakukan. Namun hasilnya belum menggembirakan. Kondisi ini dapat dilihat dari perkembangan usaha industri tersebut sebagaimana tampak dalam tabel I.2 berikut :

Tabel I.2  
Perkembangan usaha industri kerajinan tembaga  
di Kabupaten Boyolali dari tahun 2002-2004

No	Keterangan	2002	2003	2004
1.	Unit Usaha	148	150	151
2.	Tenaga Kerja	594	661	692
3.	Nilai Produksi	9.880.030.000	9.940.349.000	9.966.200.000
4.	Nilai Investasi	1.198.250.000	1.215.700.000	1.225.122.000

Sumber data : Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi Kabupaten Boyolali

Tabel I.2 di atas, menunjukkan bahwa perkembangan usaha industri kecil kerajinan tembaga di kabupaten Boyolali relatif lamban. Selama tiga tahun terakhir, peningkatan rata-rata pertahun kurang dari 1% bahkan pada tahun 2004 meskipun terjadi kenaikan, namun prosentase kenaikannya lebih kecil dibandingkan tahun sebelumnya.

Selama tiga tahun, jumlah unit usaha hanya bertambah sebanyak 3 unit, jumlah tenaga kerja yang terserap sebanyak 98 orang, sedangkan nilai produksinya bertambah Rp. 86.170.000,- dan nilai investasi hanya bertambah sebesar Rp. 26.872.000,-

Lambannya perkembangan Industri Kecil Kerajinan Tembaga tersebut tentunya disebabkan banyak faktor. Mengingat Pemerintah daerah kabupaten Boyolali telah memberikan pembinaan dan fasilitasi kepada para pengusaha industri kecil kerajinan tersebut, seperti: bantuan permodalan, bimbingan tehnik dan produksi serta fasilitas lainnya, namun ternyata perkembangan usahanya relatif lamban.

Berdasarkan hasil prasarvei yang dilakukan peneliti kepada pengusaha industri kecil kerajinan tembaga di desa Tumang, kecamatan Cepogo kabupaten Boyolali, yaitu H. Sunarno salah satu pengusaha industri tersebut, mengatakan :

“ Sekarang ini harga bahan baku tembaga mahal., dari Rp. 14.000,- perkilogram menjadi Rp. 37.000,- perkilogram dan harga nggak stabil. Kondisi pemasaran juga belum stabil, kadang banyak order kadang sepi. Kalau saat ini, pemasarannya malah turun. Untuk mencari pasar baru, apalagi mencari *buyer* sulit sekali. Desain produk biasanya tergantung pesanan. Jarang sekali membuat desain-desain baru ..... “

Lebih lanjut dikatakan:

“ Permodalan masih terbatas, usaha ini butuh modal besar, soalnya bahan bakunya sudah madah. Bantuan modal dari pemerintah sudah ada, tapi kelihatannya tidak semua pengrajin dapat bantuan tersebut.

Peralatan produksi yang dipakai sederhana, seperti: jantur, pukul/palu, patar/kikir, suwul, soldier, dan lain-lain. Kalau mesin-mesin yang dipakai berupa alat-alat bengkel seperti: compressor, mesin las dan lain-lain. Perkembangan alat baru saat ini ada mesin poles, mesin roll dan mesin oven. Tapi belum banyak pengrajin yang pakai mesin tersebut." (wawancara, 20 Februari 2005).

Pernyataan tersebut, senada dengan pernyataan dari beberapa pengusaha lainnya. Sehingga kondisi tersebut dapat diindikasikan menghambat pemberdayaan industri kerajinan tembaga di kabupaten Boyolali. Sementara itu, menurut laporan Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi kabupaten Boyolali (2004) usaha industri kecil memiliki karakter permasalahan yang hampir sama di berbagai tempat, antara lain:

1. Kemampuan dan ketrampilan sumber daya manusia yang relatif rendah dan belum merata
2. Peralatannya masih sederhana
3. Penguasaan teknologi modern relatif rendah
4. Terbatasnya pemasaran dan akses/informasi pasar .
5. Lemahnya struktur dan kemampuan akses permodalan.
6. Rendahnya mutu produksi
7. Tidak adanya pembagian tugas yang jelas antara administrasi dan produksi.

Kendala-kendala yang dihadapi pengusaha kecil menengah dalam pengembangan usahanya bersifat multidimensi. Secara alami

ada kendala yang lebih bersifat internal (sumbernya di dalam perusahaan), dan kendala yang lebih bersifat eksternal (sumbernya di luar perusahaan atau di luar pengaruh pengusaha). Secara teoretis, kendala-kendala utama dalam pengembangan industri kecil adalah kesulitan pemasaran, keterbatasan finansial, keterbatasan Sumber daya manusia, masalah bahan baku dan keterbatasan teknologi. (Tambunan,2002: 69).

Hal senada diungkapkan oleh Zulkarnain (2003,15), bahwa kelemahan esensial dari Usaha Kecil adalah berkaitan dengan manajemen usaha, permodalan dan akses terhadap sumber modal, pasar dan informasi pasar serta penggunaan teknologi. Dengan demikian, ada kesamaan antara hambatan yang diidentifikasi oleh teoretikus, dengan pelaku usaha industri kecil kerajinan tembaga di kabupaten Boyolali dan pemerintah daerah kabupaten Boyolali meskipun dengan struktur penyebutan yang berbeda.

Fenomena lain yang diindikasikan sebagai faktor penyebab lambannya pemberdayaan usaha tersebut adalah kurang akuratan pemerintah kabupaten Boyolali dalam mengidentifikasi dan menganalisis permasalahan yang dihadapi pengusaha industri kecil kerajinan tembaga di kabupaten Boyolali. Hal ini ditunjukkan dengan adanya bantuan peralatan teknologi yang diberikan kepada pengusaha industri kecil kerajinan tembaga tidak dapat berfungsi atau tidak dapat

dimanfaatkan karena peralatan yang diberikan kurang sesuai dengan kebutuhan.

Setiap industri kecil di daerah memiliki ciri khas masing-masing. Karenanya, identifikasi permasalahan yang dihadapi oleh industri kecil di setiap daerah tidak dapat dilakukan secara generalisasi. Penanganan atau terapi masalah yang diberikan pemerintah juga tidak berlaku universal kepada semua pengusaha industri kecil di berbagai daerah. Demikian juga penanganan terhadap permasalahan yang dihadapi oleh pengusaha industri kecil kerajinan tembaga di kabupaten Boyolali. Untuk mengembangkan potensi industri kecil kerajinan tersebut, diperlukan adanya pemahaman terhadap masalah-masalah yang dihadapi oleh para pengusaha industri tersebut. Sehingga dapat menciptakan strategi yang tepat dalam upaya pemberdayaan industri kecil kerajinan tersebut.

## **B. Identifikasi dan Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut di atas, maka permasalahan-permasalahan dalam pemberdayaan industri kerajinan tembaga di kabupaten Boyolali, dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Tingginya harga bahan baku.
2. Pemasaran masih belum stabil, akibat keterbatasan kemampuan dalam mengakses peluang/informasi pasar.
3. Terbatasnya tenaga kerja (SDM) yang terampil terutama pada penciptaan desain produk baru.

4. Terbatasnya modal kerja/usaha.
5. Teknologi yang digunakan masih sederhana.
6. Masih adanya kekurangsesuaian antara bantuan program yang diberikan instansi pemerintah kabupaten Boyolali kepada pengusaha industri kecil kerajinan tembaga di Boyolali.

Berdasarkan identifikasi masalah tersebut, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Kendala-kendala apakah yang dihadapi pengusaha industri kerajinan tembaga di kabupaten Boyolali dalam pemberdayaan usahanya ?
2. Bagaimanakah model/bentuk pemberdayaan yang sesuai/tepat bagi pengusaha industri kerajinan tembaga di kabupaten Boyolali dalam mengembangkan usahanya ?

### **C. Tujuan Penelitian.**

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan :

1. Untuk mendeskripsikan atau mengetahui kendala-kendala yang dihadapi pengusaha kerajinan tembaga di kabupaten Boyolali dalam pengembangan usahanya.
2. Untuk mendeskripsikan atau mengetahui pemberdayaan yang telah dilakukan Pemerintah Kabupaten Boyolali (Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi Kabupaten Boyolali) dalam mengembangkan usaha industri kerajinan tembaga dan pentahapan pemberdayaannya.

3. Untuk mengetahui dan merumuskan model/bentuk pemberdayaan yang tepat/sesuai bagi pengusaha industri kerajinan tembaga di kabupaten Boyolali.

#### **D. Kegunaan Penelitian.**

Hasil penelitian ini secara teoritis dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu administrasi negara, khususnya yang berkaitan dengan pemberdayaan masyarakat dalam pembangunan.

Hasil penelitian ini secara praktis diharapkan menjadi referensi dan dapat memberi masukan bagi Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi kabupaten Boyolali, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Propinsi Jawa Tengah dan instansi terkait lainnya dalam rangka penyusunan kebijakan/program pemberdayaan industri kecil kerajinan tembaga di kabupaten Boyolali selanjutnya.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Landasan Teori

##### 1. Paradigma Administrasi Publik

Perubahan lingkungan strategis dan kondisi internal suatu bangsa yang timbul akibat keberhasilan ataupun kurang berhasil dalam sistem pengelolaan pemerintahan dan pembangunan telah berimplikasi terhadap perkembangan dalam penyelenggaraan pemerintahan. Pemerintah dituntut untuk melakukan penataan dan pembaharuan sistem pemerintahan dan pembangunan melalui paradigma-paradigma baru administrasi publik.

Pada dekade 90-an, berkembang paradigma baru administrasi publik yang mengarah pada suatu administrasi publik yang difokuskan untuk menghasilkan "*high quality public goods and services*". Untuk itu, diperlukan birokrasi yang memiliki semangat kewirausahaan. Paradigma ini dikenal dengan *Reinventing Governance*.

Paradigma *Reinventing Governance* dikemukakan oleh David Osborn dan Ted Gabler (1992), terdiri dari sepuluh prinsip yang mengandung perubahan visi, misi dan strategi administrasi publik untuk disesuaikan dengan perkembangan lingkungan strategis, yaitu:

- 1). *Steering rather than rowing*. Pemerintah berperan sebagai katalisator yang tidak melaksanakan sendiri pembangunan tetapi cukup dengan mengendalikan sumber-sumber yang ada di masyarakat. Dengan demikian pemerintah mengoptimalkan penggunaan dana dan daya sesuai dengan kepentingan publik.
- 2). *Empower Communities to solve their own problem, rather than merely deliver services*. Pemerintah harus memberdayakan masyarakat dalam pemberian pelayanannya. Organisasi-organisasi kemasyarakatan seperti koperasi, LSM dan sebagainya perlu diajak untuk memecahkan permasalahannya sendiri.
- 3). *Promote and encourage competition, rather than monopolies*. Pemerintah harus menciptakan persaingan dalam setiap pelayanan. Dengan adanya persaingan maka sektor usaha swasta dan pemerintah dapat bersaing sehingga mereka akan bekerja secara lebih profesional dan efisien.
- 4). *Be driven by missions rather than rules*. Pemerintah harus melakukan aktivitas yang menekan kepada pencapaian misinya daripada menekankan pada peraturan-peraturan. Setiap organisasi diberi kelonggaran untuk menghasilkan sesuatu yang sesuai dengan misinya.
- 5). *Result oriented by funding outcomes rather than outputs*. Pemerintah hendaknya berorientasi kepada kinerja yang baik.

- 6). *Meet the needs of the customer rather those of the bureaucracy.*  
Pemerintah harus mengutamakan pemenuhan kebutuhan masyarakat bukan kebutuhan birokrat.
- 7). *Concentrate on earning money rather than just spending it.*  
Pemerintah harus memiliki aparat yang tahu cara yang tepat untuk menghasilkan uang bagi organisasinya, di samping pandai menghemat biaya.
- 8). *Invest in preventing problems rather than curing crises.*  
Pemerintah yang antisipatif. Lebih baik mencegah daripada menanggulangi.
- 9). *Decentralize authority rather than build hierarchy.* Diperlukan desentralisasi pemerintahan, dari berorientasi hierarki menjadi partisipatif dengan pengembangan kerjasama tim.
- 10). *Solve problem by influencing market forces rather than by treating public programs.* Pemerintah harus memperhatikan kekuatan pasar. Pasokan didasarkan kepada kebutuhan atau permintaan pasar dan bukan sebaliknya. Untuk itu, kebijakan harus berdasarkan pada kebutuhan pasar.

Paradigma tersebut memandang birokrasi sebagai organisasi pemerintah yang tidak lagi hanya melakukan tugas untuk memenuhi penyediaan barang-barang publik tetapi juga melakukan dorongan dan motivasi bagi berkembangnya peran serta masyarakat. Selama ini, birokrasi pemerintah dalam

penyelenggaraan tugas pemerintahan maupun tugas pembangunan lebih bersifat sentralistik. Pemerintah secara dominan memposisikan diri sebagai subyek pembangunan, sementara rakyat diposisikan sebagai obyek pembangunan yang tidak diberi kesempatan untuk terlibat dalam proses pembangunan, terutama yang menyangkut perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi program.

Hidupnya demokrasi dalam suatu bangsa dicerminkan oleh adanya pengakuan dan penghormatan negara atas hak dan kewajiban warga negara, termasuk kebebasan untuk menentukan pilihan dan mengekspresikan diri secara rasional sebagai wujud rasa tanggung jawabnya dalam penyelenggaraan negara dan pembangunan bangsa. Aparatur Pemerintah dalam mengemban tugas pembangunan tidak harus berupaya sendiri (sentralistik) tetapi lebih bersifat mengarahkan atau memilih kombinasi yang optimal antara *steering* dan *rowing* apabila langkah tersebut merupakan cara terbaik untuk mencapai kesejahteraan masyarakat.

Sesuatu yang sudah bisa dilakukan masyarakat, jangan dilakukan oleh Pemerintah. Apabila masyarakat atau sebagian dari mereka belum mampu atau tidak berdaya maka harus dimampukan atau diberdayakan (*empowered*). Dengan kata lain, prinsip pertama dari paradigma *Reinventing Government* yaitu *Steering rather than*

*rowing* telah menawarkan suatu konsep pemberdayaan. Selanjutnya pada prinsip yang kedua, konsep pemberdayaan semakin tegas disebutkan yaitu *Empower Communities to solve their own problem, rather than merely deliver services*. Pemerintah harus memberdayakan masyarakat dalam pemberian pelayanannya. Organisasi kemasyarakatan perlu diberdayakan dan diajak untuk memecahkan permasalahannya sendiri.

Selain paradigma tersebut, dalam beberapa tahun terakhir ini berkembang pula paradigma *Good Governance*, yaitu paradigma pengelolaan pemerintahan dan pembangunan yang mengindahkan prinsip-prinsip "supremasi hukum, kemanusiaan, keadilan, demokrasi, partisipasi, transparansi, profesionalitas dan akuntabilitas, serta memiliki komitmen tinggi terhadap tegaknya nilai dan prinsip desentralisasi, daya guna, hasil guna, pemerintahan yang bersih, bertanggungjawab, dan berdaya saing". Paradigma ini memiliki tiga domain yang memberikan posisi dan peran yang seimbang antara Pemerintah, Swasta dan Masyarakat, sehingga berkembang sistem *checks and balances* dalam penyelenggaraan negara dan pembangunan masyarakat. (Mustopadidjaja AR, 2000).

Seiring dengan tuntutan masyarakat terhadap penyelenggaraan pemerintahan yang baik, dan meningkatnya kesadaran atas hak asasi manusia dan demokrasi telah melahirkan

pemikiran tentang *civil society*, yang oleh beberapa pakar di Indonesia disebut sebagai masyarakat madani.

Menurut Mustopadadidjaja dalam Miftah Thoha (1999:7), Masyarakat Madani merupakan fenomena peradaban yang luhur, dan mengandung nilai-nilai dasar, antara lain ketuhanan, kemerdekaan, hak asasi dan martabat manusia, demokrasi, kemajemukan, kebersamaan, kesejahteraan bersama, keadilan, supremasi hukum, keterbukaan, partisipasi, perbedaan pendapat dan pertanggungjawaban.

Dalam pembangunan masyarakat madani terdapat dua komponen utama yang berperan di dalamnya, yaitu *pertama*, individu sebagai pelaku di dalam masyarakatnya, memiliki hak-hak dasar dan kewajiban. *Kedua*, pranata-pranata sosial yang menampung nilai-nilai budaya yang akan mengatur tercapainya tujuan bersama. Hal ini berkenaan dengan kerjasama antarindividu dalam pranata-pranata sosial seperti negara, pemerintahan dan lembaga-lembaga sosial lainnya (Tilaar, 1999:148).

Setiap individu dan masyarakat diharapkan lebih menyadari hak, kewajiban dan tanggung jawabnya dalam kehidupan berbangsa dan bernegara. Sedangkan birokrasi diharapkan menjiwai perannya sebagai abdi masyarakat yang bijak dan santun, berpegang pada prinsip netralitas politik tetapi tetap setia menjalankan tugas sebagai abdi negara dan harus dapat lebih

meningkatkan etika, kemampuan profesional dan integritasnya sehingga mampu meningkatkan kualitas pelayanan kepada masyarakat baik berupa pelayanan langsung maupun melalui pilihan kebijakan yang berpihak kepada kepentingan dan pemberdayaan masyarakat luas, bukan untuk kepentingan pribadi atau golongan.

Administrasi negara diharapkan mampu menyelenggarakan berbagai tugas dan fungsi pemerintahan secara efisien, efektif dan berkeadilan. Peranan pemerintah dapat dibagi atas tiga kelompok fungsional, yaitu: 1). Dalam rangka penyelenggaraan tugas umum pemerintahan, seperti penyelenggaraan peradilan, pertahanan dan keamanan, mengadakan hubungan diplomatik dan penyelenggaraan keuangan negara, 2). *Service state*, yaitu memberikan pelayanan, di mana pemerintah merupakan abdi sosial dari keperluan-keperluan yang perlu diatur dalam masyarakat. 3). Dalam rangka penyelenggaraan tugas pembangunan, seperti pembangunan bangsa (*cultural and political development*) dan pembangunan ekonomi dan sosial (*economic and social development*) yang diarahkan pada peningkatan kesejahteraan dan kemakmuran seluruh masyarakat bangsa. Dalam hal ini pemerintah menjadi *development agent* atau unsur pendorong pembangunan.

Sebagai agen pembangunan, pemerintah dapat melakukannya dengan cara melalui kepemimpinan dan pengaturan serba negara, atau pemberian kebebasan pada sektor swasta yang cukup besar ataupun suatu usaha pembangunan berencana di mana pemerintah memberi peranan dalam pengarahan, serta melakukan cara-cara tidak langsung untuk merangsang perkembangan kegiatan sosial ekonomi masyarakat luas. Pemerintah tidak mutlak harus melaksanakan pembangunan untuk masyarakat di segala bidang. Pemerintah dapat memotivasi masyarakat agar ikut berpartisipasi aktif dalam pembangunan, dalam hal ini terjadi proses pemberdayaan masyarakat.

Konsep pemberdayaan berupaya mengolah kondisi yang serba sentralistik ke situasi yang lebih otonom dengan cara memberi kesempatan kepada masyarakat untuk merencanakan dan kemudian melaksanakan program pembangunan yang mereka pilih sendiri. Hal ini dapat mengurangi ketergantungan masyarakat pada birokrasi pemerintah dan lebih menjamin tumbuhnya kemampuan menopang diri sendiri (*self sustaining capacity*) menuju pembangunan yang berkelanjutan (*sustained development*) karena birokrasi pemerintah dalam pelayanan publik lebih berperan dan berfungsi sebagai *steering organization* ketimbang sebagai *rowing organization*. (Loekman Soetrisno, 1995).

## 2. Konsep Pemberdayaan Masyarakat

Perkembangan sejarah menunjukkan bahwa pertumbuhan ekonomi tanpa adanya demokrasi ekonomi ternyata tidak mampu berjalan secara berkelanjutan. Pertumbuhan ekonomi dalam sistem yang tidak memperhatikan partisipasi politik rakyat, cenderung menghasilkan kesenjangan yaitu kesenjangan antara yang memperoleh kesempatan dan tidak memperoleh kesempatan. Tidak terjadi tetesan dalam pertumbuhan seperti yang diharapkan melalui *trickle down effect* karena struktur kekuasaan menghambat terjadinya tetesan dari pertumbuhan ekonomi kepada kesejahteraan masyarakat. Dengan kata lain, manfaat pertumbuhan ekonomi terbelah dalam struktur yang hanya memberi kesempatan pada lingkup yang terbatas, hanya dinikmati oleh sebagian kecil masyarakat. Selain itu, pembangunan yang memberikan tekanan berlebihan kepada pertumbuhan ekonomi telah memberikan dampak pada kerusakan alam yang dapat mengganggu kelangsungan kehidupan manusia.

Pertumbuhan ekonomi yang dapat berjalan secara berkelanjutan (*sustainable development*) harus didukung oleh sumber daya manusia yang memiliki prakarsa dan daya kreasi untuk memajukan diri. Prakarsa itu hanya tumbuh apabila telah ada kesempatan dan kebebasan yang penuh untuk berpartisipasi atau berperan serta dalam proses pengambilan keputusan yang

menyangkut diri setiap individu dan masyarakat dalam pembangunan. Dalam hal ini, sumber daya manusia berperan sebagai faktor utama dalam pembangunan. Manusia ditempatkan sebagai subyek pembangunan bukan hanya sekadar obyek atau alat produksi dalam pembangunan.

Pandangan yang menempatkan aspek manusia (*humanize*) dalam pembangunan merupakan inspirasi bagi munculnya paradigma *human development*. Paradigma ini menjadikan manusia dan masyarakat sebagai modal utama pembangunan, sehingga berkembang apa yang disebut sebagai *human capital* dan *social capital*. Paradigma ini mencoba mengangkat martabat manusia dengan peningkatan kualitas sumber daya manusia. Dengan sumber daya manusia yang berkualitas, akan dicapai perubahan-perubahan sosial yang dicita-citakan. Masyarakat merupakan sistem sosial, sedangkan manusia adalah pelaku utama dalam suatu sistem sosial ditempat ia tinggal. Dan untuk menjaga dinamika sistem sosial, diperlukan peningkatan kemampuan masyarakat dan manusia sebagai individu.

Oleh karenanya, paradigma pembangunan yang dilaksanakan tidak hanya melihat manusia sebagai objek, tetapi juga sebagai subyek pembangunan. Paradigma yang berbasis pada manusia tersebut merupakan sumber dan inspirasi munculnya strategi pemberdayaan (*empowerment*) yang dewasa

ini banyak dikembangkan oleh negara-negara sedang berkembang, termasuk di Indonesia.

Konsep pemberdayaan menitikberatkan peran masyarakat dalam pembangunan melalui partisipasi masyarakat. Peningkatan partisipasi masyarakat dalam proses pengambilan keputusan merupakan unsur yang sangat penting. Karenanya, pemberdayaan masyarakat erat kaitannya dengan pematapan dan pembudayaan demokrasi.

Hal ini sejalan dengan pemikiran Friedman (1992), di mana pemberdayaan disebut sebagai *alternative development* yang menghendaki “ *inclusive democracy, appropriate economic growth, gender equality and intergenerational equity* “, yaitu pembangunan alternatif yang menghendaki demokrasi yang melekat, pertumbuhan ekonomi yang tepat, keseimbangan gender dan keadilan antar generasi.

Pemberdayaan sebagai konsep pembangunan alternatif, pada hakikatnya diwujudkan dalam upaya memberikan tekanan pada otonomi pengambilan keputusan dari suatu kelompok masyarakat yang berlandaskan pada sumber daya pribadi, secara langsung melalui partisipasi, demokrasi dan pembelajaran sosial melalui pengalaman langsung. Sebagai titik fokusnya adalah lokalitas, dengan asumsi bahwa *civil society* siap memberdayakan isu-isu lokal. Namun Friedman mengingatkan, bahwa tidak realistis

apabila kekuatan ekonomi dan struktur diluar civil society diabaikan, karena pemberdayaan masyarakat tidak secara ekonomi saja, tetapi juga secara politis, sehingga masyarakat akan memiliki posisi tawar (*bargaining position*) secara nasional atau internasional.

Konsep pemberdayaan merupakan hasil dari proses interaksi di tingkat ideologis dan praktis. Di tingkat ideologis, konsep ini merupakan hasil interaksi antara konsep *top-down* dan *bottom-up* antara *growth strategy* dan *people centered strategy*. Di tingkat praktis, interaksi akan terjadi lewat otonomi lokal. Konsep ini tidak mempertentangkan antara pertumbuhan dengan pemerataan, tetapi bagaimana mensinergikan keduanya. Hal ini bertitik tolak pada pandangan bahwa dengan pemerataan tercipta landasan yang lebih luas untuk terjadinya pertumbuhan serta memungkinkan adanya pertumbuhan yang berkelanjutan.

Pemikiran Friedman, secara empiris sejalan dengan pengalaman perkembangan kehidupan politik dan ketatanegaraan Indonesia yang pada saat ini mengalami perubahan-perubahan besar. Perubahan-perubahan tersebut antara lain: memposisikan masyarakat tidak hanya sebagai obyek pembangunan tetapi juga sebagai subyek pembangunan seperti yang disebutkan Syarif Hidayat dan Darwin Syamsulbahri (2001,viii) bahwa dengan mendudukan masyarakat sebagai subyek pembangunan akan

tercipta apa yang disebut dengan *development for society* (pembangunan untuk masyarakat). Sebagai subyek pembangunan berarti juga memberikan kuasa atau wewenang kepada masyarakat yaitu dengan melibatkan mereka untuk berpartisipasi dalam setiap kegiatan pembangunan baik dalam pemberian suara, dalam perencanaan, pelaksanaan maupun pengawasan atau evaluasi. Pemberian kewenangan dimaksud adalah untuk memberi daya atau kekuatan kepada masyarakat agar mampu mandiri, tidak selalu bergantung pada berbagai program pemberian dari pemerintah, yang pada akhirnya masyarakat dapat meningkatkan harkat dan martabatnya.

Menurut Webster dalam Sedarmayanti (2003:144), *Empowerment* mengandung dua pengertian, yaitu:

- a. Memberi kekuasaan, mengalihkan kekuatan/mendelegasikan otoritas kepada pihak lain (*to give power or authority*).
- b. Upaya untuk memberikan kemampuan/keberdayaan (*to give ability to or enable*).

Sementara itu, Kartasasmita (1996:145) menyatakan bahwa

“ Pemberdayaan diartikan sebagai kekuatan yang berasal dari dalam yang dapat diperkuat oleh unsur-unsur dari luar. Lebih jauh dikatakan bahwa pemberdayaan adalah upaya untuk membangun daya itu, dengan mendorong, memberi motivasi dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimilikinya serta berupaya untuk mengembangkannya. Dengan kata lain, memberdayakan masyarakat berarti memampukan dan memandirikan masyarakat. “

Senada dengan pengertian tersebut, Winarni (1998:75) mendefinisikan pemberdayaan sebagai suatu proses bertahap dalam rangka memperoleh serta meningkatkan daya sehingga masyarakat mampu mandiri. Lebih lanjut diungkapkan bahwa inti dari pemberdayaan meliputi tiga hal, yaitu: pengembangan (*enabling*), memperkuat potensi atau daya, dan terciptanya kemandirian. Bertolak dari pendapat ini, pemberdayaan tidak saja terjadi pada masyarakat yang tidak memiliki kemampuan, akan tetapi juga pada masyarakat yang memiliki daya yang masih terbatas, dapat dikembangkan hingga mencapai kemandirian.

Menurut Paulo Freire (sebagaimana dikutip Loekman Soetrisno, 1995), pemberdayaan bukan hanya sekadar memberi kesempatan rakyat untuk menggunakan sumber alam dan juga mendorong masyarakat mencari cara menciptakan kebebasan dari struktur-struktur yang menindas (*repressive*).

Senada dengan pendapat tersebut, Moeljarto (1995) memetakan pemberdayaan sebagai pematahan (*breakdown*) hubungan atau relasi antara subyek-obyek. Proses ini mementingkan adanya pengakuan subyek terhadap keberadaan obyek sebagai personal yang memiliki kemampuan atau daya (*power*). Mengalirnya daya (*flow of power*) dari subyek ke obyek melalui pemberian kesempatan untuk meningkatkan kualitas hidup masyarakat dengan memanfaatkan sumber yang ada. Akhir dari

kegiatan pemberdayaan adalah munculnya kesadaran pada diri individu, akan keberadaan dirinya, akan potensi dan daya yang dimilikinya serta munculnya dorongan untuk selalu berusaha meningkatkan keberdayaan dirinya. Diharapkan dengan munculnya kesadaran ini mendapat dukungan dari faktor luar dengan memberi keleluasaan, ruang gerak yang lebih, dalam mengembangkan diri.

Berdasarkan kajian beberapa teori di atas, dapat dikatakan bahwa pemberdayaan adalah sebuah konsep pembangunan ekonomi dan politik yang merangkum nilai-nilai sosial. Konsep ini mencerminkan paradigma pembangunan yang bersifat *people centered, participatory, empowering* dan *sustainable* (Chambers, 1995). Dengan asumsi bahwa setiap manusia memiliki potensi, daya untuk mengembangkan dirinya menjadi lebih baik karena pada dasarnya manusia bersifat aktif dalam setiap upaya peningkatan pemberdayaan dirinya. Jika selama ini yang bersangkutan tidak berdaya, bisa jadi karena adanya stimulus yang bersifat negatif sehingga menghalangi upaya tersebut. Memberdayakan masyarakat dapat mengandung arti mengembangkan, memandirikan, menswadayakan dan memperkuat posisi tawar (*bargaining position*) masyarakat lapisan bawah terhadap kekuatan penekan di segala bidang dan sektor kehidupan. (Priyono & Pranarka, 1996:97).

### 3. Proses Pemberdayaan Masyarakat

Konsep pemberdayaan memiliki perspektif yang cukup luas. Pemberdayaan tidak saja terjadi pada masyarakat yang tidak memiliki kemampuan, akan tetapi juga pada masyarakat yang memiliki daya yang masih terbatas, sehingga dapat dikembangkan hingga mencapai kemandirian. Pada hakikatnya, pemberdayaan merupakan penciptaan suasana atau iklim yang memungkinkan potensi individu atau masyarakat berkembang. Logikanya, setiap individu pasti memiliki daya, hanya saja kadar daya itu akan berbeda antara satu individu dengan individu yang lain. Kondisi ini dipengaruhi oleh berbagai faktor yang saling terkait (*interlinking factors*), seperti pengetahuan, kemampuan, status, harta, kedudukan, dan jenis kelamin. Faktor-faktor inilah yang menyebabkan terjadinya hubungan antara subyek (penguasa) dengan obyek (yang dikuasai). Pola hubungan demikianlah yang akan diperbaiki dalam proses pemberdayaan. (Vidhyandika Moeljarto dalam Prijono & Pranarka, 1996:134-135).

Friedmann (1992) melihat pemberdayaan dapat dilakukan melalui dua pendekatan/model:

1. Pemberdayaan individu, merupakan pemberdayaan keluarga dan setiap anggota keluarga. Asumsinya, apabila setiap anggota keluarga dibangkitkan keberdayaannya, maka unit-unit keluarga berdaya ini akan membangun suatu jaringan keberdayaan yang lebih luas lagi. Jaringan yang luas ini akan membentuk keberdayaan sosial. Keluarga di sini didudukkan sebagai *produsen* sekaligus *customer*.

2. Pemberdayaan kelompok atau ikatan antarindividu yang merupakan *spiral models*. Pada hakikatnya individu satu dan lainnya diikat oleh ikatan yang disebut keluarga. Demikian antara satu keluarga dan lainnya diikat oleh ikatan berketetanggaan seterusnya sampai ikatan yang lebih tinggi. Pada tingkatan pertama, hubungan yang terjadi disebabkan saling percaya satu sama lain, keyakinan agama, kesamaan keturunan, nasib atau kedekatan bertetangga. Pada tingkatan yang lebih tinggi, hubungan ini dapat terwujud dalam suatu gerakan buruh, organisasi politik dan lainnya.

Sementara itu, Priyono & Pranarka (1996), melihat proses pemberdayaan memiliki dua kecenderungan, yaitu :

1. Proses pemberdayaan yang menekankan kepada proses pemberian atau mengalihkan sebagian kekuasaan, kekuatan atau kemampuan kepada masyarakat agar individu menjadi lebih berdaya.  
Proses ini dapat dilengkapi dengan upaya membangun aset material guna mendukung pembangunan kemandirian melalui organisasi, biasa disebut dengan kecenderungan primer.
2. Sebagai proses stimulasi, mendorong atau memotivasi individu agar mempunyai kemampuan atau keberdayaan untuk menentukan apa yang menjadi pilihan hidupnya. Hal ini dapat dilakukan melalui dialog dan diskusi dalam organisasi/kelompok secara bersama. Disini terjadi proses konsientisasi dengan cara menganalisis secara kritis situasi total mereka, termasuk melihat dimensi politiknya dan berusaha memperoleh kembali daya untuk mengubah situasi tersebut melalui aksi kolektif. Artinya, kaum miskin mulai belajar untuk mendefinisikan masalah, menganalisisnya dan merancang solusi untuk memecahkan masalah tersebut, dan biasa disebut kecenderungan sekunder.

Lebih lanjut, Priyono dan Pranarka (1996) menyatakan bahwa proses pemberdayaan dapat dilakukan melalui tiga tahap, yaitu :

1. Tahap Inisial.
2. Tahap Partisipatoris.
3. Tahap Emansipatoris.

Pada tahap inisial, semua proses pemberdayaan berasal dari pemerintah, oleh pemerintah dan diperuntukan bagi rakyat. Dalam hal ini rakyat bersifat pasif, melaksanakan apa yang direncanakan pemerintah dan tetap tergantung pada pemerintah. Pada tahap partisipatoris, proses pemberdayaan berasal dari pemerintah bersama masyarakat, oleh pemerintah bersama masyarakat dan diperuntukkan bagi rakyat. Pada tahap ini, masyarakat sudah dilibatkan secara aktif dalam kegiatan pembangunan untuk menuju kemandirian. Sedangkan pada tahap emansipatoris, proses pemberdayaan berasal dari rakyat, oleh rakyat dan untuk rakyat dengan didukung oleh pemerintah bersama masyarakat. Pada tahap ini, masyarakat sudah dapat menemukan kekuatan dirinya sehingga dapat melakukan pembaharuan dalam mengaktualisasi diri. Dan untuk dapat merealisasikan tahap ketiga dibutuhkan adanya dua persyaratan pokok, yaitu : perencanaan pembangunan dan pelaksanaan program pembangunan.

Suatu perencanaan pembangunan yang memiliki karakter pemberdayaan masyarakat hendaknya mengarah pada kebijakan strategi-strategi dasar pemberdayaan masyarakat yang memadukan pertumbuhan dan pemerataan. Kartasasmita (1997), menyatakan bahwa upaya pemberdayaan masyarakat harus dilakukan dari tiga arah, yaitu :

1. Menciptakan suasana/iklim yang memungkinkan potensi masyarakat berkembang (*enabling*). Dalam hal ini titik tolaknya

adalah bahwa setiap manusia, setiap masyarakat, memiliki potensi yang dapat dikembangkan. Artinya, tidak ada masyarakat yang sama sekali tanpa daya karena jika demikian akan sudah punah. Pemberdayaan adalah upaya untuk membangun daya itu, dengan mendorong memotivasi dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimilikinya serta berupaya untuk mengembangkannya.

2. Memperkuat potensi atau daya yang dimiliki oleh masyarakat (*empowering*). Dalam rangka ini diperlukan langkah-langkah lebih positif, selain dari menciptakan iklim dan suasana. Penguatan ini meliputi langkah-langkah nyata, dan menyangkut penyediaan berbagai masukan (*input*) serta pembukaan akses ke dalam berbagai peluang (*opportunities*) yang akan membuat masyarakat menjadi makin berdaya.
3. Melindungi pihak yang lemah agar jangan bertambah lemah, mencegah terjadi persaingan yang tidak seimbang dan eksploitasi yang kuat atas yang lemah.

Lebih lanjut dinyatakan bahwa pelaksanaan program pembangunan yang berbasis pada pemberdayaan masyarakat harus memiliki ciri antara lain:

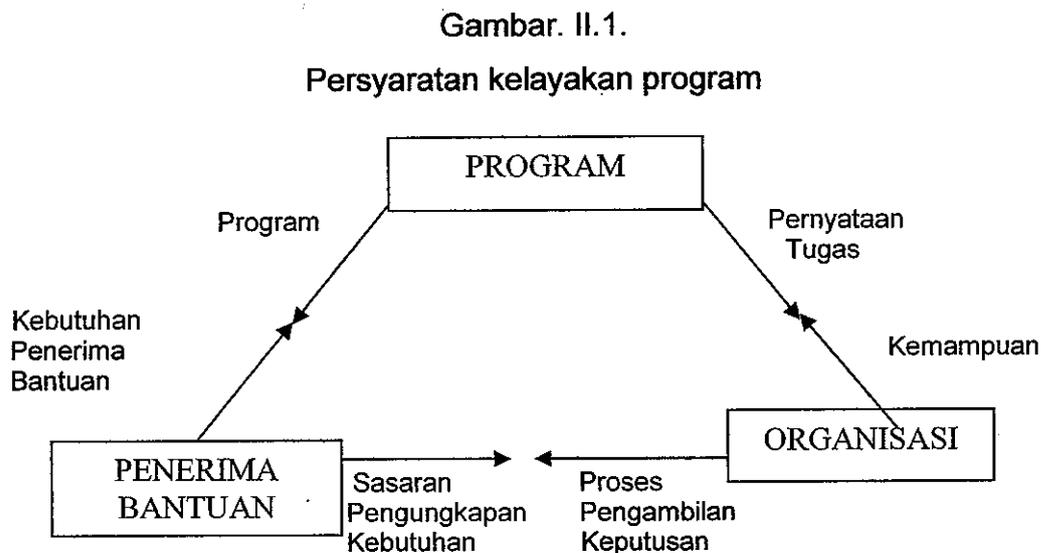
1. Kegiatan yang dilakukan harus terarah (*targetted*) dan menguntungkan masyarakat lemah.
2. Pelaksanaannya dilakukan oleh masyarakat sendiri, dimulai dari pengenalan apa yang akan dilakukan.
3. Karena masyarakat yang lemah sulit untuk bekerja sendiri-sendiri akibat kekurangberdayaannya, maka upaya pemberdayaan masyarakat menyangkut pula pengembangan kegiatan usaha bersama dan kelompok yang dapat dibentuk atas dasar wilayah tempat tinggal.
4. Menggerakkan partisipasi yang luas dari masyarakat untuk turut serta membantu dalam rangka kesetiakawanan sosial, termasuk keikutsertaan orang-orang setempat yang telah maju dan anggota masyarakat mampu lainnya, organisasi kemasyarakatan termasuk LSM, Perguruan Tinggi dan sebagainya.

Berdasarkan hal tersebut, Kartasasmita (1997) mengembangkan beberapa pendekatan yang dapat diterapkan dalam kegiatan pemberdayaan masyarakat, yaitu :

1. Upaya pemberdayaan masyarakat harus terarah (*targetted*), secara populer disebut pemihakan, ditujukan langsung kepada yang memerlukan dengan program yang dirancang untuk mengatasi masalahnya dan sesuai kebutuhannya.
2. Pendekatan kelompok, untuk memudahkan pemecahan masalah yang dihadapi bersama-sama.
3. Pendampingan, adanya keterbatasan daya yang dimiliki masyarakat untuk mengembangkan dirinya (proses pemberdayaan) dibutuhkan pendamping, yang sifatnya lokal, teknis dan khusus.

Sementara itu, terkait dengan program-program pembangunan, David C. Korten dalam buku Moeljarto Tjokrowinoto (1996: 136) mengemukakan konsep tentang *Three Way Fit* atau Kesesuaian Tiga Arah. Teori ini menganalisis keberhasilan suatu program dari tiap elemen untuk meningkatkan adaptabilitas dan akseptabilitas program. Daya kerja suatu program dikemukakannya sebagai fungsi kesesuaian antara mereka yang dibantu dengan kemanfaatan yang dirasakan (*beneficiaries*), program itu sendiri dan organisasi yang melaksanakan program. Secara skematis

persyaratan kelayakan program dapat dilukiskan dalam gambar II.1, di bawah ini :



Diadopsi dari: David C. Korten (dalam Tjokrowinoto, 1996)

Menurut Korten, program pembangunan akan gagal meningkatkan kesejahteraan masyarakat apabila tidak ada hubungan erat atau sinergi (kesesuaian) antara:

- Kebutuhan pihak penerima program dengan hasil-hasil program.
- Persyaratan program dengan kemampuan organisasi pelaksana.
- Kemampuan pengungkapan kebutuhan oleh pihak penerima bantuan dengan proses pengambilan keputusan oleh organisasi pelaksana.

Dengan demikian, keberhasilan suatu program pengembangan industri kecil, ditentukan oleh:

- 1). Adanya kesesuaian antara kebutuhan pengusaha dengan hasil pelaksanaan program.
- 2). Adanya kesesuaian antara persyaratan pelaksanaan program dengan kemampuan organisasi dan petugas pelaksana dalam mengelola program.
- 3). Adanya kesesuaian antara sasaran pengungkapan kebutuhan penerima dengan proses pengambilan keputusan pada organisasi pelaksana.

Menurut teori *Stimulus-Needs-Respons* (S-N-R) dalam Sumidi (2004:343), kegiatan pemberdayaan yang dilakukan oleh suatu organisasi (sebagai *stimulus*) akan mempengaruhi kebutuhan atau keinginan (*needs*) penerima program atau kegiatan. Bila *stimulus* yang diberikan kepada mereka sesuai dengan kebutuhan penerima program, maka akan menimbulkan *respons* positif dari penerima program, sehingga peluang pemberdayaan yang dilakukan akan berhasil.

Pada tingkatan teori menengah (*middle range theory*), permasalahan-permasalahan dalam penelitian ini dapat dianalisis dengan teori kesesuaian (*Three Way Fit Theory*) dari Korten. Pemberdayaan industri kecil kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali yang dilakukan Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi Kabupaten Boyolali akan berhasil jika program yang diberikan sesuai dengan kebutuhan masyarakat industri kecil

kerajinan tersebut, dan ada keterlibatan mereka dalam penyusunan program serta kemampuan dalam melaksanakan program tersebut.

Suatu perencanaan pembangunan dan proses pengambilan keputusan yang berbasis pemberdayaan masyarakat hendaknya bersifat *bottom-up* atau dari bawah ke atas. Karena masyarakatlah yang mengetahui kebutuhan dan masalah yang dihadapi, sehingga mereka harus memiliki kebebasan untuk memutuskan pelaksanaan suatu kegiatan pembangunan. Hal ini selaras dengan yang diungkapkan Korten (1988) bahwa proses pembuatan keputusan harus benar-benar dikembalikan kepada rakyat, yang mempunyai kapasitas maupun hak untuk memasukkan pandangan ke dalam proses pengambilan kebijakan.

Pada hakikatnya inti dari pemberdayaan berada pada diri masyarakat atau rakyat (Mubyarto, 1994). Faktor luar hanya berfungsi sebagai perangsang munculnya semangat, rasa atau dorongan pada diri manusia untuk memberdayakan, mengendalikan, mengembangkan dirinya sendiri berdasarkan potensi yang dimilikinya. Proses pemberdayaan melibatkan beberapa komponen, tetapi yang paling berperan dan menjadi *key-man* adalah masyarakat itu sendiri. Instrumen-instrumen lain yang berada di luar individu hanyalah sebagai fasilitator, motivator terjadinya proses pemberdayaan. Bagaimana *output* atau *outcome*

dari proses ini sangat tergantung pada bagaimana kinerja dan sinergi antara instrumen atau komponen yang ada dan terlibat dalam proses pemberdayaan masyarakat.

#### **4. Kendala-Kendala dalam Pemberdayaan Masyarakat**

Pemberdayaan masyarakat merupakan upaya untuk meningkatkan, memandirikan, menswadayakan masyarakat sesuai dengan potensi yang dimilikinya secara utuh dan komprehensif guna meningkatkan harkat dan martabatnya. Pemberdayaan bukan hanya meliputi penguatan individu anggota masyarakat tetapi juga pranata-pranatanya. Selain itu, pemberdayaan juga dimaksudkan untuk menanamkan nilai-nilai budaya modern seperti kerja keras, hemat, keterbukaan dan tanggung jawab. Hal ini dimaksudkan untuk menghilangkan nilai-nilai tradisional yang menghambat kemajuan dan pembangunan, yaitu budaya yang tidak berorientasi pada hasil, berorientasi pada masa lampau bukan masa depan sehingga tidak hemat, menggantungkan diri pada nasib, menunggu dari atas, meremehkan mutu dan suka menerobos. (Koentjoroningrat, 1984:43-48)

Dalam kaitannya dengan kultur masyarakat, kendala-kendala yang ditemui adalah: 1). Problematika kultural, yaitu disebabkan oleh tingkat pendidikan masyarakat yang rendah sehingga menimbulkan masalah kultural seperti etos kerja yang rendah dan adat istiadat yang tidak mendukung. 2). Problematika

struktural, yaitu disebabkan oleh adanya kebijakan pembangunan yang kurang mendukung proses pemberdayaan masyarakat seperti penyediaan permodalan, teknologi dan pasar.

Menurut Mahmud Thoha (2000;166-168), terdapat beberapa kendala dalam proses pemberdayaan masyarakat, yaitu:

- 1). Pendekatannya bersifat parsial, terutama dari aspek permodalan dan atau pelatihan teknis saja.
- 2). Program pemberdayaan tidak didampingi oleh tenaga yang profesional.
- 3). Program pemberdayaan lebih berorientasi proyek, bukan pada hasil dan kinerja.
- 4). Jumlah dan kualitas sumber daya manusia pembina kurang memadai dibandingkan dengan lingkup pekerjaan/tugas dan permasalahan ekonomi rakyat yang menjadi binaannya.
- 5). Program-program pemberdayaan lebih bersifat politis, populis dan charitas, bukan merupakan model yang dirancang dengan sungguh-sungguh dan solid berdasarkan penelitian yang panjang dan teruji.
- 6). Dana, sarana dan prasarana pendukung operasional terutama bagi petugas lapangan seringkali sangat tidak memadai.
- 7). Kurang terkoordinasikannya pelaksanaan program-program pemberdayaan di daerah.

Agar mampu mengembangkan potensi industri kecil, terlebih dahulu harus dipahami masalah-masalah yang dihadapi oleh industri kecil serta dinamika yang terjadi di dalamnya. Pemahaman ini penting karena permasalahan dalam pemberdayaan industri kecil sangat bervariasi. Hal ini disebabkan karena adanya perbedaan produk yang dihasilkan, lokasi atau sentra, antar sektor/sub sektor, maupun antar undang-undang. Karenanya, pemberdayaan industri kecil tidak bisa dilakukan secara general.

Pemberdayaan industri kecil harus lebih diarahkan untuk meningkatkan kemampuan pengusaha kecil menjadi lebih tangguh dan mandiri yang akhirnya menjadi pengusaha menengah sehingga dapat memperkuat struktur perekonomian nasional. Pemberdayaan usaha kecil menghadapi beberapa kendala seperti tingkat kemampuan, keterampilan, keahlian, manajemen sumber daya manusia, kewirausahaan, pemasaran dan keuangan. Lemahnya kemampuan manajerial dan sumberdaya manusia ini mengakibatkan pengusaha kecil tidak mampu menjalankan usahanya dengan baik.

Harus diakui telah cukup banyak upaya pembinaan dan pengembangan industri kecil melalui berbagai kebijakan atau program yang dilakukan oleh pemerintah maupun lembaga-lembaga non-pemerintah yang terlibat dalam pemberdayaan industri kecil. Hanya saja usaha-usaha tersebut selama ini terkesan

kurang sinkron, berjalan sendiri-sendiri dan kurang fokus karena tingkat keragaman industri kecil dan menengah yang cukup besar tidak bisa diperlakukan secara general. (Zulkarnain, 2003:16).

Secara umum, kendala-kendala dalam pengembangan usaha kecil dapat dikelompokkan menjadi dua berdasarkan sumbernya, yaitu :

- 1). Kendala Internal, yaitu masalah yang bersumber dari dalam perusahaan, dalam hal ini pengusaha masih bisa mengendalikannya.

Menurut Tambunan (2002:69), kendala internal dalam pemberdayaan industri kecil meliputi : kesulitan pemasaran, keterbatasan finansial, keterbatasan SDM, masalah bahan baku dan keterbatasan teknologi.

Zulkarnain (2003, 15) mengidentifikasi kelemahan internal dalam pemberdayaan industri kecil berkaitan dengan manajemen usaha, permodalan dan akses terhadap sumber modal, pasar dan informasi pasar serta penggunaan teknologi.

Sementara itu, Rencana Induk Pembinaan dan Pengembangan Industri Kecil (RIPPIK) Jawa Tengah Tahun 2000 mengidentifikasi faktor-faktor internal pengembangan industri kecil, meliputi : kewirausahaan, pemasaran, produksi/teknologi, keuangan, modal usaha, bahan baku dan tenaga kerja.

- 2). Kendala Eksternal, yaitu masalah yang bersumber dari luar perusahaan atau pengusaha tidak dapat mengendalikannya.

Terkait masalah eksternal, Meredith dalam Sumidi (2004: 338) menyebutkan sebagai sesuatu yang mungkin tidak dapat dikendalikan namun pasti akan mempengaruhi strategi perencanaan usaha. Pengusaha mungkin tidak dapat menghindari pengaruhnya tetapi dapat mengurangi dampaknya bila dapat bertindak gesit dan efektif. Faktor-faktor luar yang dimaksud adalah: saluran distribusi, kondisi keuangan, pemasok/supplier, kompetisi, peraturan pemerintah, kecenderungan pasar, perkembangan teknologi dan pelanggan serta undang-undang bisnis.

Sementara itu, Rencana Induk Pembinaan dan Pengembangan Industri Kecil (RIPPIK) Jawa Tengah Tahun 2000, mengidentifikasi faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi pemberdayaan industri kecil adalah: Perundang-undangan, Peraturan Daerah, kondisi perekonomian, kondisi sarana prasarana, kondisi sosial budaya, kondisi politik, dan kondisi keamanan.

Berdasarkan pendapat-pendapat tersebut, maka dalam penelitian ini, peneliti akan memfokuskan pada kendala-kendala (faktor-faktor) yang lebih bersifat internal karena faktor-faktor tersebut lebih mudah dikendalikan dalam upaya meningkatkan

kinerja pengusaha industri kerajinan tembaga di kabupaten Boyolali dalam rangka pemberdayaan usahanya, yang dilihat dari aspek :

- 1). Sumber Daya Manusia
- 2). Pemasaran.
- 3). Bahan baku
- 4) Teknologi.
- 5). Permodalan

Sedangkan strategi pemberdayaan yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah strategi pemberdayaan dari Ginandjar Kartasasmita, karena :

- Strategi tersebut sesuai dengan arah kebijakan pembangunan ekonomi Indonesia yang tercantum dalam Undang-undang No. 25 Tahun 2000 tentang Program-program pembangunan nasional 2000-2004, yaitu :
  - “ Memberdayakan pengusaha kecil menengah dan koperasi agar lebih efisien, produktif dan berdaya saing dengan menciptakan iklim berusaha yang kondusif dan peluang usaha yang seluas-luasnya. Bantuan fasilitasi dari negara diberikan secara selektif terutama dalam bentuk perlindungan dan persaingan yang sehat, pendidikan dan pelatihan, informasi bisnis dan teknologi, permodalan dan lokasi berusaha”.
- Industri kerajinan Tembaga merupakan produk yang potensial untuk dikembangkan, namun karena faktor-faktor tertentu maka perkembangannya menjadi kurang optimal, sehingga konsep

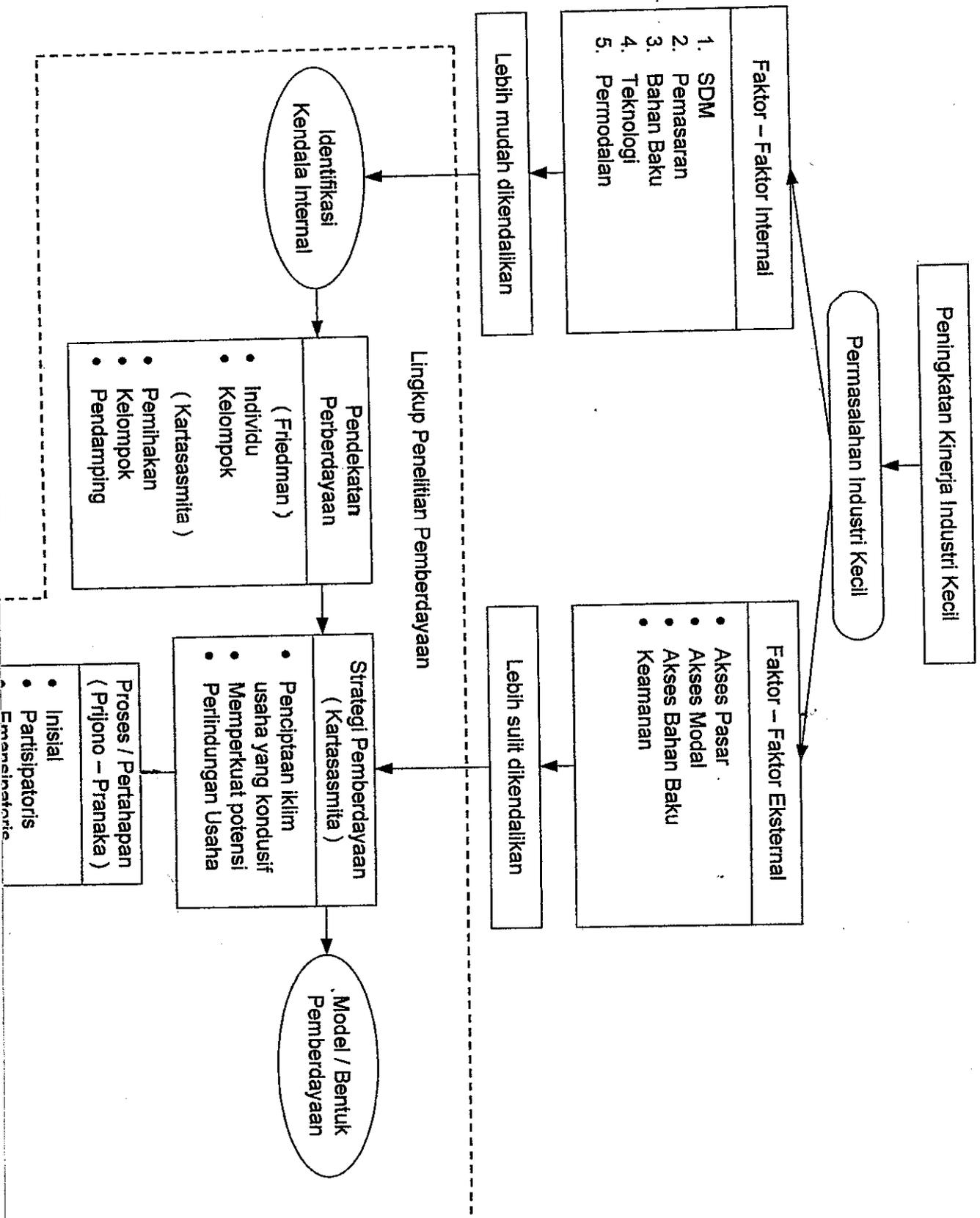
memperkuat potensi dari Ginanjar Kartasasmita sangat relevan dengan penelitian ini.

Oleh karenanya, strategi pemberdayaan industri kecil kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali, yang akan digunakan dalam penelitian ini akan ditinjau dari dimensi :

1. Penciptaan iklim usaha yang mendukung.
2. Penguatan potensi atau daya yang dimiliki.
3. Perlindungan usaha/kelangsungan usaha.

Selanjutnya, untuk lebih memudahkan dalam memahami penelitian ini, berikut kerangka pikir penelitian pemberdayaan industri kecil kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali sebagaimana skema II.1 di bawah ini:

# Kerangka Pikir Perberdayaan IKK Tembaga di Kab. Boyolali



## **B. Penelitian yang relevan**

Penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Sumidi (2003), Pemberdayaan Industri Kecil Bordir di Kabupaten Kudus. Adapun hasil penelitiannya adalah sebagai berikut :

1. Permasalahan yang dihadapi pengusaha industri kecil bordir di Kabupaten Kudus adalah:
  - a. Akses pasar belum sepenuhnya dikuasai dengan baik.
  - b. Masih sangat membutuhkan bantuan permodalan untuk menjalankan usahanya, namun untuk kredit yang ada masih sulit dijangkau pengrajin kecil.
  - c. Tingkat keterampilan sumber daya manusia cukup memadai, hanya inovasi desain yang masih terbatas.
  - d. Teknologi pada umumnya menggunakan mesin manual dan mesin bordir juki, sementara perkembangan teknologi bordir terakhir menuju komputerisasi. Dan sampai saat ini dirasakan belum tercukupinya sarana/peralatan produksi yang dapat memenuhi kebutuhan pasar.
  - e. Bahan baku diperoleh dari lokasi setempat dan tidak memperoleh kesulitan (tidak ada kendala dalam bahan baku)
2. Pola pendampingan yang diharapkan oleh industri kecil bordir di Kabupaten Kudus adalah:

- a. Memperkuat akses pasar dengan informasi dan fasilitasi pameran.
- b. Diperlukannya sistem perkreditan yang fleksibel sesuai dengan masa-masa produksi.
- c. Mengadakan pelatihan desain produk untuk menumbuhkan inovasi.
- d. Diperlukan penguasaan teknologi secara umum meliputi penggunaan teknologi dan berbagai aspek manajemen.

Menurut Tambunan (2000:69), perkembangan usaha kecil tidak lepas dari berbagai macam masalah. Tingkat intensitas dan sifat dari masalah-masalah tersebut bisa berbeda, yang disebabkan tidak hanya karena perbedaan jenis produk, tetapi juga berbeda antarwilayah/lokasi, antarsentra, antarsektor/subsektor, bahkan antarunit usaha dalam kegiatan/sektor yang sama. Sehingga penanganan terhadap usaha kecil tidak bisa diperlakukan secara general.

Berdasarkan pendapat tersebut, hasil penelitian Sumidi (2003) memberi kontribusi yang akan menjadi perbandingan dalam penelitian ini, karena jenis/produk dan lokasi penelitiannya berbeda. Industri kecil bordir termasuk dalam klasifikasi industri tekstil dan produk tekstil, sedangkan industri kecil kerajinan tembaga termasuk dalam klasifikasi industri logam. Sedangkan lokasi penelitian ini di Kabupaten Boyolali.

Selain itu, dalam penelitian ini akan dikembangkan untuk mendeskripsikan atau mengetahui proses atau pentahapan pemberdayaan pada industri kecil kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali.

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Rancangan Penelitian

Pada hakikatnya rancangan penelitian merupakan penggambaran cara-cara yang akan dilakukan seorang peneliti guna memenuhi tujuan studi. Tujuan dari penelitian sosial adalah menerangkan suatu fenomena sosial atau gejala sosial atau peristiwa sosial. Dan berdasarkan tipe penelitiannya dapat digolongkan menjadi tiga, yaitu penelitian penjajagan (*eksploratif*), penjelasan (*eksplanatif*) dan deskriptif.

Rancangan penelitian ini menggunakan tipe penelitian *deskriptif* kuantitatif yang diperkaya dengan pendekatan kualitatif. Menurut Suharsimi Arikunto (2000: 309), penelitian *deskriptif* merupakan penelitian yang dimaksudkan untuk mengumpulkan informasi mengenai status suatu gejala yang ada, yaitu keadaan gejala menurut apa adanya pada saat penelitian dilakukan. Oleh karena itu, penelitian ini tidak dimaksudkan untuk menguji hipotesis tertentu, tetapi hanya menggambarkan apa adanya tentang sesuatu variabel, gejala atau keadaan. Namun demikian, dalam penelitian ini dilakukan analisis kecenderungan antara faktor-faktor dengan konsep pemberdayaan.

Pendekatan kuantitatif ditujukan untuk memperoleh data dari pengusaha kerajinan tembaga di Kab. Boyolali dengan menggunakan kuesioner. Sedangkan pendekatan kualitatif ditujukan untuk

mendukung dan memperkaya data-data yang diperoleh melalui wawancara mendalam (*indepth interview*) dengan Disperindagkop Kab. Boyolali dan *stakeholders* lain, seperti Komisi II DPRD Kab. Boyolali, *Supplier*, Pihak-pihak yang memasarkan produk (*Trader/Pengepul/Pemilik Show Room*) dan Perbankan.

## **B. Fokus Penelitian**

Penentuan fokus penelitian bertujuan untuk membatasi peneliti agar terhindar dan tidak terjebak pada pengumpulan data untuk bidang yang sangat umum dan luas atau kurang relevan dengan masalah dan tujuan penelitian.

Dalam penelitian ini, terdapat tiga hal yang menjadi fokus penelitian, yaitu :

1. Deskripsi tentang kendala-kendala internal yang dihadapi pengusaha industri kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali dalam pemberdayaan usahanya, yang dilihat dari aspek:
  - a. Sumber Daya Manusia
  - b. Pemasaran,
  - c. Bahan baku
  - d. Teknologi
  - e. Permodalan
2. Deskripsi tentang pemberdayaan yang telah dilakukan Pemerintah (Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi Kabupaten

Boyolali) terhadap industri kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali, yang dilihat dari aspek :

- a. Penciptaan iklim usaha yang mendukung
  - b. Memperkuat potensi atau daya.
  - c. Perlindungan/kelangsungan usaha.
3. Merumuskan model atau bentuk pemberdayaan yang sesuai/tepat bagi pengusaha kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali dalam mengembangkan usahanya.

### **C. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di desa Cepogo atau lebih dikenal dengan Tumang, kecamatan Cepogo, Kabupaten Boyolali, karena desa Cepogo/Tumang merupakan satu-satunya sentra industri kerajinan tembaga yang ada di Kabupaten Boyolali dan keberadaannya cukup dikenal masyarakat.

### **D. Variabel Penelitian**

#### **1. Definisi Konseptual**

Tipe penelitian ini adalah *deskriptif*, maka peneliti tidak menghubungkan variabel satu dengan variabel yang lain, tetapi hanya ingin mengetahui masing-masing variabel secara lepas. (Suharsimi Arikunto, 2000,310).

Adapun variabel/dimensi dan indikator penelitian yang digunakan :

1. Untuk mendeskripsikan kendala-kendala internal yang dihadapi pengusaha kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali dalam rangka pemberdayaan usahanya adalah:

a. Sumber Daya Manusia

Adalah kondisi pengusaha dan tenaga kerja yang dimiliki dalam menjalankan usaha kerajinan tembaga, meliputi : tingkat pendidikan, pengalaman kerja, kecukupan tenaga terampil, peningkatan ketrampilan, penghargaan dan perencanaan kebutuhan tenaga kerja.

b. Pemasaran

Adalah kemampuan pengusaha dalam mempromosikan dan memasarkan produknya, termasuk kemampuan desain produk dan ketepatan waktu penyerahan produk.

c. Bahan baku

Adalah kondisi bahan baku untuk kelangsungan proses produksi, meliputi: sumber bahan baku, kemudahan dan ketersediaan bahan baku, harga dan kualitas bahan baku, dan sistem pengadaan bahan baku.

d. Teknologi

Adalah kemampuan teknologi/peralatan yang dimiliki dalam memenuhi permintaan pasar dan perkembangan teknologi baru dalam industri kerajinan tembaga.

e. Permodalan

Adalah kondisi permodalan yang dimiliki dan kemampuan pengusaha untuk mendapatkan tambahan modal kerja dan investasi dalam mengembangkan usahanya.

2. Untuk mendeskripsikan pemberdayaan yang ada pada industri kerajinan tembaga di Kab. Boyolali, dilihat dari dimensi:

a. Penciptaan Iklim usaha yang mendukung

Adalah upaya untuk menciptakan kemudahan dalam mengakses informasi pasar, permodalan, bahan baku dan jaminan keamanan usaha.

b. Memperkuat potensi atau daya

Adalah upaya meningkatkan kemampuan dan keterampilan pengusaha dalam rangka mengembangkan usahanya, melalui pelatihan atau magang.

c. Perlindungan usaha/kelangsungan usaha

Adalah upaya untuk melindungi keberadaan usaha kerajinan tembaga melalui legalitas usaha dan organisasi/kelompok usaha.

**2). Definisi Operasional**

- a. Identifikasi kendala-kendala internal yang dihadapi pengusaha kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali.

VARIABEL	INDIKATOR
Sumber Daya Manusia	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tingkat pendidikan (SD, SMP, SMA, Sarjana)</li> <li>2. Tingkat pengalaman kerja (1-7 th, 8-14 th, 15-21 th, lebih dari 22 th).</li> <li>3. Tingkat ketercukupan jumlah tenaga ahli/bentuk (Sangat mencukupi, mencukupi, kurang, sangat kurang).</li> <li>4. Tingkat ketercukupan jumlah tenaga kerja (Sangat mencukupi, mencukupi, kurang, sangat kurang).</li> <li>5. Pelatihan-pelatihan (Ada, Tidak).               <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Penyelenggara pelatihan (Pemerintah, kelompok usaha, dilatih sendiri, Pemerintah dan dilatih sendiri)</li> <li>b. Tingkat kemanfaatan pelatihan (Sgt bermanfaat, bermanfaat, kurang, sangat kurang bermanfaat).</li> </ol> </li> <li>6. Perencanaan kebutuhan tenaga kerja (Ada, Tidak).</li> <li>7. Pemberian penghargaan (Ada, tidak).</li> </ol>
Pemasaran	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saluran distribusi (<i>Trader</i>- konsumen , terima setoran pengrajin lain - <i>trader</i> - konsumen, Setor ke pengrajin yang lebih besar-trader-konsumen, langsung konsumen)</li> <li>2. Daerah pemasaran (lokal, luar kab/kota, luar propinsi, luar negeri).</li> <li>3. Kepemilikan Show room (Ada, tidak)</li> <li>4. Pola Pemasaran produk (pesanan, rutin, pesanan &amp; rutin, lain-lain).</li> <li>5. Sistem pembayaran order/pesanan ( dibayar tunai dimuka, dengan uang muka-setelah barang diterima dibayar tunai, tanpa uang muka-setelah barang diterima dibayar tunai, dibayar setelah barang laku dijual )</li> <li>6. Ketepatan waktu penyerahan produk (selalu tepat waktu, tepat waktu tapi pernah tdk tepat waktu, kadang tepat waktu-kadang tidak, sering tidak tepat waktu)</li> <li>7. Tingkat inovasi desain produk (Sangat sering, sering, kadang-kadang, tidak pernah).</li> <li>8. Sumber desain produk (Pemesan, meniru desain yang ngetrend, mendesain sendiri, lain-lain)</li> <li>9. Media promosi (pameran, melalui pembeli, sesama pedagang/produsen, lain-lain .....).</li> <li>10. Merk dagang (sudah, belum).</li> <li>11. Kondisi pemasaran produk saat ini. (meningkat, tetap, tidak stabil, menurun).</li> </ol>
Bahan Baku	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sumber bahan baku (daerah setempat, luar kab, luar propinsi, luar negeri).</li> <li>2. Tingkat kemudahan memperoleh bahan baku (Sangat mudah, cukup, agak sulit, sulit).</li> <li>3. Tingkat ketersediaan bahan baku saat ini (Tambah banyak, tetap, terbatas, makin langka)</li> <li>4. Harga bahan baku saat ini (sangat murah, murah, agak</li> </ol>

Teknologi	<p>mahal, sangat mahal).</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>5. Kualitas bahan baku dipasaran (sangat bagus, bagus, kurang, jelek).</li> <li>6. Sistem Pengadaan Bahan baku (belanja secara rutin, hanya berdasarkan pesanan, biasanya rutin, tapi kadang berdasarkan pesanan, lain-lain)</li> </ol> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jenis peralatan yang dimiliki</li> <li>2. Kemampuan peralatan/teknologi yang dimiliki dalam memenuhi permintaan pasar (Sangat memadai, cukup, kurang, sangat kurang )</li> <li>3. Perkembangan teknologi baru atau modern (Ada, tidak)</li> <li>4. Penggunaan tehnologi baru atau modern (Ya, Tidak)</li> <li>5. Kemampuan pegawai dlm penguasaan tehnologi baru (sangat memadai, memadai, kurang, sangat kurang memadai)</li> </ol>
Permodalan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sumber modal awal (Sendiri, Pinjaman, sendiri pinjaman, lain-lain)</li> <li>2. Kondisi modal saat ini (sekarang jauh lebih banyak, meningkat lumayan, masih tetap, mengalami penurunan)</li> <li>3. Sumber modal tambahan (Tabungan, Pinjaman keluarga/famili, Pinjaman bank, lain-lain)</li> <li>4. Struktur modal saat ini (sendiri..%, pinjaman..%)</li> <li>5. Kebutuhan modal kerja (sama sekali tidak membutuhkan tambahan, pada prinsipnya tidak saat-saat tertentu membutuhkan, membutuhkan tapi tidak mutlak, sangat membutuhkan).</li> <li>6. Kebutuhan modal investasi ( sama sekali tidak membutuhkan,pada prinsipnya tidak saat-saat tertentu membutuhkan, membutuhkan tapi tidak mutlak, sangat membutuhkan).</li> </ol>

b. Identifikasi pemberdayaan yang ada pada industri kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali.

PEMBERDAYAAN INDUSTRI KERAJINAN TEMBAGA	1. Penciptaan Iklim usaha yang kondusif.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1). Tingkat kemudahan akses/ informasi pasar (sangat mudah, mudah, kurang mudah, sangat kurang mudah)</li> <li>2). Keikutsertaan dalam pameran (pernah, tidak pernah)</li> <li>3). Tingkat kemudahan akses modal (sangat mudah, mudah, kurang, sangat kurang mudah)</li> <li>4). Tingkat kemudahan akses Bahan baku (sangat mudah, mudah, kurang mudah, )</li> </ol>
---	--	---

		5). Kondisi/jaminan keamanan usaha saat ini (sangat mendukung, mendukung, kurang, sangat kurang mendukung)
	2. Memperkuat potensi/daya	1). Pembelajaran dalam peningkatan kemampuan SDM (pernah, tidak) 2). Pembelajaran dalam teknologi produksi (pernah, tidak)
	3. Perlindungan/ kelangsungan usaha	1). Legalitas usaha (sudah, belum) 2). Keberadaan organisasi/kelompok usaha (ada, tidak) 3). Tingkat kemanfaatan organisasi bagi pengembangan usaha. (sangat bermanfaat, bermanfaat, kurang, sangat kurang)

#### E. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Data primer, yaitu: data yang diperoleh secara langsung dari responden dan informan.
2. Data Sekunder, yaitu: data yang diperoleh secara tidak langsung melalui monografi, dokumen dan catatan lain.

Sumber data yang digunakan adalah:

1. Sumber data primer, diperoleh secara kuantitatif dan kualitatif.

Sumber data kuantitatif diperoleh dari pengusaha industri kerajinan Tembaga di Kabupaten Boyolali melalui kuesioner terstruktur. Sedangkan sumber data kualitatif diperoleh dari Disperindagkop Kabupaten Boyolali dan *stakeholders* lain , seperti Komisi II DPRD Kab. Boyolali, *Supplier*, Pihak-pihak yang

memasarkan produk (Pengepul/Pemilik *Show Room*) dan Perbankan melalui wawancara mendalam.

2. Sumber data sekunder, diperoleh dari pihak-pihak atau instansi yang terkait dengan penelitian ini.

#### **F. Instrumen Penelitian**

Didalam penelitian ini, instrumen yang digunakan adalah kuesioner dengan pilihan jawaban (terstruktur) dan daftar pertanyaan terbuka serta pedoman wawancara (*interview guide*).

#### **G. Populasi dan Tehnik Pengambilan Sampel**

##### **a. Populasi**

Populasi dari penelitian ini adalah seluruh Pengusaha industri kecil kerajinan Tembaga di Kabupaten Boyolali sebanyak 151 unit usaha.

##### **b. Sampel**

Sampel adalah bagian dari populasi yang digunakan sebagai obyek penelitian. Sehingga, sampel penelitiannya adalah Pengusaha kerajinan tembaga di desa Cepogo/Tumang, kecamatan Cepogo, kabupaten Boyolali, sebanyak 46 unit usaha atau sebesar 30 %. Menurut Gay dalam Iqbal Hasan (2000;60), menyatakan bahwa ukuran minimum sampel yang dapat diterima adalah berdasarkan pada metode penelitian yang digunakan. Apabila metode penelitiannya menggunakan tipe deskriptif, maka sampel minimal

yang dapat diterima adalah 10 % dari populasi. Sedangkan untuk populasi yang relatif kecil, maka minimum sampel adalah 20 %.

c. Teknik Pengambilan Sampel

1. *Random Sampling* atau acak sederhana , yaitu dengan membuat *sampling frame* pengusaha industri kerajinan tembaga di desa Tumang, kecamatan Cepogo, Kabupaten Boyolali, kemudian diambil secara acak sejumlah sampel yang diperlukan, dengan cara undian melalui tahapan sebagai berikut
  - a. Menentukan jumlah sampel yang diambil.
  - b. Memberikan nomor urut/kode pada setiap unit sampling dalam keseluruhan populasi.
  - c. Setiap nomor urut ditulis pada potongan kertas yang sama besar dan sama warnanya, kemudian digulung dan dimasukkan dalam suatu kotak.
  - d. Kotak digoyang-goyang, gulungan kertas diambil satu persatu sampai sejumlah sampel yang sudah ditentukan terpenuhi.
  - e. Nomor yang tercantum pada gulungan kertas yang diambil tersebut dianggap sebagai sampel-sampel yang mewakili populasi.
2. *Purposive sampling* yaitu dengan mengambil orang-orang yang dipilih oleh peneliti yang memiliki karakteristik yang relevan dengan tujuan penelitian, yaitu dari Disperindagkop Kabupaten

Boyolali, Komisi II DPRD Kabupaten Boyolali, *Supplier*, Pihak yang memasarkan produk dan Perbankan.

#### H. Tehnik Pengumpulan Data

1. Penyebaran kuesioner kepada pengusaha industri kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali.
2. *Interview*, yaitu teknik pengumpulan data melalui wawancara mendalam ( *interview guide* dan *indepth interview*) dengan Disperindagkop Kabupaten Boyolali dan *stakeholders* lain , seperti Komisi II DPRD Kabupaten Boyolali, Suplier, Pihak-pihak yang memasarkan produk (Trader/Pengepul/Pemilik Show Room) dan Perbankan.
3. *Observasi*, yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan secara sistematis dan sengaja melalui pengamatan langsung ke lokasi penelitian.
4. Dokumentasi, yaitu tehnik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara menyalin data sekunder yang tersedia pada pihak-pihak atau instansi yang terkait dengan masalah penelitian.

#### I. Tehnik Analisis Data

Tehnik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan melakukan interpretasi terhadap data, fakta dan informasi yang telah dikumpulkan melalui pemahaman intelektual dan pengalaman empiris, berdasarkan langkah-langkah berikut :

1. Melakukan analisis data kuantitatif dengan menggunakan statistik *deskriptif* (Mean, Median, Modus dan tabel-tabel frekuensi), yang diolah dengan program SPSS.
2. Penilaian data melalui kategorisasi jawaban dan penyajian tabel atas data yang telah dikumpulkan secara kuantitatif dan kualitatif dengan *teknik triangulasi*.  
  
*Teknik Triangulasi* adalah teknik pemeriksaan data yang memanfaatkan sesuatu tabel lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau pembandingan, dengan tujuan untuk memperkuat kesahihan temuan-temuan.
3. Interpretasi data melalui pemahaman konsep intelektual yang dibangun atas dasar temuan empiris terhadap data dan informasi yang telah tersusun dalam bentuk tabel.
4. Penyimpulan data atas hasil interpretasi dan analisis data untuk menjawab perumusan masalah.

#### J. Jadwal Penelitian.

Penelitian ini akan dilaksanakan selama empat bulan (enam belas minggu) dengan jadwal kegiatan, sebagai berikut :

No.	Keterangan	Jangka waktu penelitian
1.	Persiapan	6 (enam) minggu
2.	Pengumpulan data	4 (empat) minggu
3.	Pengolahan data	2 (dua) minggu
4.	Analisis data	2 (dua) minggu
5.	Penulisan hasil penelitian	2 (dua) minggu
		16 (enam belas) minggu

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN**

#### **A. DESKRIPSI WILAYAH PENELITIAN**

##### **A.1. Kondisi Geografis**

Kabupaten Boyolali merupakan salah satu dari 35 Kab/Kota di propinsi Jawa Tengah, yang terletak antara 110° 22' – 110° 50' bujur Timur dan 7° 36' - 7° 71' lintang Selatan, dengan ketinggian antara 75 – 1500 m diatas permukaan laut. Luas wilayah sebesar 1.015.101 km<sup>2</sup> yang dibatasi oleh: Kabupaten Grobogan dan Kabupaten Semarang di sebelah utara, Kabupaten Karanganyar, Kabupaten Sragen dan Kabupaten Sukoharjo di sebelah Timur, Kabupaten Klaten dan Daerah Istimewa Yogyakarta di sebelah Selatan, Kabupaten Magelang dan Kabupaten Semarang di sebelah Barat.

Kabupaten Boyolali terbagi dalam 19 kecamatan dengan 267 desa atau kelurahan. Kecamatan-kecamatan tersebut adalah: kecamatan Selo, Ampel, Cepogo, Musuk, Boyolali, Mojosongo, Teras, Sawit, Banyudono, Sambu, Ngemplak, Nogosari, Simo, Karanggede, Klego, Andong, Kemusu, Wonosegoro dan Juwangi.

##### **A.2. Jumlah Penduduk**

Berdasarkan data Kabupaten Boyolali dalam angka tahun 2003, jumlah penduduk di Kabupaten Boyolali sebanyak 935.768

jiwa, yang terdiri dari 457.389 jiwa berjenis kelamin laki-laki dan 478.379 jiwa perempuan. Dengan pertumbuhan penduduk rata-rata 0,47 % dan kepadatan penduduk sebanyak 922 jiwa/km<sup>2</sup>.

### A.3. Pendapatan Daerah Regional Bruto (PDRB)

Pada lima tahun terakhir (1999-2003), pembangunan ekonomi di Kabupaten Boyolali mulai mengalami pertumbuhan kearah positif. Sektor yang dominan dalam pembentukan Pendapatan Daerah Regional Bruto (PDRB) adalah sektor pertanian, perdagangan dan industri. Ketiga sektor ini mempunyai sumbangan diatas 10 % terhadap PDRB baik harga berlaku maupun harga konstan. Hal ini dapat dilihat dari tabel dibawah ini.

Tabel IV.1  
Kontribusi/Sumbangan PDRB Kabupaten Boyolali Tahun 2003

No	Lapangan Usaha/Sektor	Sumbangan (%) Harga Berlaku (ADHB)	Sumbangan (%) Harga Konstan (ADHK)
1.	Pertanian	39.74	30.90
2.	Pertambangan/Penggalian	0.78	0.51
3.	Industri pengolahan	12.00	17.33
4.	Listrik, Gas & Air minum	0.91	1.46
5.	Bangunan & Konstruksi	1.75	2.88
6.	Perdagangan	24.82	25.61
7.	Pengangkutan & Komunikasi	3.04	4.73
8.	Keuangan, Persewaan dan Jasa Perusahaan	9.08	6.07
9.	Pemerintahan, Hankam dan Jasa-jasa	7.88	10.51
	Jumlah	100	100

Sumber: BPS Kabupaten Boyolali tahun 2004

Berdasarkan tabel di atas, sektor industri pengolahan di Kab. Boyolali berada pada urutan ketiga dalam memberikan kontribusi terhadap Produk Domestik Regional Bruto (PDRB), di bawah sektor pertanian dan perdagangan. Kontribusi sektor industri pengolahan terhadap PDRB sebesar 12 %, sedangkan sektor pertanian memberikan sumbangan sebesar 39,74 %, dan sektor perdagangan sebesar 24,82 %. Sementara 6 (enam) sektor lainnya hanya memberikan sumbangan dibawah 10 % terhadap PDRB.

#### **A.4. Sektor Industri**

Sektor industri pengolahan di Kabupaten Boyolali menempati urutan ketiga dalam pembentukan PDRB, setelah sektor pertanian dan perdagangan. Mengenai konsep dan klasifikasi industri antara masing-masing Departemen atau Instansi masih terdapat perbedaan. Menurut Undang-undang No. 5 tahun 1984 tentang Perindustrian, pengertian Industri adalah suatu unit produksi yang melakukan kegiatan mengubah barang dasar (bahan baku/bahan mentah) menjadi barang setengah jadi atau barang jadi dan atau dari barang yang kurang nilainya menjadi barang yang lebih tinggi nilainya. Dinas Perindustrian dan Perdagangan mengelompokan sektor industri berdasarkan nilai investasi awal, yaitu :

a. Industri Kecil: nilai investasi awalnya kurang dari Rp. 200 juta.

- b. Industri Menengah: memiliki nilai investasi awal antara R. 200 juta sampai Rp. 10 milyar.
- c. Industri Besar, memiliki nilai investasi awal lebih dari Rp. 10 milyar.

Sementara itu, Badan Pusat Statistik menggolongkan sektor industri berdasarkan jumlah tenaga kerja yang dimiliki, yaitu :

- a. Industri Rumah Tangga : jumlah tenaga kerja yang dimiliki antara 1 – 4 orang.
- b. Industri Kecil : jumlah tenaga kerja yang dimiliki 5-9 orang.
- c. Industri Menengah : jumlah tenaga kerja yang dimiliki antara 20-99 orang
- d. Industri Besar : jumlah tenaga kerja yang dimiliki lebih dari 100 orang.

Kontribusi sektor industri dalam pembentukan Pendapatan Domestik Regional Bruto Kabupaten Boyolali masih didominasi oleh industri besar dan menengah, sedangkan industri kecil dan rumah tangga relatif kecil. Padahal jumlah industri kecil dan rumah tangga jauh lebih besar bila dibandingkan dengan Industri besar dan industri menengah.

Di kabupaten Boyolali terdapat 27 unit usaha industri besar dan 94 unit usaha industri menengah dengan total tenaga kerja sebanyak 18.533 orang. Sedangkan Industri kecil sebanyak 9.392 unit usaha dengan total tenaga kerja 23.939 orang. Oleh karena

itu, sudah seharusnya Pemerintah Kabupaten Boyolali lebih memperhatikan dan memberdayakan industri kecil sehingga mampu berkembang menjadi industri menengah, yang pada akhirnya dapat meningkatkan PDRB Kabupaten Boyolali. Mengingat industri kecil banyak menyerap tenaga kerja sehingga mengurangi pengangguran dan menekan angka kemiskinan. Adapun jenis industri kecil di Kabupaten Boyolali dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel IV.2.  
Industri Kecil di Kabupaten Boyolali Tahun 2004

No	Jenis industri	Jml UU	Jml TK	Nilai Investasi ( Rp. 000 )	Nilai produksi ( Rp. 000 )
1	2	3	4	5	5
A.	<b>Industri Agro</b>				
	1. Industri pengolahan daging				
	- Abon dan dendeng	18	144	109.000	70.730.000
	2. Industri susu & makanan dr susu	1	3	400	1.800.000
	3. Industri pengolahan padi, tepung				
	- Pati Onggok (tepung midro)	2	12	30.000	55.000
	- Makanan ternak	1	10	60.000	363.600
	4. Industri makanan lainnya				
	- Roti	198	265	327.000	8.705.000
	- Es mambo	19	22	32.500	72.000
	- Gula merah	172	360	86.000	774.000
	- Mie basah	25	60	75.000	26.250
	- Tahu	136	570	10.835.000	40.705.000
	- Tempe	617	1.720	202.250	72.000
	- Telur asin	100	200	250	187.500
	- Marning	25	47	17.600	1.243.000
	- Krupuk terung	39	127	73.650	13.357.000
	- Krupuk kulit sapi	3	25	10.000	250.000
	- Krupuk rambak pati	332	1.328	1.660.000	9.960.000
	- Karak	150	47	350.000	25.000.000
	- Ceriping Singkong	129	1.108	21.050	12.391.000
	- Rengginang	74	191	45.200	2.942.000
	- Emping mlinjo	121	305	22.300	4.896.000
	- Sambal kacang	59	114	12.000	249.500
	- Brem	1	8	15.000	48.000

	- Sari Kelapa	1	10	2.500	10.500
	- Kecap	1	7	1.500	7.900
	- Kue-kue basah	285	370	71.250	2.637.500
	- Tape ketela	489	900	120.000	1.850.000
	<b>5. Industri Minuman</b>				
	- Jahe bubuk	22	30	11.000	240.000
	- Jamu gendong	40	40	20.000	150.000
	- Jamu kapsul	1	15	20.000	75.000
	<b>6. Industri Pengolahan Tembakau</b>				
	- Tembakau oven dan rajang	141	2.149	1.410.000	16.375.000
	- Rokok	62	186	1.240.000	15.500.000
<b>B.</b>	<b><u>Industri Kimia dan Hasil Hutan</u></b>				
	<b>1. Industri penggergajian kayu dan pengawetan.</b>				
	- Pengolahan kayu akasia	21	25	2.500	9.500
	<b>2. Industri barang-barang dari kayu atau bambu</b>				
	- Ind. Anyaman bambu	4.250	5.112	32.670	27.567.000
	- Ind. Kerajinan dari kayu	2	30	7.500	200.000
	- Ind. Peti kemas	2	28	53.150	2.857.800
	- Ind. Peti mati	3	9	30.000	450.000
	- Ind. Patung kayu	1	2	530	3.100
	<b>3. Industri Penerbitan</b>				
	- Ind. Jasa penunjang percetakan	8	35	150.000	10.850.000
	<b>4. Industri barang kimia lainnya</b>				
	- Ind. Minyak atsiri	1	6	49.000	541.360
	- Ind. Minyak daun cengkeh	6	40	147.000	1.967.500
	<b>5. Industri pengolahan tanah liat</b>				
	- Ind. Batu bata	202	716	83.100	11.988.000
	- Ind. Genteng	203	630	418.000	17.908.000
	<b>6. Industri Semen</b>				
	- Ind. Batako	49	147	98.000	735.000
	- Ind. Barang-barang dari semen	5	50	29.000	930.000
	<b>7. Industri Meubel</b>				
	- Ind. Meubel kayu	688	3.160	7.880.500	24.488.461,5
	<b>8. Industri Barang dari batu</b>				
	- Ind. Barang dari batu utk kepentingan rumah tangga	3	5	1.570	15.000
<b>C.</b>	<b><u>Industri Logam, Mesin dan Perekayasaan</u></b>				
	<b>1. Industri barang logam siap pasang untuk bangunan</b>				
	- Ind. Rolling door	2	8	20.000	180.000

	2. Industri barang logam lainnya				
	- Ind. kerajinan tembaga	151	692	1.225.122	9.966.200
	- Ind. cor tembaga	11	35	110.000	1.848.000
	- Ind. alat dapur dari stainless	13	43	72.000	1.000.000
	- Ind. alat dapur dari aluminium	173	519	850.000	7.765.000
	3. Industri alat pertanian dari logam				
	- Pande besi	26	118	50.000	1.070.000
D.	<u>Industri Elektronika dan Aneka</u>				
	1. Industri Pakaian jadi				
	- Pakaian jadi dari tekstil	88	410	1.776.000	8.766.000
	- Pakaian dalam	55	275	175.000	3.357.000
	- Celana pendek	40	211	50.000	1.390.500
	2. Industri alas kaki				
	- Ind. sandal jepit	1	20	80.000	350.000
	3. Industri Pengolahan lainnya (Industri kerajinan yang tidak termasuk golongan manapun)				
	- Ind. kerajinan ijuk	121	1.205	242.000	28.900.000
	- Ind. kerajinan tas	2	20	50.000	150.000
	- Ind. kerajinan dompet	1	15	35.000	70.000
	Jumlah	9.393	23.939	30.598.092	395.995.710,5

Sumber : Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi Kabupaten Boyolali, 2004.

Dari berbagai macam industri kecil yang ada di Kabupaten Boyolali, industri kerajinan tembaga merupakan salah satu komoditas unggulan daerah yang potensial untuk dikembangkan dan menjadi ikon daerah Boyolali. Sentra industri ini hanya dapat dijumpai di desa Cepogo atau yang lebih dikenal dengan Tumang, kecamatan Cepogo, kabupaten Boyolali, yang berada di lereng Gunung Merbabu atau sekitar 13 km dari kota Boyolali ke arah barat.

## B. Kendala-Kendala Pengembangan Industri Kerajinan Tembaga di Kabupaten Boyolali

### B.1. Sumber Daya Manusia

Berdasarkan hasil survey yang dilakukan kepada 46 responden, sebagian besar responden (pengusaha kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali) masih berpendidikan Sekolah Dasar (SD). Hasil survey tersebut dapat dilihat dari tabel di bawah ini :

Tabel IV. 3  
Tingkat Pendidikan

No	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	SD	39	84,8
2.	SMP	4	8,7
3.	SMA	3	6,5
4.	Universitas	-	-
	Jumlah	46	100

Sumber : data primer

Berdasarkan tabel IV.3 di atas, sebanyak 84,8 % pengusaha kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali berpendidikan Sekolah Dasar (SD), dan 8,7 % berpendidikan SMP serta 6,5 % tamat SMA. Kondisi ini diperkuat dengan pernyataan H. Sunarno, pengusaha kerajinan tembaga "Puspita" :

" Usaha kerajinan tembaga merupakan usaha turun temurun, lebih membutuhkan ketrampilan tangan (bakat seni) daripada tingkat pendidikan. Jarang sekali pengrajin Tumang yang punya pendidikan tinggi. "

Pernyataan tersebut senada dengan pernyataan Sutanto, pengusaha kerajinan tembaga "Somba" sebagai berikut:

" Dulu, tidak ada pemuda Tumang (Cepogo) yang sekolah sampai tinggi. Umumnya setelah tamat SD membantu orang tua membuat alat dapur dari tembaga. Setelah cukup terampil baru mencoba usaha sendiri. "

Profesi sebagai pengusaha/pengrajin tembaga sudah melekat pada masyarakat Tumang, karena usahanya bersifat turun temurun. Untuk mengetahui lama usaha yang telah dijalankan pengusaha kerajinan tembaga dapat dilihat dari hasil survey sebagai berikut :

Tabel IV.4.  
Lama Usaha

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	1 – 7 tahun	8	17,4
2.	8 – 14 tahun	14	30,4
3.	15 – 21 tahun	18	39,1
4.	Lebih dari 21 tahun	6	13,0
	Jumlah	46	100

Sumber : Data primer

Dari tabel IV. 4 di atas, sebanyak 39,1 % pengusaha kerajinan tembaga telah menjalankan usahanya antara 15 – 21 tahun, sedangkan 30,4 % antara 8 – 14 tahun, 17,4 % antara 1 – 7 tahun dan 13,0% telah menjalankan usahanya lebih dari 21 tahun. Sehingga dapat dikatakan bahwa mereka cukup berpengalaman dalam usahanya. Kondisi ini didukung dengan pernyataan Sulistiyo, salah satu pengusaha kerajinan tembaga:

“ Saya menekuni usaha ini sejak tahun 1988. Dulunya, saya hanya membantu orang tua membuat peralatan dapur dari tembaga. Setelah menikah baru mencoba usaha sendiri, dan hasilnya cukup lumayan. “

Dalam industri kerajinan tembaga dibutuhkan dua macam ketrampilan yang perlu dimiliki oleh pegawai/tenaga kerja, yaitu : ketrampilan bentuk/kenteng yang biasa disebut tenaga ahli dan ketrampilan ukir. Pada saat ini, jumlah tenaga ahli/bentuk yang dimiliki pengusaha kerajinan tembaga kurang mencukupi. Tingkat ketercukupan jumlah tenaga ahli/bentuk, dapat dilihat dari hasil survey berikut ini.

Tabel. IV. 5

Ketercukupan jumlah Tenaga Ahli bentuk/kenteng

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Sangat mencukupi	3	6,5
2.	Mencukupi	16	34,8
3.	Kurang mencukupi	24	52,2
4.	Sangat kurang mencukupi	3	6,5
1	Jumlah	46	100

Sumber : Data primer.

Berdasarkan tabel IV.5 di atas, sebagian besar atau 52,2 % pengusaha kerajinan tembaga menyatakan bahwa jumlah tenaga ahli bentuk/kenteng yang dimiliki masih kurang mencukupi, dan 6,5 % sangat kurang mencukupi. Sedangkan 34,8 % menyatakan telah mencukupi dan 6,5 % sangat mencukupi. Kondisi ini

diperkuat dengan pernyataan Munaimron, pengusaha kerajinan tembaga “Jaya Logam” sebagai berikut :

“ Saat ini, untuk mendapatkan tenaga bentuk/kenteng cukup sulit. Generasi sekarang, lebih suka belajar ukir daripada belajar bentuk, karena belajar ukir lebih mudah dan lebih singkat waktunya. Dalam waktu 2-3 bulan, mereka bisa langsung bekerja. Sedangkan untuk menjadi tenaga ahli bentuk/kenteng dibutuhkan waktu bertahun-tahun. “

Senada dengan pernyataan tersebut diungkapkan oleh Supriyadi, pengusaha kerajinan tembaga “Mutiara Karya”, sebagai berikut:

“ Mencari tenaga *kenteng* asli Tumang (Cepogo) sekarang ini makin sulit. Pemuda Tumang saat ini sudah banyak yang sekolah tinggi-tinggi dan bekerja di luar desa. Pemuda yang tidak melanjutkan sekolah lebih suka belajar ukir ketimbang belajar *ngenteng*. Karena belajar ukir lebih mudah dan cepat dapat kerja.”

Selain kesulitan mencari tenaga ahli bentuk/kenteng, pengusaha kerajinan tembaga juga mengalami keterbatasan jumlah tenaga kerja yang dimiliki. Tingkat kecukupan jumlah tenaga kerja/pegawai yang dimiliki dapat dilihat dari hasil survey berikut:

Tabel IV. 6  
Ketercukupan Jumlah Tenaga Kerja

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Sangat mencukupi	3	6,5
2.	Mencukupi	16	34,8
3.	Kurang mencukupi	25	54,3
4.	Sangat kurang mencukupi	2	4,3
	Jumlah	46	100

Sumber : Data primer.

Dari tabel IV.6 di atas, sebanyak 54,3 % pengusaha kerajinan tembaga menyatakan bahwa jumlah tenaga kerja yang dimiliki masih kurang mencukupi, bahkan 4,3 % sangat kurang mencukupi. Sedangkan 34,8 % menyatakan bahwa jumlah tenaga kerja yang dimiliki telah mencukupi dan 6,5 % sangat mencukupi. Terbatasnya jumlah tenaga kerja yang dimiliki lebih disebabkan karena pemasaran produk yang masih kurang stabil. Seperti yang diungkapkan Sutanto, pengusaha kerajinan tembaga "Somba" sebagai berikut :

" Pengrajin tembaga di Tumang (Cepogo), umumnya memiliki tenaga kerja tetap dan tidak tetap. Tenaga kerja tetap biasanya jumlahnya terbatas karena order yang diterima naik turun. Jika pegawai tetapnya banyak, sementara ordernya lagi sepi, kami tidak akan mampu membayar. Kalau pas dapat order banyak, kami akan mencari tenaga tidak tetap untuk membantu menyelesaikan order tersebut. "

Pernyataan tersebut senada dengan yang disampaikan Suyarto, pengusaha kerajinan tembaga "S. Yarto", sebagai berikut:

" Saya memiliki 5 orang pegawai tetap. Tapi kalau dapat order banyak dan waktunya mepet, jumlah tenaga kerjanya bertambah antara 3-10 orang tergantung kebutuhan. Mereka ini tenaga kerja tidak tetap. Kalau pas sepi seperti saat ini, 5 orang pegawai tetap sudah dapat mencukupi. Order yang tidak stabil, membuat kuatir tidak bisa membayar gaji pegawai, jika pegawai tetapnya banyak sementara order sedikit."

Dalam upaya meningkatkan ketrampilan pegawai, sebagian besar pengusaha kerajinan tembaga telah melaksanakan pelatihan atau magang bagi pegawainya. Program tersebut sebagian besar melalui pembelajaran sendiri, dan sebagian lagi

telah mendapatkan pelatihan dari Pemerintah. Program pelatihan atau magang untuk meningkatkan ketrampilan pegawai dapat dilihat dari hasil survey pada tabel IV.7, IV.8 dan IV.9 .

Tabel IV. 7  
Program Pelatihan/Magang

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Ada Pelatihan/Magang	32	69,6
2.	Tidak	14	30,4
	Jumlah	46	100

Sumber : Data Primer.

Berdasarkan tabel IV.7 di atas, 32 responden atau 69,6 % pengusaha kerajinan tembaga telah melaksanakan program magang atau peningkatan ketrampilan bagi pegawainya, sedangkan 30,4 % pengusaha kurang memperhatikan masalah peningkatan ketrampilan pegawai karena ketrampilan yang dimiliki sudah mampu memenuhi pesanan/order yang masih relatif kecil.

Selanjutnya, dari 32 responden yang telah melakukan program pelatihan/magang, ternyata sebagian besar dilaksanakan melalui pembelajaran sendiri dan belum mendapatkan pelatihan dari Pemerintah. Kondisi ini dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel IV.8  
Penyelenggara Pelatihan

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Pemerintah	4	12,5
2.	Kelompok Usaha	-	-
3.	Dilatih/diajari sendiri	16	50,0
4.	Lain-lain (Pemerintah dan dilatih/ diajari sendiri)	12	37,5
	Jumlah	32	100

Sumber : Data Primer.

Dari tabel IV.8 di atas, sebanyak 50 % pengusaha kerajinan tembaga telah berupaya meningkatkan ketrampilan pegawai dengan melatih atau mengajari sendiri pegawainya. Sedangkan 37,5 % pengusaha selain melatih/mengajari pegawainya juga telah menerima bantuan pelatihan dari Pemerintah. Dan sebagian kecil atau 12,5 % pengusaha yang hanya mengandalkan pelatihan dari Pemerintah. Seperti yang diungkapkan H. Sunarno, pengusaha kerajinan tembaga "Puspita", berikut:

" Saya pernah mendapatkan pelatihan seni ukir dari Pemerintah Pelatihan tersebut sangat bermanfaat, karena saya bisa membuat bermacam-macam produk baru dari tembaga tidak hanya alat dapur. Saat ini, untuk meningkatkan ketrampilan pegawai, saya latih/ajari sendiri melalui sistem *kenek*. Pegawai yang sudah terampil mengampu pegawai yang kurang terampil. Satu pegawai terampil dibantu/dikeneki pegawai yang kurang terampil. Dengan begitu, lama kelamaan ketrampilan pegawai yang diampu (*keneknya*) dapat meningkat."

Berbeda dengan pernyataan Takun, seorang pengusaha tembaga yang omzetnya relatif kecil;

“ Selama ini, saya belum pernah mendapatkan pelatihan dari Pemerintah. Kalau ada pelatihan saya pingin sekali ikut. Untuk meningkatkan ketrampilan tenga kerja, saya lakukan melalui pembelajaran sendiri. Saya mengawasi dan meneliti proses pembuatannya. Jika ada kekurangan pada saat pembuatan berlangsung bisa segera dilakukan perbaikan, sekaligus sebagai pembelajaran dan itu cukup bermanfaat.”

Program pelatihan/magang yang telah dilakukan ternyata mampu memberikan manfaat bagi peningkatan ketrampilan pegawai. Hal ini dapat dilihat dari hasil survey berikut:

Tabel IV.9  
Tingkat Kemanfaatan Program Pelatihan/Magang

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Sangat bermanfaat	13	41,9
2.	Bermanfaat	19	58,1
3.	Kurang bermanfaat	-	-
4.	Sangat kurang bermanfaat	-	-
	Jumlah	32	100

Sumber : Data Primer

Dari tabel IV.9 di atas, Program pelatihan/magang untuk meningkatkan ketrampilan pegawai baik yang dilakukan sendiri oleh pengusaha kerajinan tembaga maupun yang diselenggarakan Pemerintah ternyata bermanfaat. Sebanyak 58,1 % menyatakan bermanfaat dan 41,9 % menyatakan sangat bermanfaat.

Selanjutnya, untuk mengetahui perencanaan kebutuhan tenaga kerja yang ada pada industri kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali dapat dilihat dari hasil survey berikut ini :

Tabel IV. 10  
Perencanaan Kebutuhan Tenaga Kerja

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Ada	36	78,3
2.	Tidak	10	21,7
	Jumlah		100

Sumber : Data primer

Berdasarkan tabel IV.10 di atas, sebanyak 78,3 % pengusaha kerajinan tembaga melakukan perencanaan kebutuhan tenaga kerja untuk mengembangkan usahanya. Sedangkan 21,7 % belum melakukan perencanaan tenaga kerja karena order yang diterima relatif kecil.

Perencanaan kebutuhan tenaga kerja tersebut dilakukan untuk kebutuhan tenaga kerja tidak tetap. Apabila pengusaha kerajinan tembaga mendapatkan order cukup banyak sedangkan tenaga kerjanya terbatas, maka mereka akan merekrut tenaga kerja tidak tetap sesuai dengan kebutuhan. Seperti yang diungkapkan Slamet Hanafi, pengusaha kerajinan tembaga Candi Logam:

“ Saat ini, perencanaan kebutuhan tenaga kerja hanya untuk mencari tenaga kerja tidak tetap. Karena ordernya tidak tentu. Sedangkan kebutuhan tenaga kerja untuk pengembangan usaha ke luar daerah untuk saat ini masih belum ada rencana.”

Dalam menjalankan usahanya, sebagian besar pengusaha kerajinan tembaga sudah memberikan penghargaan atau rangsangan finansial di luar gaji kepada para pegawainya. Hal ini dapat dilihat dari hasil survey, sebagai berikut :

Tabel IV.11  
Prestasi Kerja/Penghargaan

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Ada	10	78,3
2.	Tidak	36	21,7
	Jumlah	46	100

Sumber : Data Primer.

Dari tabel IV. 11 di atas, sebanyak 78,3% pengusaha telah memberikan penghargaan atau rangsangan finansial kepada para pegawainya. Sedangkan 21,7 % pengusaha tidak memberikan penghargaan khusus karena omzet penjualannya masih relatif kecil.

Pada umumnya, penghargaan atau rangsangan finansial yang diberikan, tidak berdasarkan ketrampilan kerja yang dimiliki tetapi lebih berdasarkan pada tingkat kedisiplinan atau absensi kerja. Karena tingkat kedisiplinan pegawai yang bekerja pada industri kerajinan ini relatif rendah. Kondisi ini disebabkan karena faktor budaya atau tradisi kebersamaan yang kurang mendukung terciptanya disiplin/etos kerja yang tinggi. Sebagaimana diungkapkan oleh Munaimron, pengusaha kerajinan tembaga "Jaya logam", sebagai berikut :

- " Budaya di desa, jika ada warga desa yang punya *hajat* (acara), maka tetangganya pada *rewang* (membantu). Sebagian besar tenaga kerja berasal dari Tumang dan sekitarnya, sehingga mereka sering sekali absen *bareng* (bersamaan). Padahal warga desa sering *banget* punya *hajat*, seperti : mbangun rumah, kelahiran, pernikahan, khitanan, pengajian dll. Akibatnya, waktu penyelesaian order terganggu. Untuk merangsang mereka, saya menambah satu hari gaji

bagi yang tidak absen dalam seminggu. Bekerja enam hari gaji dihitung tujuh hari. Selain itu, setiap hari raya idul fitri diberikan Tunjangan Hari Raya.”

Pernyataan tersebut diperkuat dengan pernyataan Slamet Amik pengusaha kerajinan tembaga “Amik”, berikut:

“ Saat ini, banyak pegawai saya yang absen, karena mereka pada *rewang*. Dalam satu minggu ini ada tiga warga desa yang punya hajat. Padahal kita harus segera menyelesaikan order. Kondisi ini serba merepotkan. Karena tidak bisa melarang mereka untuk absen bareng-bareng. Tradisi di desa, jika tetangganya punya kerja tidak *rewang* akan menjadi gunjingan. Dalam satu bulan, kerja efektif mereka antara 15-20 hari. Untuk merangsang agar mereka tidak sering absen, saya memberikan bonus gaji satu hari kerja, jika mereka dalam seminggu tidak absen.”

Berdasarkan hasil survey tersebut di atas, dapat disimpulkan bahwa kendala-kendala yang dihadapi pengusaha kerajinan tembaga di Kab. Boyolali dalam aspek sumber daya manusia adalah: semakin sulitnya mendapatkan tenaga ahli bentuk/kenteng dan masih rendahnya produktivitas (disiplin kerja) pegawai yang dimiliki, akibat kultur atau adat istiadat yang kurang mendukung.

## **B.2. Pemasaran**

Berdasarkan hasil survey, sebagian besar jalur pemasaran kerajinan tembaga Kabupaten Boyolali yang dilakukan pengusaha adalah melalui *trader*/pedagang perantara/pemilik show room dengan menjalin kemitraan pola dagang. Sebagian lagi dengan pengusaha/produsen yang lebih besar melalui pola

subkontrak. Dan hanya sebagian kecil yang memasarkan langsung kepada konsumen. Untuk mengetahui saluran distribusi pemasaran produk kerajinan tembaga dapat dilihat dari hasil survey berikut ::

Tabel. IV.12  
Saluran Distribusi

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Setor ke Trader – Konsumen	33	71,7
2.	Terima setoran pengrajin lain-trader-konsumen	1	2,2
3.	Setor ke pengrajin yg lebih besar-trader-konsumen	11	23,9
4.	Langsung konsumen.	1	2,2
	Jumlah	46	100

Sumber : Data primer

Berdasarkan hasil survey pada tabel VI, 12 di atas, sebanyak 71,7 % pengusaha menyetorkan produknya ke *Trader* (Pedagang perantara/pemilik *show room* – konsumen), dan 23,9% menyetorkan produknya kepada pengusaha yang lebih besar – *trader* – konsumen. Sedangkan 2,2 % menerima setoran dari pengrajin lain- trader- konsumen dan 2,2 % dipasarkan langsung ke konsumen, karena produknya untuk interior hotel, perumahan dan perkantoran.

Hasil survey tersebut merupakan saluran distribusi yang paling banyak dilakukan pengusaha pada saat ini. Akan tetapi, pengusaha kerajinan tembaga terkadang memiliki lebih dari

satu saluran distribusi. Terutama pada pengusaha yang telah memiliki omzet relatif besar. Seperti yang diungkapkan Slamet Amik, pengusaha kerajinan tembaga "Amik" yang relatif besar :

" Pemasaran produk saya paling banyak melalui *trader*/pedagang perantara, tetapi saya juga memasarkan produk langsung ke konsumen karena sudah memiliki show room sendiri. Selain itu, saya juga mensubkan pada pengrajin lain jika mendapatkan order banyak dan jangka waktunya *mepet*. "

Sementara itu, pengusaha kerajinan tembaga "Pamungkas", Soemanto menyatakan bahwa:

" Usaha saya lebih fokus pada kerajinan interior di hotel-hotel, perkantoran dan perumahan, sehingga pemasarannya lebih banyak langsung konsumen, tidak melalui *trader*/pemilik show room. "

Dari hasil observasi lapangan, ketika peneliti berada di salah satu pengusaha kerajinan logam "Intermedia Logam" milik Sriyanto, terlihat pegawainya sedang mengepak barang kerajinan berupa lampu untuk dikirim ke Surabaya. Pengiriman tersebut akan dilakukan dengan melalui paket bis di Solo yang sudah menjadi langganannya. Seperti yang diungkapkan Sriyanto berikut ini:

" Untuk pengiriman order, seperti saat ini saya lewatkan paket bis di Solo karena jumlah pesanannya tidak banyak. Kami sudah punya langganan pengiriman paket. Tetapi jika pesanannya sangat banyak, biasanya saya kirim sendiri dengan mobil. Terkadang juga ada yang diambil sendiri oleh *trader*/pemesan, tergantung kesepakatan saat pesan, apa mau diambil langsung atau dikirim. "

Terkait dengan kepemilikan *show room* industri kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali, hasil survey menunjukkan bahwa

sebagian besar pengusaha kerajinan tembaga tidak memiliki *show room* sendiri. Mereka hanya memiliki bengkel kerja dan beberapa sampel produk yang kurang tertata dengan baik dan rapi. Padahal, *show room* merupakan salah satu sarana untuk mempromosikan dan memasarkan produknya secara langsung kepada konsumen. Kepemilikan *show room* dapat dilihat dari hasil survey berikut :

Tabel IV.13.  
Kepemilikan *Show Room*

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Ada/punya	1	2,2
2.	Tidak ada/punya	45	97,8
	Jumlah		100

Sumber : Data primer

Dari tabel IV. 13 di atas, hanya 2,2 % pengusaha/pengrajin tembaga di Kabupaten Boyolali yang memiliki *show room* sendiri. Sedangkan 97,8 % pengusaha/pengrajin belum atau tidak memiliki *show room* untuk memasarkan produknya. Mereka hanya memiliki bengkel kerja dengan beberapa sampel produk dengan kondisi yang kurang terawat.

Dari hasil observasi di lapangan, *show room* kerajinan tembaga yang ada di desa Cepogo, kecamatan Cepogo , kabupaten Boyolali sebanyak empat buah, yaitu : Trisna *Galery* milik Sutrisna, Muda Tama milik Supri Haryanto, Gading Mas, dan Amik *Galery* milik Slamet Amik, yang setiap saat bisa dikunjungi

oleh konsumen dari jam 08.00 – 16.00 WIB. *Show room-show room* tersebut juga melakukan aktivitas proses produksi, meskipun dalam skala kecil, karena lokasi usaha/bengkel kerjanya berada terpisah dengan *show room*, kecuali Gading Mas dan Trisna *Galery*. Sehingga konsumen dapat melihat langsung proses produksi di *show room* tersebut. Sementara itu, pengusaha lainnya belum memiliki *show room*, hanya bengkel kerja dengan beberapa sampel produk.

Produk kerajinan tembaga merupakan produk kerajinan dengan pangsa pasar kelas menengah ke atas, karena harganya mahal. Sehingga daerah pemasarannya sebagian besar ke luar kabupaten dan ke luar propinsi. Bahkan sudah ada pengusaha/pengrajin yang telah memasuki pasar luar negeri (ekspor). Hal ini dapat dilihat dari tabel di bawah ini.

Tabel IV. 14  
Daerah Pemasaran.

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Daerah setempat	9	19,6
2.	Luar Kota/Kab	11	23,9
3	Luar Propinsi	24	52,2
4	Luar Negeri	2	4,3
	Jumlah	46	100

Sumber : Data primer

Dari tabel IV.14 di atas, daerah pemasaran produk yang banyak dilakukan oleh pengusaha kerajinan tembaga atau sebesar 52,2 % adalah ke luar Propinsi, seperti : Bali, Jakarta,

Yogyakarta, Surabaya, Bandung dan Pontianak. Dan 4,3 % telah mampu memasarkan produknya sampai luar negeri seperti Malaysia dan Thailand. Sedangkan 23,9% memasarkan produknya ke luar kab/kota, seperti : Solo, Semarang, Magelang, Pati dan Jepara. Dan 19,6 % memasarkan produknya di daerah setempat, karena produknya disetorkan kepada pengusaha yang lebih besar.

Pengusaha yang sudah ekspor, biasanya dilakukan melalui perantara, seperti *trader* atau *broker*. Seperti yang diungkapkan oleh Muhroji, pengusaha kerajinan tembaga "Setia Budi" berikut:

" Sekarang, kami dapat order dari *trader* di Bali untuk membuat 100 buah meja dari tembaga yang akan dikirim ke Malaysia. Pengirimannya lewat Bali, tapi barang akan diambil kesini oleh *trader*."

Sementara itu, pengusaha kerajinan tembaga "Pamungkas", Soemanto mengungkapkan bahwa:

" Saat ini, saya lagi dapat pesanan dari *buyer* Thailand untuk membuat patung budha. Order berasal dari salah satu tamu hotel di Bali. Tapi bukan *buyernya* langsung melainkan melalui *broker*. Segala urusan ekspor ditangani *broker*, saya hanya membuat produk. Urusan pengiriman termasuk ijin ekspor dan lain-lain dari *broker*."

Pola pemasaran yang dilakukan pengusaha kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali sebagian besar untuk memenuhi pesanan, dengan sistem pembayaran menggunakan uang muka. Sehingga mereka tidak memiliki stok barang dan sangat membutuhkan modal untuk memenuhi pesanan tersebut. Pola

pemasaran dan sistem pembayaran produk ini dapat dilihat dari hasil survey berikut :

Tabel IV. 15  
Pola Pemasaran

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Memenuhi pesanan/order	37	80,4
2.	Memproduksi secara rutin	-	-
3.	Pesanan dan rutin	9	19,6
4.	Lain-lain	-	-
	Jumlah	46	100

Sumber : Data primer

Dari tabel IV.15 di atas, sebagian besar atau 80,4 % pengusaha kerajinan tembaga memproduksi barang untuk memenuhi pesanan/order, dan sebagian kecil atau 19,4 % yang mampu memproduksi secara rutin dan memenuhi pesanan. Kondisi ini diperkuat dengan pernyataan Sutanto, pemilik usaha kerajinan tembaga "Somba", sebagai berikut :

" Pengrajin tembaga umumnya tidak punya stock barang, karena modalnya terbatas. Sementara, biaya produksinya tinggi dan barang belum tentu laku dijual dalam waktu singkat. Khawatir terjadi modal *mandeg*. Jika ada order lain, kami perlu modal untuk membuatnya, sementara modal yang dimiliki terbatas. Kami biasanya mendapat uang muka pesanan antara 20– 30% dari nilai total pesanan."

Dari hasil observasi lapangan, peneliti tidak menemukan stok barang di tempat usahasebagian besar pengusaha kerajinan tembaga, yang ada hanya beberapa sampel dengan kondisi yang rata-rata kurang terawat dan tidak tertata rapi. Jika ditemukan

produk dalam jumlah agak banyak, ternyata bukan stock tetapi pesanan yang belum selesai seluruhnya sehingga belum dikirim.

Sistem pembayaran produk pada industri kerajinan tembaga sebagian besar dilakukan dengan menggunakan uang muka atau DP, sebagaimana hasil survey tabel berikut :

Tabel IV. 16  
Sistem Pembayaran Order

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Dibayar tunai dimuka	-	-
2.	Dengan uang muka, setelah barang diterima dibayar tunai	37	80,4
3.	Tanpa uang muka, setelah barang diterima dibayar tunai	9	19,6
4.	Dibayar setelah barang laku dijual	-	-
	Jumlah	46	100

Sumber : Data Primer

Dari tabel IV. 16 di atas, dapat dilihat bahwa sebagian besar atau 80,4 % sistem pembayaran pesanan yang ada pada industri kerajinan tembaga adalah dengan uang muka, setelah barang diterima pemesan, baru dibayar tunai. Besarnya uang muka biasanya antara 20-30 % dari total pesanan. Sedangkan, sebagian kecil atau 19,6 % dilakukan tanpa uang muka, setelah barang diterima baru dibayar tunai. Sistem pembayaran seperti ini, biasanya terjadi pada pengusaha yang mendapatkan pesanan dari langganan tetapnya, dan pengrajin yang menyetorkan produknya ke pengrajin yang lebih besar. Seperti diungkapkan

Slamet Hanafi, pengusaha kerajinan tembaga "Candi Logam" berikut:

- " Order yang diterima biasanya dibarengi dengan uang muka sebesar 20-30% sebagai tanda jadi pesanan. Terkadang juga tanpa uang muka, jika pemesan adalah langganan tetap yang sudah lama menjalin kerjasama, ada unsur saling percaya."

Sementara itu, guna memenuhi pesanan dibutuhkan waktu yang bervariasi tergantung dari jumlah barang yang dipesan, bentuk/jenis barang dan tingkat kesulitan produk yang dibuat. Sebagian besar pengusaha/pengrajin sudah dapat memperkirakan atau menghitung jangka waktu yang dibutuhkan untuk menyelesaikan sebuah pesanan, tetapi terkadang masih terjadi pesanan yang tidak tepat waktu. Hal ini dapat dilihat dari tabel berikut ini :

Tabel IV.17.  
Ketepatan waktu memenuhi pesanan

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Selalu tepat waktu	5	10,9
2.	Tepat waktu, kadang tidak tepat waktu	41	89,1
3.	Kadang tepat waktu, kadang tidak tepat waktu	-	-
4.	Selalu tidak tepat waktu	-	-
	Jumlah	46	100

Sumber : Data primer

Dari tabel IV. 17 di atas, dapat dilihat bahwa sebagian besar atau 89,1 % belum dapat menyerahkan produknya secara tepat waktu. Mereka terkadang tepat waktu, kadang tidak tepat waktu.

Hanya 10,9 % pengusaha yang dapat menyerahkan produknya dengan tepat waktu. Ketidak tepatan waktu penyerahan pesanan antara lain disebabkan karena: seringnya tenaga kerja tidak masuk atau absen secara bersamaan, kesulitan dalam finishing/teknik pewarnaan, terjadi curah hujan tinggi. Seperti yang diungkapkan H. Sunarno, pengusaha kerajinan tembaga "Puspita", sebagai berikut:

" Untuk menentukan waktu penyelesaian produk, sebenarnya sudah diperhitungkan bahkan diberi waktu cadangan. Namun masih saja terjadi keterlambatan penyelesaian. Biasanya masalah finishing warna. Belum lama ini saya dapat pesanan dengan warna kuning. Setelah di warna ternyata kuningnya agak berbeda, dan pemesan kurang cocok. Minta diganti warna kuning yang benar-benar sesuai. Akibatnya, waktu penyelesaian mundur, biaya produksi bertambah. Biasanya dilakukan negosiasi lagi."

Sementara itu, Slamet Amik pengusaha kerajinan tembaga "Amik" menyatakan sebagai berikut:

" Saya pernah tidak tepat waktu dalam penyelesaian order karena masalah tenaga kerja. Pas dapat order banyak, tenaga kerja yang absen juga banyak. Terutama musim *gawe* (banyak acara pernikahan) yang dilakukan warga desa Tumang. Hal ini sering bikin pusing."

Dalam industri kerajinan tembaga, sebenarnya dibutuhkan kreatifitas atau inovasi desain-desain baru agar produk yang dihasilkan lebih bervariasi dan mampu bersaing di pasar. Namun dari hasil survey, ternyata tidak banyak yang melakukan inovasi atau menciptakan desain-desain baru. Karena mereka umumnya

memproduksi barang berdasarkan pesanan. Tingkat inovasi desain baru dapat dilihat pada hasil survey berikut:

Tabel IV. 18  
Penciptaan desain-desain baru

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Sangat sering	-	-
2.	Sering	2	4,3
3.	Kadang-kadang	17	37,0
4.	Tidak pernah	27	58,7
	Jumlah	46	100

Sumber : Data primer

Berdasarkan tabel IV. 18 di atas, sebanyak 58,7 % pengusaha tidak pernah mendesain produk baru karena produk yang dibuat berdasarkan pesanan, dimana desainnya berasal dari pemesan. Inovasi hanya bersifat masukan pada saat proses pembuatan produk. Sedangkan 37,0 % pengusaha/pengrajin kadang-kadang mendesain produk baru. Hanya sebagian kecil atau 4,3 % pengusaha yang menyatakan sering menciptakan desain-desain produk baru.

Selain karena desain berdasarkan pesanan, juga karena kemampuan untuk membuat/menggambar desain produk baru relatif kurang, namun kemampuan untuk menuangkan suatu desain/gambar ke dalam bentuk produk tembaga cukup tinggi. Kondisi ini diungkapkan oleh H. Sunarno, pengrajin tembaga "Puspita" di Tumang, Cepogo:

“ Kemampuan menciptakan/menggambar desain produk baru dikertas bagi pengrajin Tumang masih kurang. Tapi bila diminta menuangkan gambar desain ke dalam tembaga cukup ahli. Pemesan biasanya memberikan desain dalam bentuk foto, gambar, atau sketsa kemudian kami membuatnya ke dalam berbagai bentuk tembaga”.

Selain faktor kemampuan tersebut, rendahnya inovasi desain juga disebabkan karena keterbatasan modal dan tenaga kerja yang dimiliki. Untuk membuat produk baru dibutuhkan biaya, waktu dan tenaga yang cukup. Selain itu juga, karena faktor budaya meniru atau penjiplakan produk yang sangat ngetrend diantara pengusaha. Seperti yang diungkapkan Supriyadi, pengrajin tembaga “Mutiara Karya”, sebagai berikut:

“ Untuk membuat desain baru butuh biaya, tenaga dan waktu yang tidak sedikit. karena, produk yang didesain tidak bisa sekaligus jadi bagus. Perlu uji coba berkali-kali. Kalau toh jadi, sampelnya baru ditawarkan, belum ada kesepakatan ternyata sudah beredar di pasaran. Produk sudah dijiplak pihak lain.”

Selanjutnya, untuk mengetahui sumber desain produk dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel IV. 19  
Sumber Desain Produk

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Pemesan	27	58,7
2.	Meniru desain produk baru	10	21,7
3.	Mendesain sendiri	2	4,3
4.	Lain-lain (TV, Majalah, Hotel-hotel dll).	7	15,2
	Jumlah	46	100

Sumber : Data Primer

Berdasarkan tabel IV. 19 di atas, sebanyak 58,7 % pengusaha menyatakan bahwa sumber desain berdasarkan

pemesan, dan 21,7 % meniru desain produk yang ada (baru). Sedangkan 15,2 % berasal dari lain-lain seperti melihat di TV, majalah, tempat-tempat pertemuan atau hotel-hotel dan hanya 4,3 % yang mendesain sendiri produk-produknya.

Sementara itu, media informasi yang digunakan untuk menyebar luaskan produk yang dimiliki, pengusaha kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali sebagian besar dilakukan melalui sesama pengusaha/pengrajin atau *gethok tular*. Hal ini dapat dilihat dari hasil survey pada tabel IV. 20

Tabel IV.20  
Sumber Informasi Produk

No.	Uraian	Frekuensi	Prosentase (%)
1.	Pameran	11	23,9
2.	Melalui Pembeli	12	26,1
3.	Sesama pengusaha/pengrajin	22	47,8
4.	Lain-lain (Internet)	1	2,2
	Jumlah	46	100

Sumber : Data diolah

Dari tabel IV. 20 di atas, sebanyak 47,8 % pengusaha kerajinan tembaga menyebarluaskan produknya melalui sesama pengrajin/pengusaha, dan 26,1 % melalui pembeli, 23,9 % melalui pameran dan 2,2 % telah menggunakan fasilitas internet.

Dalam pemasaran suatu produk, merk dagang merupakan salah satu unsur yang perlu diperhatikan agar produk yang dipasarkan diketahui identitasnya. Hal ini untuk membedakan dengan produk lain yang sejenis dan menghindari terjadinya penjiplakan atau peniruan. Namun dalam industri kerajinan

tembaga, masalah merk belum mendapatkan perhatian yang serius baik dari pengusaha maupun pemerintah. Hal ini dapat dilihat dari hasil survey pada tabel berikut :

Tabel IV. 21  
Merk Dagang

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Ya	-	-
2.	Tidak	46	100
	Jumlah	46	100

Sumber : Data primer

Dari tabel IV. 21 di atas, dapat dilihat bahwa semua responden atau 100 % pengusaha kerajinan tembaga menyatakan tidak atau belum memiliki merk dagang. Hal ini disebabkan karena kurangnya pengetahuan dan pemahaman pengusaha terhadap merk, biaya pengurusannya mahal dan membutuhkan waktu lama, serta manfaatnya tidak bisa dirasakan secara langsung oleh pengusaha, karena selama ini tanpa merk yang terdaftar, produknya sudah laku di pasar. Seperti yang diungkapkan oleh Slamet Hanafi, pengrajin tembaga "Candi Logam", sebagai berikut:

" Semua produk kerajinan tembaga daerah ini belum ada yang mendaftarkan merk dagang. Kalau produknya dikasih merk mau diletakkan dimana. Lagipula ngurus merk biayanya mahal dan lama. Selama ini, tanpa merk produknya sudah bisa dijual."

Pada saat ini, kondisi pemasaran produk kerajinan tembaga mengalami ketidak stabilan yang cenderung menurun, sebagai akibat dari krisis ekonomi yang berkepanjangan. Pada saat

krisis ekonomi tahun 1997/1998, industri ini mengalami siklus kemunduran. Situasi keamanan yang tidak stabil dan kenaikan harga bahan baku sangat mempengaruhi pemasaran produk. Banyak *trader*/Pemilik *show room* yang mengurangi bahkan tidak melakukan order/pesanan. Sementara itu, untuk mendapatkan *trader* baru sangat sulit, karena mereka tidak mengetahui akses/informasi pasar yang memadai. Kondisi pemasaran produk kerajinan tembaga pada saat ini dapat dilihat dari hasil survey berikut:

Tabel IV. 22  
Kondisi Pemasaran saat ini

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Meningkat	3	6,5
2.	Tetap	12	26,1
3.	Tidak stabil	20	43,5
4.	Menurun	11	23,9
	Jumlah	46	100

Sumber : Data primer

Berdasarkan tabel IV.21 di atas, sebanyak 43,5 % pengusaha menyatakan bahwa kondisi pemasaran produknya masih belum stabil, kadang banyak order kadang sepi bahkan pernah dalam satu bulan tidak mendapatkan order sama sekali, bahkan 23,9 % pemasarannya cenderung menurun. Sedangkan 26,1 % pengusaha menyatakan bahwa pemasaran produknya masih tetap, dan 6,5 % pengusaha mampu meningkatkan pemasarannya.

Kondisi yang demikian, diperkuat dengan pernyataan Tri Hermawan salah satu *trader/pemilik show room* di Ubud Bali yang berkantor di Solo Baru :

“ Kenaikan harga bahan baku, terjadinya bom Bali membuat pemasaran produk tembaga turun hingga 50 % lebih. Sebetulnya, kerajinan tembaga memiliki prospek yang cukup bagus. Banyaknya *travel warning* dari negara lain, secara umum mempengaruhi kondisi pasar. Untuk saat ini situasi pasar masih lesu, persaingan harga diantara pengrajin cukup tinggi sehingga kualitasnya menurun. ” (wawancara, 13 Juni 2005)

Berdasarkan hasil survey tersebut di atas, dapat disimpulkan bahwa kendala-kendala yang dihadapi pengusaha kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali dalam aspek pemasaran adalah kesulitan mendapatkan informasi/pejuang pasar yang baru, tidak memiliki *show room* untuk memasarkan produk, masih rendahnya kemampuan untuk menciptakan desain produk baru dan belum memiliki merk dagang.

### **B.3. Bahan Baku**

Berdasarkan hasil survey dan wawancara mendalam dengan 46 responden, bahan baku tembaga pada saat ini menjadi salah satu kendala bagi pengusaha kerajinan tembaga, baik dari segi harga, kemudahan, maupun ketersediaan bahan baku. Karena bahan baku yang digunakan merupakan bahan baku impor. Untuk mengetahui kondisi bahan baku pada usaha industri ini, dapat dilihat dari hasil survey pada tabel-tabel berikut.

Tabel IV.23  
Sumber Bahan Baku

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Daerah setempat/lokal	9	19,6
2.	Luar Kab/Kota (Solo, Smg)	35	76,1
3.	Luar Propinsi (Surabaya, Jkt)	2	4,3
4.	Luar negeri	-	-
	Jumlah	46	100

Sumber : Data primer

Dari tabel IV.23 di atas, sebanyak 76,1 % pengusaha kerajinan tembaga menyatakan membeli bahan baku dari toko-toko besi di Solo dan Semarang. Bahkan 4,3 % menyatakan mendapatkan bahan baku dari Surabaya dan Jakarta. Sedangkan 19,6 % pengusaha kerajinan tembaga membeli bahan baku dari daerah setempat. Mereka biasanya membeli dari perorangan (supplier lokal) yang juga berprofesi sebagai pengrajin. Namun harga yang ditawarkan lebih tinggi bila dibandingkan dengan harga di toko-toko resmi dan jumlahnya juga terbatas.

Kondisi tersebut dinyatakan oleh beberapa pengusaha cukup menyulitkan/tidak mudah, karena bahan baku belum dapat dipenuhi oleh daerah setempat. Mereka harus ke luar kota, dan tidak jarang harus ke luar propinsi untuk mendapatkan bahan baku. Padahal bahan baku merupakan salah satu faktor produksi yang penting untuk kelangsungan usaha mereka. Seperti yang

diungkapkan oleh Soemanto, pemilik usaha kerajinan tembaga "Pamungkas" di Tumang, sebagai berikut:

" Saya biasanya membeli bahan baku dari Solo di Morodadi dan Semarang di Agus Salim. Boyolali tidak ada toko besi/bangunan yang menyediakan plat tembaga untuk kerajinan tembaga. Ada sih pengrajin yang menjadi *supplier* lokal menyediakan bahan baku. Namun, harganya lebih mahal dan jumlah barangnya terbatas kadang tidak lengkap. "

Selanjutnya untuk mengetahui tingkat kemudahan bahan baku dapat dilihat dari hasil survey tabel berikut :

Tabel IV. 24  
Kemudahan Bahan Baku

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Sangat mudah	-	-
2.	Mudah	24	52,2
3.	Tidak mudah	22	47,8
4.	Sangat tidak mudah		
	Jumlah	46	100

Sumber : Data primer

Berdasarkan tabel IV. 26 di atas, sebanyak 52,2 % pengusaha kerajinan tembaga menyatakan bahwa pada saat ini bahan baku tembaga cukup mudah didapatkan. Sedangkan 47,8% pengusaha kerajinan tembaga menyatakan tidak mudah untuk mendapatkan bahan baku. Karena bahan baku yang digunakan masih impor, belum bisa dipenuhi dari dalam negeri dan belum bisa dipenuhi oleh pemerintah daerah setempat. Untuk mendapatkan bahan baku mereka harus pergi ke kab/kota lain, yang berdampak pada biaya produksi.

Oleh karena bahan baku tembaga yang digunakan masih impor, maka ketersediaannya sangat tergantung dari impor yang

dilakukan para importir. Kondisi ini tentunya akan berdampak pada ketersediaan maupun harga bahan baku tembaga. Sebagian besar responden menyatakan bahan baku tembaga pada saat ini cukup banyak. Karena mereka bisa mendapatkan plat tembaga dalam berbagai ukuran. Hal ini dapat dilihat dari tabel IV. 25 berikut ini:

Tabel IV. 25  
Ketersediaan Bahan Baku

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Sangat banyak	-	-
2.	Cukup	26	56,5
3.	Kurang/terbatas	20	43,5
4.	Sangat kurang	-	-
	Jumlah	46	100

Sumber : Data primer

Dari tabel IV. 25 di atas, sebanyak 56,5.% responden menyatakan bahwa ketersediaan bahan baku tembaga pada saat ini cukup banyak. Karena mereka bisa mendapatkan plat tembaga dalam berbagai ukuran. Sedangkan 43,5 % menyatakan ketersediaan bahan baku kurang/terbatas. Hal ini disebabkan karena tembaga merupakan bahan baku impor sehingga ketersediaannya terbatas, tergantung impor yang dilakukan. Sehingga ada kekhawatiran dari pengusaha terhadap ketersediaan bahan baku. Sebagaimana diungkapkan oleh Muhroji, pengusaha kerajinan tembaga "Setia Budi" :

" Sekitar tahun 2003an, saya mengalami kesulitan mendapatkan bahan baku, karena stok bahan baku tembaga di toko-toko habis. Untuk mendapatkan bahan baku sampai harus *inden* (titip uang dulu). Setelah barang datang baru dikabari"

Sebagai barang impor, maka harga bahan baku tembaga sangat dipengaruhi oleh fluktuasi nilai dollar. Apabila dollar naik otomatis harga tembaga akan naik. Namun apabila harga turun tidak secara otomatis harga tembaga ikut turun. Pada saat ini harga bahan baku tembaga mengalami kenaikan lebih 100 %. Kondisi harga bahan baku tembaga dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel IV. 26  
Harga Bahan Baku

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Sangat murah	-	-
2.	Murah	-	-
3.	Mahal	12	26,1
4.	Sangat mahal	34	73,9
	Jumlah	46	100

Sumber : Data primer

Dari tabel IV.26 di atas, sebanyak 73,9% pengusaha kerajinan tembaga menyatakan bahwa harga bahan baku tembaga pada saat ini sangat mahal dan 26,1 % menyatakan mahal. Seperti yang diungkapkan Supriyadi, pengusaha kerajinan tembaga "Mutiara Karya", sebagai berikut:

" Harga bahan baku tembaga saat ini sangat mahal. Kenaikannya hampir 150 %. Kondisi ini sangat menyulitkan kami. Biaya produksi melambung tinggi sedangkan harga jualnya terbatas. Ketatnya persaingan harga antara pengrajin, membuat kami tidak bisa menjual dengan harga tinggi. Keuntungan kami sekarang jauh lebih kecil dibandingkan sebelum krisis ekonomi. Apalagi jika harga bahan baku tidak stabil, semakin sulit menentukan harga jual produk."

Pernyataan tersebut diperkuat dengan ungkapan Sarji, pegawai pada Toko bahan baku "Sumber Teknik" di Semarang:

" Bahan baku plat tembaga yang digunakan pengrajin Tumang berasal dari India. Harganya tidak stabil karena mengikuti dollar. Saat ini harga bahan baku tembaga mahal. Plat tembaga ukuran 0,8 mili yang tadinya seharga Rp. 400.000 perlembar, saat ini mencapai Rp. 800.000 perlembar atau sekitar Rp.50.000 perkilo gram. Kalau masalah kualitas sangat bagus." (wawancara, 17 Juni 2005)

Dari segi kualitas bahan baku, pengusaha kerajinan tembaga menyatakan bahwa tembaga impor memiliki kualitas yang bagus. Kualitas bahan baku dapat dilihat dari tabel berikut :

Tabel IV. 27  
Kualitas Bahan Baku

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Sangat bagus	18	39,1
2.	Bagus	28	60,9
3.	Kurang bagus	-	-
4.	Sangat kurang bagus	-	-
	Jumlah	46	100

Sumber : Data primer

Dari tabel IV. 27 di atas, sebanyak 60,9 % pengusaha kerajinan tembaga menyatakan bahwa kualitas bahan baku tembaga bagus dan 39,1 % menyatakan sangat bagus. Sehingga kualitas bahan baku tembaga impor pada saat ini tidak menjadi kendala.

Sistem pembelian bahan baku yang biasa dilakukan pengusaha kerajinan tembaga di Tumang adalah hanya membeli

jika ada pesanan. Hal ini disebabkan, karena mahalny harga bahan baku, keterbatasan modal yang dimiliki dan pola pemasaran yang berdasarkan pesanan. Sistem pembelian bahan baku dapat dilihat dari hasil survey berikut :

Tabel IV. 28  
Sistem Pembelian Bahan Baku

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Belanja secara rutin	5	10,9
2.	Hanya berdasarkan pesanan	37	80,4
3.	Biasanya rutin, tapi kadang berdasarkan pesanan	4	8,7
4.	Lain-lain	-	-
	Jumlah	46	100

Sumber : Data primer

Dari tabel IV. 28 di atas, sebanyak 80,4% pengusaha kerajinan tembaga melakukan pembelian bahan baku hanya berdasarkan pesanan. Sedangkan 10,9 % belanja bahan baku secara rutin. Dan 8,7 % biasanya rutin, tapi kadang berdasarkan pesanan. Kondisi ini diperkuat dengan pernyataan Kusdinaryo, pemilik kerajinan tembaga "Karya Loka", sebagai berikut:

" Kami membeli bahan baku hanya berdasarkan pesanan, karena harganya sangat mahal, sementara modalnya terbatas, dan ordernya belum banyak. Nanti, jika ada pesanan baru membeli bahan baku sesuai kebutuhan/pesanan."

Pernyataan tersebut berbeda dengan Slamet Amik, yang ordernya sudah cukup besar dan memiliki *show room* sendiri:

" Pembelian bahan baku saya lakukan secara rutin, kurang lebih sebulan sekali dengan tujuan untuk efisiensi biaya produksi.

Karena harga bahan baku cenderung naik dan jika sewaktu-waktu dapat order lain, bisa segera dibuat.”

Berdasarkan hasil survey di atas, dapat disimpulkan bahwa kendala yang dihadapi pengusaha kerajinan tembaga di Kab. Boyolali dalam aspek bahan baku adalah harga bahan baku mahal dan tidak stabil karena masih impor, bahan baku belum dapat dibeli/diperoleh dari daerah setempat.

#### **B.4. Teknologi**

Berdasarkan hasil survey dan wawancara mendalam dengan pengusaha kerajinan tembaga di desa Cepogo, Kabupaten Boyolali, teknologi atau peralatan yang digunakan untuk proses produksi, dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu : peralatan tradisional dan peralatan atau mesin-mesin modern.

Peralatan tradisional adalah peralatan yang bersifat sederhana atau tidak digerakan oleh mesin. seperti : pukul atau palu, jantur, suwul, jabung, patar/kikir, gunting plat, kompor gas, solder dan amplas. Sedangkan peralatan atau mesin-mesin modern adalah peralatan yang sudah digerakkan dengan mesin, merupakan peralatan perbengkelan, seperti : compressor, mesin bubut, mesin las, mesin boor, dan lain-lain. Seperti yang diungkapkan Sunarno, pemilik kerajinan tembaga “Puspita”, sebagai berikut:

“ Peralatan yang dibutuhkan dalam usaha ini ada dua, yaitu peralatan yang dibuat sendiri oleh pengrajin sesuai kebutuhan

atau dipesankan ke pande besi, seperti: Suwul (sebagai landasan untuk pemukulan dari besi baja bentuknya panjang), Jantur (untuk menatah yang disambungkan ke suwul ukurannya bervariasi), Jabung (terbuat dari damar selo, bubuk batu bata dan minyak goreng/olie tempat untuk mengukir), Pukul (alat yang berfungsi seperti palu tapi terbuat dari kayu) dan peralatan yang menggunakan mesin atau tenaga listrik, biasanya berupa peralatan/mesin-mesin perbengkelan seperti: Mesin las, patar/kikir, compressor, mesin bubut dan lain-lain.”

Berdasarkan hasil survey, sebagian besar responden telah memiliki peralatan yang memadai untuk memenuhi permintaan pasar. Kemampuan teknologi/peralatan yang dimiliki dapat dilihat dari hasil survey berikut :

Tabel IV. 29

## Kemampuan teknologi/peralatan yang dimiliki

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Sangat memadai	4	8,7
2.	Memadai	31	67,4
3.	Kurang memadai	11	23,9
4.	Sangat kurang memadai	-	-
	Jumlah	46	100

Sumber : Data primer

Berdasarkan tabel IV.29 di atas, sebanyak 67,4 % pengusaha kerajinan tembaga telah memiliki peralatan produksi yang memadai untuk memenuhi permintaan pasar dan 8,7 % sangat memadai. Sedangkan 23,9 % merasa bahwa peralatan yang dimiliki masih kurang memadai untuk memenuhi permintaan pasar. Karena peralatan yang dimiliki jumlahnya terbatas, terutama peralatan perbengkelan seperti : mesin compressor,

mesin las dll. Hal ini seperti yang diungkapkan Mustanir, pemilik kerajinan tembaga "Diamond", sebagai berikut:

" Dalam usaha kerajinan tembaga, peralatan tradisional seperti suwul, jabung, pukul, dan jantur dibuat sendiri oleh pengusaha sesuai kebutuhan. Sedangkan peralatan bengkel seperti: compressor, mesin las, mesin bor, blower dan lain-lain umumnya telah dimiliki pengusaha merupakan peralatan standar dalam proses produksi, yang jumlah dan kondisinya berbeda-beda antara pengusaha. Untuk saat ini, saya masih membutuhkan tambahan satu compressor dan beberapa peralatan lain seperti mesin gerenda, mesin bubut untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi."

Pernyataan Mustanir tersebut sekaligus memperkuat pernyataan Sunarno, pemilik kerajinan tembaga "Puspita" yang sebelumnya, mengenai peralatan yang digunakan dalam industri kerajinan tembaga di Tumang.

Dalam perkembangannya, industri kerajinan tembaga saat ini telah ada peralatan/teknologi baru untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produk, yang merupakan bagian dari alat-alat perbengkelan, seperti: mesin rool, mesin elektroplating, dan mesin oven. Pada teknik pembentukan, mesin rool dapat digunakan untuk menghasilkan produk secara cepat dan standar. Sedangkan mesin elektroplating, dapat digunakan pada tahap *finishing/pewarnaan*. Dengan mesin ini, hasilnya lebih halus, lebih mengkilap dan memiliki pilihan warna yang lebih variatif. Sedangkan mesin oven dapat digunakan pada saat musim hujan, yaitu mempercepat proses pengeringan. Selama ini, proses

pengeringan dilakukan secara alami (dijemur di bawah sinar matahari).

Dengan perkembangan teknologi tersebut, ternyata baru sebagian kecil pengusaha yang telah memanfaatkannya. Hal ini dapat dilihat dari hasil survey sebagai berikut :

Tabel IV. 30  
Penggunaan Tehnologi Baru

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Ya	6	13,0
2.	Tidak	40	87,0
	Jumlah	46	100

Sumber : Data primer

Dari tabel IV. 30 di atas, sebanyak 87,0 % pengusaha kerajinan tembaga belum menggunakan peralatan seperti : mesin roll, mesin elektroplating maupun mesin oven. Karena biaya pengadaan dan biaya operasional mesin-mesin tersebut cukup mahal. Untuk mengoperasikan mesin-mesin tersebut dibutuhkan daya listrik yang tinggi, sementara order yang diterima belum stabil atau relatif kecil. Hanya 13 % pengusaha yang telah menggunakan peralatan tersebut, karena mereka memiliki omzet yang cukup besar, ordernya banyak.

Kondisi tersebut diungkapkan oleh Munaimron, pemilik kerajinan tembaga "Jaya logam", sebagai berikut:

"Teknologi industri kerajinan tembaga hingga saat ini belum mengalami perkembangan baru, karena pada dasarnya produk ini tetap membutuhkan sentuhan/ketrampilan tangan meskipun telah ada mesin-mesin baru. Kerajinan tembaga dari Tumang

terkenal dengan *kentengannya* yang halus. Hal inilah yang tidak bisa digantikan oleh mesin-mesin. Perkembangan teknologi baru seperti mesin roll, mesin oven dan elektroplating belum banyak digunakan oleh pengrajin Tumang karena biaya operasionalnya sangat tinggi, dan harga pengadaannya mahal.”

Pernyataan tersebut diperkuat oleh Kepala Seksi Industri Logam Disperindagkop Kabupaten Boyolali, sebagai berikut:

“ Perkembangan teknologi tepat guna (TTG) dalam industri kerajinan tembaga mengarah pada perkembangan peralatan/mesin-mesin perbengkelan yang dapat untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas produk. Bantuan peralatan yang diharapkan kebanyakan pengrajin adalah mesin-mesin bengkel yang sebenarnya sudah dimiliki, hanya saja kondisinya sudah kurang bagus atau jumlahnya kurang mencukupi untuk memenuhi permintaan pasar, seperti: seperti: mesin kikir/patar, mesin bubut, compressor dan lain-lain. “

Untuk mengoperasikan mesin tersebut, dapat dipelajari dengan cepat tanpa adanya pendidikan atau keahlian khusus. Sehingga setiap pegawai dapat mengoperasikan mesin tersebut, bila telah mempelajarinya. Kemampuan pegawai dalam menggunakan teknologi tersebut dapat dilihat pada hasil survey berikut ini.

Tabel IV. 31

Kemampuan Penggunaan Teknologi Baru

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Sangat memadai	-	-
2.	Memadai	6	100
3.	Kurang memadai	-	-
4.	Sangat kurang memadai	-	-
	Jumlah	6	100

Sumber : Data primer

Dari tabel IV. 31 di atas, semua atau 100 % pengusaha yang telah menggunakan teknologi baru berupa mesin roll, mesin elektroplating, dan mesin oven telah memiliki pegawai yang kemampuannya memadai untuk mengoperasikan mesin-mesin tersebut.

Berdasarkan hasil survey pada aspek teknologi, dapat disimpulkan bahwa : kemampuan teknologi/peralatan yang dimiliki cukup memadai, sehingga tidak ada kendala dalam aspek teknologi. Perkembangan teknologi baru berupa mesin rool, mesin oven dan mesin elektroplating dapat dimanfaatkan secara efektif dan efisien pada kondisi dan situasi tertentu..

### B.5. Permodalan

Permodalan merupakan salah satu faktor produksi yang sangat penting bagi pengusaha kerajinan tembaga. Sebagian besar pengusaha memulai usahanya dengan menggunakan modal sendiri. Kondisi ini dapat dilihat dari hasil survey berikut.

Tabel IV. 32  
Modal Awal

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Modal sendiri	29	63,0
2.	Seluruhnya pinjaman	2	4,3
3.	Modal sendiri & pinjaman	15	32,6
4.	Lain-lain	-	-
	Jumlah	46	100

Sumber : Data primer

Dari tabel IV. 32 di atas, sebanyak 63 % pengusaha kerajinan tembaga dalam memulai usahanya menggunakan modal sendiri. Sedangkan 32,6 % menggunakan modal sendiri dan pinjaman. Dan 4,3 % pengusaha dalam memulai usahanya menggunakan modal awal seluruhnya adalah pinjaman.

Modal usaha tersebut diperlukan untuk pengadaan peralatan produksi serta pembelian bahan baku tembaga dan bahan penolong lainnya. Sedangkan tanah dan bangunan telah dimiliki karena proses produksi dilakukan tidak membutuhkan lokasi khusus. Mereka melakukan usaha tersebut di rumah.

Dalam menjalankan usahanya selama ini, kondisi permodalan telah banyak mengalami peningkatan. Hasil survey mengenai kondisi modal pengusaha kerajinan tembaga pada saat ini dapat dilihat pada tabel IV. 33.

Tabel IV. 33  
Kondisi Modal saat ini

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Sekarang jauh lebih banyak	10	21,7
2.	Meningkat lumayan	31	67,4
3.	Masih tetap	5	10,9
4.	Mengalami penurunan	-	-
	Jumlah	46	100

Sumber : Data diolah

Dari tabel IV. 33 di atas, sebanyak 67,4 % pengusaha kerajinan tembaga mengalami peningkatan modal yang lumayan dibandingkan pada saat memulai usaha (modal awal), bahkan

21,7 % peningkatannya jauh lebih banyak. Dan hanya 10,9 % yang menyatakan modalnya masih tetap.

Selanjutnya, untuk mengetahui sumber modal tambahan yang digunakan oleh pengusaha/pengrajin tembaga di Tumang, Boyolali dapat dilihat dari hasil survey berikut.

Tabel IV. 34  
Sumber modal tambahan

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Keuntungan usaha/tabungan	4	8,7
2.	Pinjaman keluarga/teman	15	32,6
3.	Pinjaman Bank (BPD, BRI)	11	23,9
4.	Lain-lain (BUMN, BMT, LPT Indag)	16	34,8
	Jumlah	46	100

Sumber : Data primer

Dari tabel IV. 34 di atas, sebanyak 34,8,8 % pengusaha kerajinan tembaga menggunakan sumber modal tambahan dari lembaga lainnya seperti BUMN, BMT dan LPT Indag. Dan 23,9 % menggunakan sumber modal dari perbankan. Sedangkan 32,6 % menggunakan pinjaman keluarga/teman dan 8,7 % pengusaha menggunakan modal tambahan dari hasil keuntungan usaha/tabungan. Karena mereka belum memiliki legalitas usaha dan agunan sehingga tidak mampu untuk mengakses modal melalui perbankan/lembaga keuangan maupun pemerintah. Seperti yang diungkapkan Sutanto, pemilik kerajinan tembaga "Somba" berikut ini:

“ Selama ini, saya mendapatkan sumber tambahan modal dari LPT Indag Propinsi Jawa Tengah. Bunganya cukup ringan dan terkadang saya ambil dari BPD Cabang Pembantu di Tumang.”

Selanjutnya, untuk mengetahui perbandingan atau struktur modal pengusaha kerajinan tembaga pada saat ini dapat dilihat dari hasil survey tabel berikut.

Tabel IV. 35  
Struktur modal

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Modal Sendiri 100 % - Pinjaman 0 %	5	10,9
2.	Modal Sendiri 90 % - Pinjaman 10 %	3	4,3
3.	Modal Sendiri 80 % - Pinjaman 20 %	8	21,7
4.	Modal Sendiri 75 % - Pinjaman 25 %	16	32,7
5.	Modal Sendiri 70 % - Pinjaman 30 %	7	13,0
6.	Modal Sendiri 50 % - Pinjaman 50 %	7	17,4
	Jumlah	46	100

Sumber : Data primer

Dari tabel IV. 35 di atas, sebanyak 32,7 % pengusaha kerajinan tembaga pada saat ini menggunakan modal sendiri sebesar 75 % dan modal pinjaman sebesar 25 %. Sedangkan yang menggunakan modal sendiri tanpa modal pinjaman pada saat ini sebanyak 10,9 %. Dan 17,4 % pengusaha memiliki struktur modal yang sama antara modal sendiri dan modal pinjaman atau 50 % - 50 %.

Permodalan merupakan salah satu faktor produksi yang sangat dibutuhkan bagi pengusaha kerajinan tembaga. Karena biaya produksinya tinggi, sistem pembayaran order

menggunakan uang muka pesanan yang jumlahnya antara 20 – 30 % dari total harga pesanan, sedangkan sisanya dibayarkan satu minggu setelah barang diterima. Tetapi ada juga yang diberikan lebih dari satu bulan. Bahkan terkadang pelunasannya menunggu *trader* mendapatkan bayaran dari pihak ketiga. Kondisi ini, tentunya cukup menyulitkan pengusaha kerajinan tembaga apabila modal yang dimilikinya terbatas. Sehingga tambahan kebutuhan modal kerja bagi pengusaha kerajinan tembaga sangat dibutuhkan. Tingkat kebutuhan modal kerja dapat dilihat dari hasil survey berikut.

Tabel IV. 36  
Kebutuhan modal kerja

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Sama sekali tidak	-	-
2.	Pada prinsipnya tidak, kecuali saat-saat tertentu.	-	-
3.	Memerlukan tetapi tidak mutlak	6	13
4.	Sangat membutuhkan	40	87,0
	Jumlah	46	100

Sumber : Data Primer.

Dari tabel IV. 36 di atas, sebanyak 87,0 % pengusaha kerajinan tembaga menyatakan sangat membutuhkan tambahan modal kerja untuk menjalankan usaha dan hanya 13 % yang membutuhkan tambahan modal tetapi tidak mutlak, karena order yang dimiliki relatif kecil. Sehingga akan membutuhkan tambahan modal kerja jika mereka mendapatkan order baru dan banyak.

Kondisi tersebut diperkuat dengan pernyataan Slamet Hanafi, pemilik kerajinan tembaga "Candi Logam", sebagai berikut:

" Modal kerja sangat dibutuhkan sekali untuk kelancaran dan pengembangan usaha ini. Karena biaya produksinya tinggi. Jika order banyak pasti membutuhkan tambahan modal karena hanya menerima uang muka pesanan antara 20-30 %. Jika modalnya terbatas tentunya akan sulit untuk memenuhi pesanan tersebut."

Senada dengan pernyataan tersebut, Muhroji, pemilik kerajinan tembaga "Setia Budi", menyatakan bahwa:

" Tambahan modal kerja sangat dibutuhkan sekali dalam usaha ini. Bisa dibayangkan bahwa usaha ini merupakan usaha kecil tetapi besar. Karena untuk membuat satu produk dibutuhkan biaya produksi yang tinggi. Karena bahan bakunya sudah mahal. Sehingga tambahan modal kerja sangat dibutuhkan baik untuk memenuhi pesanan maupun mengembangkan usaha."

Kondisi tersebut, berbeda dengan tambahan modal untuk investasi. Pada umumnya, peralatan yang dimiliki pengusaha kerajinan tembaga sudah memadai. Sehingga tambahan modal untuk investasi terutama mesin-mesin bengkel seperti compressor, mesin bubut, mesin gerenda yang dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas produk masih diperlukan namun tidak mutlak. Hanya sebagian kecil pengusaha yang sangat membutuhkan tambahan modal investasi. Hal ini dapat dilihat dari tabel IV. 37 berikut:

Tabel IV. 37  
Kebutuhan Modal Investasi

No	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Sama sekali tidak	-	-
2.	Pada prinsipnya tidak, kecuali saat-saat tertentu.	32,6	32,6
3.	Memerlukan tetapi tidak mutlak	50,0	50,0
4.	Sangat membutuhkan	17,4	17,4
	Jumlah	46	100

Sumber : Data primer

Dari tabel IV. 37 di atas, sebanyak 50,0 % pengusaha kerajinan tembaga memerlukan tambahan modal investasi akan tetapi tidak mutlak. Sedangkan, 32,6 % menyatakan pada prinsipnya tidak membutuhkan tambahan modal investasi, kecuali saat-saat tertentu, yaitu pada saat mendapatkan order banyak dengan waktu penyelesaian yang bersamaan/mepet. Dan 17,4 % pengusaha kerajinan tembaga yang sangat membutuhkan tambahan modal investasi untuk mengganti maupun menambah peralatan yang kurang memadai.

Berdasarkan hasil survey pada aspek permodalan, kendala yang dihadapi pengusaha kerajinan tembaga adalah keterbatasan modal kerja yang dimiliki sehingga sulit untuk mengembangkan usahanya. Selain itu, belum semua pengusaha memiliki legalitas usaha dan agunan sehingga mereka kesulitan untuk mengakses modal dari perbankan/lembaga keuangan lainnya.

Selanjutnya untuk memudahkan dalam mengetahui kendala-kendala yang dihadapi pengusaha kerajinan tembaga di Kab. Boyolali dilihat dari aspek Sumber Daya Manusia, Pemasaran, Bahan Baku, Tehnologi dan Permodalan pada saat ini dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel IV. 38  
Kendala-kendala yang dihadapi pengusaha kerajinan tembaga di Kab. Boyolali

No	Aspek	Kendala
1	2	3
1.	Sumber Daya Manusia/SDM.	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Sulitnya mendapatkan tenaga ahli bentuk/kenteng yang ada di desa Tumang dan sekitarnya.</li> <li>b. Rendahnya produktivitas (disiplin kerja) pegawai yang dimiliki karena faktor budaya atau adat istiadat yang kurang mendukung.</li> </ul>
2.	Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Sulitnya mendapatkan peluang pasar yang baru.</li> <li>b. Tidak memiliki show room sendiri.</li> <li>c. Tingkat inovasi atau penciptaan desain baru masih rendah.</li> <li>d. Belum memiliki merk dagang.</li> </ul>
3.	Bahan Baku	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Bahan baku masih impor</li> <li>b. Harga bahan baku mahal dan tidak stabil.</li> <li>d. Belum dapat dipenuhi dari daerah setempat, karena harus membeli dari luar kab/kota dan luar propinsi.</li> </ul>
4.	Teknologi	<p>Pada umumnya tidak ada kendala dalam aspek teknologi, karena kemampuan teknologi yang dimiliki cukup memadai. Perkembangan teknologi baru seperti mesin rool, mesin oven dan mesin elektro plating, hanya dapat digunakan secara efektif dan efisien pada kondisi dan saat-saat tertentu.</p>
5.	Permodalan	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Modal kerja yang dimiliki terbatas, sehingga sulit untuk mengembangkan usahanya.</li> <li>b. Belum semua pengusaha memiliki legalitas usaha dan agunan, sehingga sulit untuk mendapatkan modal dari perbankan/lembaga keuangan lainnya.</li> </ul>

## **C. Pemberdayaan Industri Kerajinan Tembaga di Kabupaten Boyolali**

### **C.1. Pemberdayaan yang telah dilakukan**

Dalam rencana strategis daerah Kabupaten Boyolali tahun 2001-2005 sektor industri merupakan salah satu sektor yang mendapatkan perhatian dari Pemerintah daerah. Sektor ini mampu memberikan kontribusi terhadap pembentukan Pendapatan Domestik Regional Bruto (PDRB) setelah sektor pertanian dan sektor perdagangan. Arah kebijakan pembangunan industri di Kabupaten Boyolali dimaksudkan untuk menjamin terselenggaranya kegiatan industri dalam memproduksi dan meningkatkan perekonomian masyarakat. Untuk itu, kebijakan yang ditempuh antara lain : 1). Peningkatan daya saing produk, 2). Pengembangan industri kecil menengah, 3). Pengembangan penyediaan sarana dan prasarana industri, 4). Peningkatan kemampuan Sumber Daya Manusia industri, 5). Peningkatan pemasaran produk unggulan, andalan dan potensial daerah.

Program dan kegiatan prioritas pembangunan industri di Kabupaten Boyolali selama tahun 2001-2005 adalah :

1. Pengembangan teknologi industri, meliputi : pelatihan teknis penerapan teknologi, magang teknologi, dan bantuan teknologi tepat guna (mesin dan peralatan).
2. Pengembangan Industri Kecil dan Menengah, meliputi : pelatihan teknis produksi (termasuk kualitas produk), pelatihan

peningkatan desain/finishing, bimbingan teknis penerapan ISO dan SNI, magang desain dan finishing, pelatihan pengembangan manajemen usaha, memfasilitasi pengembangan kemitraan, memfasilitasi kegiatan promosi hasil industri, bantuan pinjaman lunak dana bergulir, bimbingan teknis akses permodalan.

3. Peningkatan ekspor non migas, meliputi : pemantauan kegiatan ekspor/impor, memfasilitasi kegiatan pameran tingkat internasional, pelayanan informasi pasar luar negeri.
4. Pengembangan sarana dan prasarana industri, meliputi : peningkatan pelayanan perijinan, fasilitasi pelayanan HKI, penyediaan informasi industri.

Program-program tersebut dilaksanakan sebagai upaya untuk memberdayakan usaha industri kecil dan menengah yang ada di Kabupaten Boyolali tanpa membedakan jenis usaha dan produk yang dihasilkan. Mengingat Boyolali memiliki potensi industri kecil yang cukup besar dan tersebar di berbagai sentra industri yang potensial untuk dikembangkan. Salah satunya adalah sentra industri kerajinan tembaga di desa Tumang, kecamatan Cepogo, kabupaten Boyolali.

Upaya Pemerintah daerah untuk memberdayakan industri kerajinan tembaga tersebut, sudah cukup lama dilakukan.

Sebagaimana diungkapkan oleh Kepala Seksi Industri Logam Disperindagkop Kabupaten Boyolali sebagai berikut:

“ Sebenarnya, perhatian pemerintah terhadap industri kecil di Kabupaten Boyolali sudah cukup lama dilakukan. Sebelum otonomi daerah, pembinaan industri kecil dilakukan oleh Cabang Dinas Perindustrian Kabupaten Boyolali, termasuk pada industri kerajinan tembaga di Cepogo. Upaya pemberdayaan yang telah dilakukan, antara lain memberikan pelatihan, magang dan bantuan peralatan untuk meningkatkan ketrampilan dan produktivitas usaha, mengikut sertakan dalam pameran, memberikan bantuan modal dengan bunga lunak dan pada tahun 1990 bekerjasama dengan PT. Telkom mengembangkan sarana telekomunikasi di lokasi usaha.” (wawancara, 14 Juni 2005)

Pernyataan tersebut, didukung dengan pernyataan Sutanto, salah satu pengusaha kerajinan tembaga “Somba” yang pernah mendapatkan pelatihan :

“ Pada waktu itu, tenaga penyuluh lapangan (TPL) dari Cabang Dinas Perindustrian Kabupaten Boyolali mengumpulkan beberapa pengrajin Tumang dan menawarkan fasilitasi pelatihan seni ukir tembaga. Waktu itu dikatakan, jika kami hanya membuat peralatan dapur dari tembaga, usaha kami tidak akan bertahan lama karena kalah bersaing dengan peralatan dapur dari bahan baku lain. Pelatihan dilakukan di desa Tumang dengan instruktur dari Institut Sekolah Seni Yogyakarta” (wawancara, 6 Juni 2005).

Pemberdayaan tersebut memberikan dampak yang positif bagi perkembangan usaha pengrajin tembaga di Tumang. Pada awalnya, pengusaha kerajinan tembaga hanya memproduksi peralatan dapur seperti dandang, ceret, kenceng dan lain-lain. Setelah mendapatkan pelatihan tersebut, mereka melakukan diversifikasi produk dengan membuat perlengkapan dan

aksesoris perumahan seperti : vas bunga, guci, lampu duduk, lampu gantung, kaligrafi, hiasan dinding, souvenir dan lain-lain.

Bagi masyarakat Tumang, ketrampilan membuat kerajinan tembaga bersifat turun temurun. Tenaga kerja berasal dari desa Tumang dan desa-desa sekitarnya. Karena untuk membuat kerajinan tembaga lebih dibutuhkan ketrampilan atau bakat seni daripada tingkat pendidikan. Sehingga, pengusaha lebih menyukai merekrut tenaga kerja dari daerah setempat, dengan alasan lebih mudah dan lebih cepat mengajari atau melatih mereka bila dibandingkan dengan tenaga kerja dari luar daerah.

Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa, ketersediaan tenaga kerja terampil khususnya tenaga ahli bentuk/kenteng semakin terbatas. Sebagai dampak dari peningkatan ekonomi dan sosial masyarakat Tumang, yaitu meningkatnya kesadaran akan pentingnya pendidikan di kalangan generasi muda Tumang. Selain itu, karena mereka lebih menyukai belajar seni ukir daripada seni bentuk. Belajar seni ukir tidak membutuhkan waktu yang lama, tetapi bisa digunakan untuk memperoleh penghasilan. Sedangkan belajar seni bentuk membutuhkan waktu sampai bertahun-tahun dan membutuhkan latihan secara terus menerus.

Dalam aspek teknologi, upaya pemberdayaan yang telah dilakukan pemerintah adalah dengan memberikan bantuan peralatan teknologi industri kepada pengusaha kerajinan

tembaga, berupa peralatan /mesin-mesin perbengkelan seperti, mesin bor duduk, mesin bor tangan, mesin gerinda, mesin poles rekayasa, blower dan lain-lain secara kelompok, dengan sistem bergulir (*Revolving*). Akan tetapi, pada kenyataannya bantuan peralatan tersebut tidak dimanfaatkan untuk kepentingan kelompok, tetapi untuk kepentingan individu.

Penelitian ini menunjukkan bahwa, pada saat ini pengusaha kerajinan tembaga belum memiliki wadah atau organisasi atau kelompok usaha yang dapat meningkatkan dan melindungi kegiatan usaha mereka. Tidak berjalannya kelompok usaha tersebut, selain karena pembentukannya bersifat proyek juga karena keberadaan sebuah kelompok usaha belum menjadi sebuah kebutuhan bagi mereka. Selama ini, mereka terbiasa berusaha secara sendiri-sendiri. Sementara itu, Pemerintah membentuk kelompok usaha hanya untuk memperlancar kegiatan atau program-program yang akan dilaksanakan. Dampingan lebih lanjut atau monitoring terhadap perkembangan kelompok tidak dilakukan karena keterbatasan sumber dana dan sumber daya manusia yang dimiliki. Keberadaan kelompok usaha bersama atau organisasi usaha yang ada dalam industri kerajinan tembaga pada saat ini, dapat dilihat dari hasil survey berikut.

Tabel IV. 39  
Keberadaan Organisasi/Kelompok Usaha

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Ada	-	-
2.	Tidak	46	100
	Jumlah	46	100

Sumber : Data primer

Berdasarkan tabel IV.39 di atas, semua atau 100 % responden menyatakan tidak ada organisasi atau kelompok usaha yang mewadahi kegiatan usaha kerajinan tembaga pada saat ini. Seperti yang diungkapkan Supriyadi, pemilik kerajinan tembaga "Mutiara Karya", sebagai berikut:

" Kami terbiasa berusaha secara individu, sehingga tidak memiliki kelompok usaha bersama. Kelompok usaha dibentuk biasanya untuk mendapatkan bantuan dari Pemerintah, karena bantuan yang diberikan harus bersifat kelompok. Setelah bantuan turun, biasanya kelompok bubar, tidak ada pertemuan-pertemuan lanjutan. Apalagi Pemerintah ndak ada tindak lanjutnya terhadap perkembangan kelompok tersebut".

Kondisi tersebut diungkapkan juga oleh Drs. Jamal Zayid, MSi, Ketua komisi II DPRD Kabupaten Boyolali setelah melakukan reses tahap pertama, sebagai berikut:

" Selama pembentukan kelompok usaha bersama bersifat proyek, maka kelompok tersebut tidak akan efektif. Biasanya kelompok akan bubar setelah proyek selesai. Pada umumnya, industri kecil memiliki tingkat kesadaran yang relatif rendah terhadap organisasi atau kelompok usaha bersama. Mereka cenderung akan meninggalkan kelompoknya apabila mendapatkan keuntungan. Kebutuhan akan pentingnya sebuah kelompok usaha bersama untuk memperkuat jaringan dan memecahkan masalah-masalah yang dihadapi secara bersama-sama masih rendah, dibutuhkan pembelajaran kelompok yang berkelanjutan." (wawancara, 14 Juni 2005)

Pernyataan tersebut diakui oleh Kepala Seksi Industri Logam Disperindagkop Kabupaten Boyolali, sebagai berikut:

“ Sebenarnya, kegiatan monitoring dan evaluasi program sangat penting guna mengetahui tingkat keberhasilan program, termasuk untuk memantau perkembangan kelompok usaha yang telah menerima bantuan. Namun, program-program yang ada selama ini tidak diikuti dengan program monitoring atau evaluasi, karena tidak adanya anggaran sehingga kami tidak dapat melakukan dampingan berkelanjutan. Biaya operasional perjalanan dinas sangat terbatas, tidak seimbang dengan jumlah industri kecil yang harus dibina. Pembinaan industri kecil berada pada sub dinas industri yang memiliki 16 personil. Sementara, jumlah industri kecil di Kabupaten Boyolali sebanyak 9.392 unit usaha.”(wawancara, 14 Juni 2005)

Dalam aspek pemasaran, pemberdayaan yang dilakukan pemerintah dirasakan oleh pengusaha kerajinan tembaga masih belum optimal. Untuk mengakses peluang/informasi pasar yang ada bukanlah hal yang mudah, apalagi sebagian besar pengusaha tidak memiliki show room sendiri. Pengusaha kerajinan tembaga memasarkan atau menawarkan produknya pada pemilik show room di kota-kota besar seperti : Yogyakarta, Bali, Jakarta, Surabaya, Solo dan kota-kota besar lainnya. Mereka berupaya memberdayakan dirinya untuk mendapatkan pasar. Kesulitan untuk mengakses pasar hingga saat ini masih sulit meskipun pemerintah sudah memberikan fasilitasi pameran dan promosi produk. Tingkat kemudahan akses pasar dapat dilihat di bawah ini

Tabel IV. 40  
Kemudahan akses pasar

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Sangat mudah	3	6,5
2.	Mudah	6	13
3.	Kurang mudah	18	39,2
4.	Sangat kurang mudah	19	41,3
	Jumlah	46	100

Sumber : Data primer

Berdasarkan tabel IV.40 di atas, sebanyak 41,3 % pengusaha kerajinan tembaga merasa sangat kurang mudah untuk mendapatkan akses atau informasi pasar. Dan 39,2 % menyatakan kurang mudah. Sedangkan 13 % menyatakan mudah dan 6,5 % sangat mudah untuk memperoleh informasi pasar. Seperti yang diungkapkan Istamar, pemilik kerajinan tembaga "Stupa", berikut ini:

" Memasarkan produk kerajinan seperti ini tidaklah mudah. Selama ini kami berusaha memasarkan dan mencari konsumen sendiri. Kurangnya informasi pasar yang bisa didapat menjadi masalah kami untuk bisa meningkatkan omzet penjualan. Kami tidak tahu dimana bisa mendapatkan pasar baru. *Trader* yang dulu memberi order, sekarang ada yang sudah tidak order lagi."

Pemberdayaan pemerintah terhadap akses pemasaran terutama pameran ternyata belum dapat dinikmati oleh sebagian besar pengusaha kerajinan tembaga. Padahal, pameran dan promosi merupakan media yang cukup efektif untuk memasarkan produk. Karena produk tersebut bukan merupakan barang kebutuhan sehari-hari, memiliki harga jual yang tinggi dan berada pada lokasi usaha yang relatif jauh dari pusat kota. Selama ini, pameran hanya bisa diakses oleh pengusaha kerajinan tembaga

yang sudah cukup besar. Kurang meratanya fasilitas pameran dapat dilihat dari hasil survey berikut ini.

Tabel IV. 41  
Keikutsertaan dalam Pameran

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Pernah	17	37
2.	Tidak pernah	29	63
	Jumlah	46	100

Sumber : Data primer

Dari tabel IV. 41 di atas, sebanyak 63 % pengusaha kerajinan tembaga belum pernah mendapatkan fasilitas pameran dari Pemerintah. Sedangkan 37 % pengusaha telah mendapatkan fasilitas pameran. Seperti yang diungkapkan oleh Kusdinaryo, pemilik kerajinan tembaga "Karya Loka", sebagai berikut:

" Sampai saat ini, saya belum pernah dapat tawaran ikut pameran. Padahal produk seperti ini perlu promosi dan pameran. Ikut pameran dengan biaya sendiri bagi kami sangat berat karena keterbatasan modal. Pengusaha lain bisa berangkat kenapa kami tidak."

Hal senada diungkapkan juga oleh Mustanir, pemilik kerajinan tembaga "Diamond", sebagai berikut :

" Selama ini kami belum pernah ikut pameran. Karena biayanya sangat tinggi. Sementara modal yang dimiliki terbatas. Padahal saya juga berharap bisa memasarkan produk melalui pameran. Tidak hanya pengusaha itu-itu saja. Bagaimana upaya pemerintah untuk pemeratakan program pameran agar pengusaha kecil seperti kami juga bisa ikut."

Belum meratanya kesempatan untuk mendapatkan akses pasar dan promosi bagi pengusaha kerajinan tembaga tersebut

diakui juga oleh Pemerintah, sebagaimana diungkapkan oleh Kepala Seksi Industri Logam Disperindagkop Kabupaten Boyolali

“ Fasilitasi pameran bagi industri kecil memang belum optimal, karena keterbatasan anggaran yang dimiliki pemerintah. Sementara jumlah industri kecil yang ada di Kab. Boyolali cukup banyak, tidak hanya kerajinan tembaga. Sehingga untuk mengikut sertakan mereka dalam pameran diperlukan kriteria-kriteria tertentu. Diantaranya, pengusaha yang bersedia *sharing* anggaran. Bagi pengusaha yang relatif kecil biasanya keberatan jika harus *sharing* anggaran, karena keterbatasan modal. Tapi, kami memberi kesempatan untuk menitipkan produknya melalui pameran”. (wawancara, 14 Juni 2005).

Dalam renstra 2001-2005, Pemerintah Daerah memberikan fasilitasi perijinan dan pelayanan HKI (Hak atas Kekayaan Intelektual) kepada semua jenis usaha kecil dan kerajinan di Kabupaten Boyolali melalui program subsidi biaya pengurusan ijin usaha industri dan merk dagang. Namun, banyaknya jumlah industri kecil yang ada di Kabupaten Boyolali tidak sebanding dengan anggaran yang tersedia. Tingkat kepemilikan legalitas usaha pada pengusaha kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali dapat dilihat dari hasil survey berikut:

Tabel IV. 42  
Legalitas usaha yang dimiliki

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Sudah	27	58,7
2.	Belum	19	41,3
	Jumlah	46	100

Sumber : Data primer

Berdasarkan tabel IV.42 di atas, sebanyak 58,7 % pengusaha kerajinan tembaga telah memiliki legalitas usaha.

Sedangkan 41,3 % pengusaha menyatakan belum memiliki legalitas usaha.

Dalam aspek permodalan, Pemerintah Kabupaten Boyolali telah menyalurkan program dana bergulir kepada pengusaha industri kecil dan menengah di Kabupaten Boyolali, termasuk pengusaha kerajinan tembaga. Bantuan tersebut diberikan secara individu dengan tingkat suku bunga lebih ringan dibandingkan perbankan/lembaga keuangan lainnya. Namun, persyaratan yang diberikan sama dengan perbankan yaitu memiliki legalitas usaha, lulus survey kelayakan dan memiliki agunan. Bagi, pengusaha kerajinan tembaga yang belum memiliki ijin usaha dan agunan secara otomatis tidak dapat mengakses program tersebut

Aspek permodalan merupakan faktor produksi yang sangat dibutuhkan dalam pengembangan usaha kerajinan tembaga. Sedangkan untuk mengetahui tingkat kemudahan akses permodalan bagi pengusaha/pengrajin tembaga di Tumang, dapat dilihat pada tabel di bawah ini

Tabel IV. 43  
Akses Permodalan

No.	Uraian	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Sangat mudah	11	23,9
2.	Mudah	16	34,8
3.	Kurang mudah	9	19,6
4.	Sangat kurang mudah	10	21,7
	Jumlah	46	100

Sumber : Data primer

Dari tabel IV. 43 di atas, 34,8 % pengusaha kerajinan tembaga sudah dapat mengakses modal secara mudah bahkan 23,9 % menyatakan sangat mudah untuk mendapatkan pinjaman baik dari pemerintah, BUMN maupun lembaga perbankan. Sementara itu, 19,6 % pengusaha menyatakan tidak mudah dan 21,7 % menyatakan sangat kurang mudah untuk mengakses modal baik yang diberikan Pemerintah maupun lembaga perbankan. Karena berbagai alasan diantaranya adalah belum memiliki legalitas usaha, tidak mempunyai agunan, dan tingkat suku bunga yang tinggi. Meskipun tidak dapat mengakses modal dengan mudah dari Pemerintah maupun lembaga keuangan lainnya. Mereka tetap berupaya memberdayakan dirinya melalui pinjaman keluarga atau famili dan dari keuntungan usaha/tabungan. Seperti yang diungkapkan Nuryanto, salah satu pengusaha kerajinan tembaga yang belum memiliki ijin usaha, sebagai berikut:

“ Sudah banyak akses kredit yang diberikan pemerintah dan Bank, tapi bagi kami sama saja. Karena belum memiliki ijin usaha dan agunan tetap saja belum bisa mendapatkan bantuan kredit tersebut. Dari BMT Tumang bisa mendapatkan kredit tanpa agunan tapi nilainya maksimal hanya Rp. 500.000. Nilai tersebut terlalu kecil untuk usaha kami. Untuk membeli sebuah plat tembaga saja belum mencukupi. “

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa pemberdayaan usaha kecil dan menengah di Kabupaten Boyolali pada aspek permodalan, tidak hanya dilakukan oleh pemerintah tetapi juga

lembaga keuangan lainnya. Salah satu lembaga keuangan yang ikut memberdayakan usaha kecil dan menengah adalah KSU Baitul Mal Takwil (BMT) Tumang. Seperti yang diungkapkan Adip Juhairi Kepala BMT Tumang :

“ Untuk membantu usaha kecil dan menengah di Kab. Boyolali khususnya di kec. Cepogo, BMT Tumang menyediakan anggaran sebesar Rp. 1,3 milyar. Prosedur dan persyaratan untuk mendapatkan modal hampir sama dengan perbankan, memiliki legalitas usaha, agunan, dan ada survey kelayakan. Hanya badan hukumnya berbentuk koperasi, sehingga mereka yang mau pinjam harus menjadi anggota, jangka waktu kredit bisa mingguan, bulanan atau tahunan dan tidak menggunakan sistem bunga tetapi bagi hasil 30 : 70 dan prosesnya lebih cepat. Pengusaha kecil yang tidak memiliki agunan masih dapat mengakses, tapi dengan maksimal pinjaman Rp. 500.000,- Pengrajin tembaga yang memiliki legalitas usaha dan agunan sudah mengakses modal dari kami, dengan nilai kredit antara Rp. 3.000.000-Rp.5.000.000, dengan jangka waktu kredit mingguan dan bulanan. (Wawancara, 8 Juni 2005).

Sementara itu, perhatian Pemerintah terhadap bahan baku tembaga dirasakan oleh pengusaha/pengrajin masih sangat kurang. Selama ini, mereka berupaya mendapatkan bahan baku dengan segala kemampuan yang dimiliki. Hingga saat ini, bahan baku belum dapat dipenuhi dari dalam negeri. Padahal Indonesia adalah negara yang kaya dengan bijih tembaga, namun plat tembaga yang dibutuhkan pengusaha kerajinan tembaga belum tersedia di dalam negeri. Bahan baku masih impor dari negara lain seperti India, Jepang dan Korea sehingga rentan terhadap perubahan nilai dollar dan situasi keamanan.

Ketergantungan terhadap bahan baku impor kiranya perlu dicarikan solusi tersendiri yang bersifat komprehensif, berskala nasional agar kelangsungan usaha industri kerajinan tembaga terjamin. Apalagi, Pemerintah daerah telah menjadikan kerajinan tembaga sebagai salah satu ikon atau produk unggulan daerah.

## **C.2. Pentahapan Pemberdayaan Industri Kerajinan Tembaga**

### **a. Tahap Inisial**

Secara harfiah, proses pemberdayaan pada tahap ini adalah berasal dari pemerintah, oleh pemerintah dan diperuntukkan bagi rakyat. Pada tahap ini rakyat bersifat pasif, menerima apa adanya, melaksanakan apa adanya yang direncanakan oleh pemerintah dan ketergantungan terhadap pemerintah sangat tinggi.

Industri kerajinan tembaga di Tumang, kabupaten Boyolali sudah ada sejak dahulu. Seperti yang diceritakan H. Sunarno, salah satu pengusaha kerajinan tembaga yang telah menekuni usaha ini sejak tahun 1978. Konon, pada masa kerajaan Mataram, seorang keturunan kerajaan ini, yaitu Pangeran Jolang berkeinginan menetap di daerah Tumang. Pada masa itu, daerah Tumang masih berupa hutan lebat. Pangeran Jolang (Rogosasi) dan pembantunya kemudian membuka lahan dan mendirikan permukiman. Sejak itu segala kebutuhan sang pangeran seperti peralatan

makan dan rumah tangga lainnya disediakan oleh sejumlah empu (pande besi) yang mengabdikan kepadanya. Seluruh peralatan makan dan rumah tangga sang pangeran terbuat dari logam tembaga. Setelah pangeran Jolang meninggal, sejumlah empu (pande besi) tetap tinggal di daerah Tumang. Empu-empu inilah yang di kemudian hari melahirkan generasi penerus pembuat peralatan makan dan rumah tangga dari tembaga. Hingga saat ini nyaris setiap penduduk desa Tumang berprofesi sebagai pengrajin tembaga.

Melihat latar belakang timbulnya industri kerajinan tembaga tersebut, maka bisa dikatakan pengusaha kerajinan tembaga tidak mengalami tahap inisiatif. Karena dalam menjalankan usaha bersifat turun temurun. Tumbuhnya usaha tersebut tidak ada campur tangan pemerintah. Mereka memulai usaha tersebut karena bakat/ketrampilan yang dimiliki dan lingkungan yang sangat mendukung.

### **C.2.2. Tahap Partisipatoris**

Proses pemberdayaan pada tahap partisipatoris, pada dasarnya berasal dari pemerintah bersama rakyat, oleh pemerintah bersama rakyat dan diperuntukan bagi rakyat. Pada tahap ini pemerintah telah melibatkan rakyat secara aktif untuk menuju kepada kemandirian. Hal ini terlihat dari

telah dilibatkannya pengusaha kerajinan tembaga untuk ikut serta memecahkan kendala yang dihadapinya.

Adanya persaingan produk peralatan dapur dari bahan baku aluminium dan stainless steel, mendorong pengusaha kerajinan tembaga melakukan inovasi produk dengan mempelajari seni ukir tembaga. Pada tahap ini, sangat terasa sekali peran yang dilakukan oleh pemerintah melalui pelatihan untuk meningkatkan ketrampilan seni ukir dan bantuan teknologi kepada pengusaha kerajinan tembaga.

Pada awalnya, pengusaha kerajinan tembaga di Tumang, menjalankan usahanya dengan memproduksi peralatan rumah tangga dari bahan baku tembaga, seperti : dandang, kencing, teko air, kencing dan lain-lain. Usaha tersebut bersifat turun temurun. Ketrampilan yang dimiliki merupakan bakat/warisan dari nenek moyang. Sehingga, sebagian besar masyarakat di desa Tumang berprofesi sebagai pengrajin tembaga.

Dengan perkembangan jaman, peralatan rumah tangga dari bahan baku tembaga tidak mampu bersaing dengan bahan baku lain seperti aluminium dan stainless steel. Mereka mencoba melakukan perbaikan ekonomi dengan belajar seni ukir. Pemerintah daerah Kabupaten

Boyolali melalui Cabang Dinas Perindustrian Kab. Boyolali memberikan pelatihan desain dan ketrampilan seni ukir kepada para pengusaha/pengrajin Tumang, termasuk mengundang Sapto Hudoyo, seniman dari Yogyakarta ke desa Cepogo, kecamatan Cepogo Kabupaten Boyolali. Seperti yang diungkapkan Supri Haryanto, Pengusaha kerajinan tembaga "Muda Tama" sebagai berikut:

" Untuk meningkatkan ketrampilan pengrajin tembaga, Cabang Dinas Perindustrian Kab. Boyolali mendatangkan Sapto Hudoyo, seniman dari Yogyakarta selama 2 hari ke Tumang, Cepogo. Bagi saya hal itu sangat membanggakan. Apalagi setelah itu saya bisa ngenger ke galery beliau selama 3 tahun ".

Pengusaha kerajinan tembaga yang mendapatkan fasilitasi tersebut, kemudian melakukan diversifikasi produk dengan membuat perlengkapan dan assesoris perumahan seperti: vas bunga, guci, kaligrafi, tempat tissue, lampu duduk dan souvenir lainnya. Produk-produk tersebut ternyata banyak disukai konsumen. Sehingga, pengusaha/pengrajin tembaga di Tumang beralih dari memproduksi kerajinan tradisional (peralatan dapur) menjadi kerajinan ukir tembaga.

Selain itu, Pemerintah juga berupaya mempromosikan produk kerajinan tembaga melalui pameran dan memberikan bantuan permodalan dengan sistem dana bergulir, serta pengembangan sarana dan prasarana ke lokasi usaha atau

ke desa Tumang seperti : sarana telekomunikasi dan perbaikan jalan.

### **C.2.3. Tahap Emansipatoris**

Pada tahap ini, proses pemberdayaan datangnyaa dari rakyat, oleh rakyat dan untuk rakyat dan didukung sepenuhnya oleh pemerintah bersama rakyat. Tahap ini merupakan kondisi puncak yang dialami oleh masyarakat. Mereka telah berdaya dan mereka mempunyai autonomous energises yang telah berkembang dalam diri mereka.

Pada tahap ini masyarakat telah memulai usaha yang diinginkannya, sesuai dengan kemampuan dan ketrampilannya. Maka setelah itu pemerintah bersama dengan masyarakat ikut membantu baik dari segi permodalan, bantuan secara teknis maupun administratif. Usaha ini mendapat dukungan penuh dari pemerintah daerah.

Kondisi pengusaha kerajinan tembaga di Kab. Boyolali mengalami tahap emansipatoris pada masa sebelum krisis ekonomi melanda bangsa Indonesia, sekitar tahun 1990an keatas. Pada tahun-tahun tersebut, boleh dikatakan mereka sudah sangat berdaya secara ekonomi. Keuntungan yang mereka peroleh dari hasil kerajinan tembaga sangat mendukung peningkatan pendapatan

ekonomi mereka. Seperti yang diungkapkan Sutanto, pengusaha kerajinan tembaga "Somba" sebagai berikut :

" Sebelum krisis ekonomi, sekitar tahun 1990an keatas. Order produk tembaga cukup banyak, bahkan mampu meningkatkan perekonomian masyarakat Tumang. Waktu itu, saya bisa mempekerjakan sampai 40 orang tenaga tetap. Tetapi, saat terjadi krisis ekonomi tahun 1997/1998, usaha ini sangat merasakan dampaknya. Harga bahan baku melambung tinggi, daya beli masyarakat menurun. Order sangat jauh berkurang. Saya terpaksa mengurangi jumlah tenaga kerja tetap hingga 50 % lebih. (Wawancara, 7 Juni 2005).

Pada masa sebelum krisis ekonomi, sekitar tahun 1990an keatas, boleh dikatakan pengusaha kerajinan tembaga berada pada posisi atau tahap emansipatoris secara ekonomi, karena mereka telah mempunyai *autonomous energies* dalam melakukan usaha agar lebih berhasil. Hal ini setidaknya terlihat dari keseriusan dan tingginya semangat, serta kreativitas yang mereka lakukan untuk meningkatkan perekonomian.

Penelitian ini menunjukkan bahwa posisi pengusaha industri kerajinan tembaga jika dilihat dari awal keberadaan usahanya, pada saat sebelum krisis ekonomi 1997/1998 atau sekitar tahun 1993-1996 berada pada tahap emansipatoris. Alasannya, karena usaha ini menjadi pilihannya, datangnya dari ide mereka, dikerjakan dan diusahakan oleh mereka, dan keuntungan maupun kerugian

diperuntukan bagi mereka dan usaha ini didukung sepenuhnya oleh pemerintah bersama rakyat.

Akan tetapi, saat terjadi krisis ekonomi tahun 1997/1998 dan peristiwa bom bali tahun 2003, usaha mereka mengalami siklus kemunduran. Sehingga mereka kembali berada pada tahap partisipatoris dalam proses pemberdayaan. Jadi, pada hakekatnya, untuk mengembalikan posisi mereka ke dalam tahap emansipatoris diperlukan adanya dukungan dari semua pihak baik pemerintah, lembaga perbankan, swasta dan masyarakat.

### **C.3. Model atau Bentuk Pemberdayaan yang sesuai bagi Pengusaha Kerajinan Tembaga di Kabupaten Boyolali**

#### **C.3.1. Model pemberdayaan**

Menurut Friedmann (1992), pemberdayaan dapat dilakukan melalui dua pendekatan/model, yaitu :

1. Pemberdayaan individu, merupakan pemberdayaan keluarga dan setiap anggota keluarga. Asumsinya, apabila setiap anggota keluarga dibangkitkan keberdayaannya, maka unit-unit keluarga berdaya ini akan membangun suatu jaringan keberdayaan yang lebih luas lagi. Jaringan yang luas ini akan membentuk keberdayaan sosial. Keluarga di sini didudukkan sebagai *produsen sekaligus customer*.
2. Pemberdayaan kelompok atau ikatan antarindividu yang merupakan *spiral models*. Pada hakikatnya individu satu dan lainnya diikat oleh ikatan yang disebut keluarga. Demikian antara satu keluarga dan lainnya diikat oleh ikatan berketetapan seterusnya sampai ikatan yang

lebih tinggi. Pada tingkatan pertama, hubungan yang terjadi disebabkan saling percaya satu sama lain, keyakinan agama, kesamaan keturunan, nasib atau kedekatan bertetangga. Pada tingkatan yang lebih tinggi, hubungan ini dapat terwujud dalam suatu gerakan buruh, organisasi politik dan lainnya.

Sementara itu, Kartasasmita (1997) mengembangkan beberapa pendekatan yang dapat diterapkan dalam kegiatan pemberdayaan masyarakat, yaitu :

1. Upaya pemberdayaan masyarakat harus terarah (*targetted*), secara populer disebut pemihakan, ditujukan langsung kepada yang memerlukan dengan program yang dirancang untuk mengatasi masalahnya dan sesuai kebutuhannya.
2. Pendekatan kelompok, untuk memudahkan pemecahan masalah yang dihadapi bersama-sama.
3. Pendampingan, adanya keterbatasan daya yang dimiliki masyarakat untuk mengembangkan dirinya (proses pemberdayaan) dibutuhkan pendamping, yang sifatnya lokal, teknis dan khusus.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kondisi pengusaha kerajinan tembaga di Kab. Boyolali masih berjalan sendiri-sendiri. Dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya, mereka dihadapkan dengan berbagai kendala yang terkadang tidak mampu untuk dihadapi sendiri karena keterbatasan daya yang

dimilikinya. Mereka memerlukan adanya aktor atau pihak-pihak yang mampu menggerakkan atau menopangnya agar usaha yang dijalankannya dapat berkembang dan terjamin kelangsungan usahanya. Mereka membutuhkan peran pendamping baik yang bersifat teknis maupun lokal yang dapat membantu mengatasi kendala-kendala yang dihadapi. Memahami kondisi tersebut, maka model pemberdayaan yang tepat pada saat ini adalah pendampingan dengan pendekatan individu.

Menurut Friedman (1992), kemampuan individu senasib untuk berkumpul dalam suatu kelompok cenderung dinilai sebagai bentuk pemberdayaan yang efektif atau disebut *collective self-empowerment* (Friedman, 1992). Melalui kehidupan kelompok, masing-masing individu belajar untuk menganalisis secara kritis situasi total mereka termasuk dimensi politiknya dan berusaha memperoleh kembali daya untuk mengubah situasi tersebut. Dalam kelompok akan terjadi suatu *dialogical encounter* yang menumbuhkan dan memperkuat kesadaran dan solidaritas kelompok. Anggota kelompok menumbuhkan identitas seragam dan mengenali kepentingan bersama. Mereka belajar untuk mendefinisikan masalah, menganalisisnya serta

merancang suatu solusi dalam memecahkan suatu masalah. Kemampuan individu senasib untuk berkumpul dalam suatu kelompok cenderung dinilai sebagai bentuk pemberdayaan yang efektif atau disebut *collective self-empowerment* (Friedman,1992).

Pada situasi dan kondisi tertentu, pendampingan dengan pendekatan individu tidak dapat dilakukan karena adanya keterbatasan sumber dana dan sumber daya yang dimiliki pemerintah maupun pihak-pihak lain. Oleh karena itu, upaya penumbuhan kesadaran akan pentingnya kelompok usaha bersama atau pembelajaran kelompok perlu dilakukan agar mereka dapat mengakses program-program pemberdayaan dari berbagai pihak dengan mudah. Sehingga untuk selanjutnya dapat dilakukan pendampingan dengan pendekatan kelompok.

Dengan demikian, model pemberdayaan yang sesuai dengan pengusaha kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali pada saat ini adalah pendampingan dengan pendekatan individu karena mereka masih berjalan sendiri-sendiri. Namun, untuk selanjutnya tetap diupayakan dibentuk dan terbentuk kelompok usaha bersama yang tidak bersifat proyek tetapi berkelanjutan, agar dapat

mengakses program-program pemberdayaan dari berbagai pihak dengan mudah dan menjadi kelompok usaha mandiri

### **C.3.2. Pentahapan/Proses Pemberdayaan**

Pranarka dan Prijono (1996), menyatakan bahwa proses pemberdayaan (empowerment) mengandung dua kecenderungan. *Pertama*, proses pemberdayaan yang menekankan kepada proses memberikan atau mengalihkan sebagian kekuasaan, kekuatan atau kemampuan kepada masyarakat agar individu menjadi lebih berdaya. Proses ini dapat dilengkapi dengan upaya membangun asset material guna mendukung pembangunan kemandirian mereka melalui organisasi. Kecenderungan ini bisa juga disebut dengan kecenderungan primer dari makna pemberdayaan. Sedangkan *kedua* atau kecenderungan sekunder menekankan pada proses menstimulasi, mendorong atau memotivasi individu agar mempunyai kemampuan atau keberdayaan untuk menentukan apa yang menjadi pilihan hidupnya melalui proses dialog.

Lebih lanjut dinyatakan bahwa proses pemberdayaan masyarakat dapat dikelompokkan ke dalam tiga tahap, yaitu: 1). Tahap inisial, 2). Tahap partisipatoris, 3). Tahap Emansipatoris.

### **C.3.2.1. Proses Pemberdayaan Industri Kerajinan Tembaga pada Tahap Inisial**

Secara harfiah, proses pemberdayaan pada tahap ini adalah berasal dari pemerintah, oleh pemerintah dan diperuntukkan bagi rakyat. Pada tahap ini rakyat bersifat pasif, menerima apa adanya, melaksanakan apa adanya yang direncanakan oleh pemerintah dan ketergantungan terhadap pemerintah sangat tinggi.

Dalam aspek sumber daya manusia, pengusaha kerajinan tembaga dihadapkan kendala pada semakin sulitnya mencari tenaga ahli bentuk/kenteng dan rendahnya disiplin atau etos kerja pegawai karena budaya atau adat istiadat yang kurang mendukung. Oleh karena itu, pemberdayaan diarahkan untuk menciptakan tenaga ahli bentuk/kenteng sekaligus menciptakan tenaga kerja terampil yang berasal dari daerah lain.

Upaya tersebut dapat dimulai dari pemerintah dengan menyediakan sarana dan prasarana seperti balai latihan kerja atau unit pelayanan teknis kerajinan logam di Kabupaten Boyolali. Dengan adanya sarana tersebut, dalam jangka panjang diharapkan kendala

tenaga kerja dalam industri kerajinan tembaga dapat diatasi. Selain itu, perkembangan teknologi seperti : mesin rool, mesin oven dan mesin elektroplating dan mesin-mesin lainnya untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produk dapat dilengkapi dalam unit pelayanan. Sehingga, pengusaha kerajinan tembaga yang tidak memiliki peralatan-peralatan tersebut dapat memanfaatkannya. Mengingat, peralatan-peralatan tersebut belum efektif apabila mereka mengadakan sendiri. Karena biaya pengadaannya mahal, biaya operasionalnya tinggi sementara order yang diterima tidak stabil.

Dalam aspek pemasaran, masalah *show room* merupakan salah satu kendala yang dapat diupayakan pada tahap ini. Pemerintah dapat menyediakan *show room* yang dapat digunakan untuk mempromosikan dan memasarkan produk-produk kerajinan tembaga. Apabila ada kunjungan atau tamu-tamu dari daerah lain, maka mereka dapat diakses oleh pengusaha kerajinan tembaga secara umum/bersama melalui *show room* tersebut. Selama ini, kunjungan-kunjungan yang terjadi diarahkan pada salah satu *show room* yang telah dimiliki oleh

pengusaha, sehingga kegiatan promosi dirasakan oleh pengusaha kerajinan tembaga sangat belum merata. Seyogyanya, *Show room* dapat dikelola secara kelompok sehingga model pemberdayaannya dengan pendekatan kelompok.

Selain itu, Pemerintah dapat menyusun dan menyediakan *data base* mengenai potensi pasar produk kerajinan tembaga, sehingga pengusaha/pengrajin dapat mengakses peluang pasar tersebut. Selanjutnya, dalam industri kerajinan tembaga, merk dagang menjadi kendala tersendiri. Hingga saat ini, belum ada pengusaha kerajinan tembaga yang memiliki merk. Kondisi ini menyebabkan sering terjadi penjiplakan atau peniruan produk-produk. Hal ini disebabkan karena kurangnya pemahaman dan pengetahuan mereka terhadap merk atau paten, biaya pengurusannya mahal dan lama. Oleh karena itu, pemberdayaan yang dilakukan berasal dari pemerintah, oleh pemerintah dan untuk rakyat melalui sosialisasi merk dagang termasuk subsidi pengurusannya, dengan model pemberdayaan kelompok.

Dalam aspek bahan baku, campur tangan pemerintah daerah maupun pusat perlu dilakukan secara lebih jauh/mendalam. Karena bahan baku yang digunakan masih impor, sehingga rentan terhadap perubahan nilai dollar dan situasi keamanan. Pada tahap ini, pemerintah perlu menciptakan iklim usaha yang kondusif, berupaya menarik investor khususnya pada industri logam. Paling tidak Pemerintah daerah dapat mendorong tumbuhnya *supplier-supplier* lokal yang dapat memenuhi kebutuhan bahan baku tembaga. Sehingga para pengusaha dapat membeli bahan baku dari daerah setempat. Selain itu, pemerintah perlu mengupayakan lebih lanjut, untuk menjalin kerjasama dengan perusahaan-perusahaan industri logam yang sudah ada di Indonesia agar dapat memproduksi bahan baku plat tembaga yang berkualitas, seperti Krakatau *steel* , *Smelthink* dan lain-lain. Sehingga bahan baku tembaga dapat dipenuhi dari dalam negeri.

Dalam aspek permodalan, sebagian pengusaha kerajinan tembaga sudah dapat mengakses kredit dengan mudah. Namun, tidak

sedikit yang mengalami kesulitan untuk mendapatkan tambahan modal dari perbankan atau lembaga keuangan lainnya termasuk pemerintah karena mereka tidak memiliki legalitas usaha, dan agunan. Dalam hal ini, pemerintah dapat memberikan bantuan permodalan dengan bunga lunak kepada pengusaha kerajinan yang belum memiliki legalitas usaha dan agunan. Untuk pemberdayaan ini dapat dilakukan dengan pendekatan kelompok maupun individu agar mereka memiliki tanggungjawab yang besar terhadap pinjamannya.

#### **C.3.2.2 Proses pemberdayaan industri Kerajinan Tembaga pada Tahap Partisipatoris.**

Proses pemberdayaan pada tahap partisipatoris, pada dasarnya berasal dari pemerintah bersama rakyat, oleh pemerintah bersama rakyat dan diperuntukan bagi rakyat. Pada tahap ini pemerintah telah melibatkan rakyat secara aktif untuk menuju kepada kemandirian. Pengusaha kerajinan tembaga dilibatkan untuk ikut serta memecahkan kendala yang dihadapinya.

Keberadaan Unit Pelayanan Teknis (UPT) atau Balai Latihan Kerja (BLK) pada tahap inisial

merupakan media atau tempat terselenggaranya pelatihan-pelatihan yang berkelanjutan. Untuk itu, dibutuhkan instruktur, kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan pengrajin tembaga sehingga kendala dalam aspek sumber daya manusia terutama ketersediaan tenaga ahli bentuk dan tenaga kerja yang berasal dari luar daerah dapat teratasi.

Selain itu, rendahnya inovasi dan kreativitas dalam menciptakan desain produk baru yang ditemukan dalam penelitian ini, kiranya dapat dilakukan pemberdayaan oleh pemerintah bersama dengan pengusaha kerajinan tembaga melalui pelatihan desain produk dan magang pada industri yang lebih maju. Pemberdayaan tersebut dapat dilakukan dengan pendekatan kelompok.

Dengan demikian, program pelatihan atau magang yang telah dilakukan pemerintah daerah selama ini, kiranya masih dapat dikembangkan. Pelatihan atau magang seyogyanya lebih diarahkan kepada pengusaha kerajinan tembaga yang belum pernah mendapatkan pelatihan dan relatif lebih kecil. Sehingga terjadi pertumbuhan dan pemerataan program-program pembangunan. Dengan adanya

pelatihan atau magang tersebut diharapkan potensi yang sudah dimiliki pengusaha semakin meningkat, yang pada akhirnya dapat meningkatkan kegiatan usahanya.

Kondisi pemasaran produk kerajinan tembaga pada saat ini masih belum stabil bahkan cenderung menurun. Mereka kesulitan untuk mendapatkan informasi/peluang pasar yang ada. Upaya pemberdayaan yang dapat dilakukan untuk memperluas pasar antara lain dengan mengikutsertakan dalam pameran-pameran baik ditingkat lokal, nasional maupun internasional, pembuatan leaflet/brosur/profil industri kerajinan tembaga maupun melalui internet.

Selama ini, fasilitasi pameran belum dapat diakses secara merata, karena keterbatasan anggaran. Agar dapat diakses oleh pengusaha yang lebih kecil kiranya dapat dilakukan dengan pendekatan kelompok. Pengusaha yang tergabung dalam kelompok dapat secara bergilir mengikuti pameran dengan anggaran bersama. Bagi yang belum berangkat dapat menitipkan produk dan kartu identitas/leaflet. Kondisi ini tentu dibutuhkan adanya

kesadaran dan tanggungjawab dari setiap anggota terhadap kemajuan kelompoknya.

Penumbuhan kesadaran akan pentingnya organisasi atau kelompok usaha perlu diupayakan pada industri kerajinan tembaga, agar mereka dapat mengakses program-program pemberdayaan yang diberikan oleh berbagai pihak. Proses penyadaran akan pentingnya kelompok usaha bersama untuk memperkuat jaringan usaha perlu diupayakan melalui proses pembelajaran kelompok. Kelompok usaha yang sudah terbentuk diberikan bimbingan, bantuan dan dorongan secara berkelanjutan dari pemerintah, organisasi masyarakat/LSM dan swasta hingga menjadi kelompok mandiri.

Dalam aspek bahan baku, upaya pemberdayaan pemerintah yang telah dilakukan pada tahap inisial dapat dikategorikan pada tahap partisipatoris apabila telah terbentuk atau terjalin kerjasama dengan perusahaan-perusahaan industri logam yang ada di Indonesia, dimana mereka dapat memproduksi bahan baku plat tembaga yang dibutuhkan pengrajin tembaga. Sehingga bahan baku tembaga tidak lagi impor, minimal dapat diperoleh

atau dibeli dari daerah setempat karena telah berkembang *supplier-supplier* lokal.

Dalam aspek permodalan, Pemerintah tidak harus menyediakan modal tetapi dapat bertindak sebagai lembaga penjamin bagi pengusaha kerajinan tembaga sehingga mereka dapat mengakses permodalan pada lembaga keuangan/perbankan.

#### **C.3.2.3. Proses pemberdayaan Industri Kerajinan Tembaga pada Tahap Emansipatoris.**

Pada tahap ini, proses pemberdayaan datang dari rakyat, oleh rakyat dan untuk rakyat yang didukung sepenuhnya oleh pemerintah bersama rakyat. Tahap emansipatoris merupakan kondisi puncak yang dialami oleh masyarakat sehingga peran pemerintah pada tahap ini sangat kecil. Masyarakat sudah dapat menemukan kekuatan dirinya sehingga dapat melakukan pembaharuan dalam mengaktualisasi diri.

Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa kondisi pengusaha kecil kerajinan tembaga berada pada tahap partisipatoris, sehingga masih diperlukan adanya peran aktor (*organizer*) dari luar sebagai stimulus untuk mendampingi mereka. Mereka masih

mebutuhkan peran kekuatan dari luar untuk mendorongnya agar lebih berdaya (*empowerment*), karena mereka belum mampu mengatasi kekuatan besar yang berada diluar jangkauannya. Kendala-kendala yang ditemui dari pihak luar belum mampu diatasi sendiri, seperti : keterbatasan akses modal karena tidak memiliki legalitas usaha dan jaminan, keterbatasan informasi/pejuang pasar, tingginya harga bahan baku dan sebagainya.

Bila dicermati lebih jauh, pengusaha kerajinan tembaga khususnya yang sudah besar/menengah, telah mampu memberdayakan dirinya secara ekonomi, politik dan sosial. Mereka mampu memberdayakan pengusaha yang lebih kecil melalui pola subkontrak, mampu menciptakan lapangan kerja sehingga mengurangi pengangguran dan kemiskinan.

Kemitraan yang telah terbentuk selama ini baik antara pengusaha kerajinan tembaga, *trader/*pedagang perantara, *supplier*, lembaga keuangan/perbankan, dan lembaga pendidikan kiranya dapat dikembangkan atau didukung sepenuhnya oleh pemerintah dengan membentuk klaster industri kerajinan tembaga/logam. Dalam hal

ini, pemerintah cukup memfasilitasi melalui forum yang mempertemukan pihak-pihak yang terkait dalam usaha industri kerajinan tembaga, sehingga mereka dapat meningkatkan kerjasama, memperkuat jaringan dan kelangsungan usahanya. Peranan Pemerintah pada emansipatoris semakin berkurang. Pada tahap ini, upaya pemberdayaan yang dilakukan pada tahap inisial dan partisipatoris telah mampu dilakukan secara mandiri oleh pengusaha kerajinan tembaga baik secara individu maupun kelompok.

#### **D. Diskusi.**

Pada hakikatnya, pemberdayaan merupakan sebuah konsep pembangunan ekonomi dan politik yang merangkum nilai-nilai sosial. Konsep ini mencerminkan paradigma baru pembangunan, yakni yang bersifat *people centered, participatory, empowering and sustainable* (Chambers, 1995).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa usaha yang dilakukan pengusaha kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali sudah mengacu kepada pembangunan yang berpusat kepada rakyat (*people centered*), melibatkan partisipasi (*participatory*), dan mengarah pada peningkatan pemberdayaan (*empowerment*). Hal ini dapat dilihat dari keberadaan usahanya. Usaha kerajinan tembaga dilakukan dari, oleh dan untuk masyarakat sekitarnya, yang

mengarah pada peningkatan perekonomian masyarakat. Hanya saja usaha yang dilakukan tersebut terancam keberlanjutannya (*sustainable*), karena kendala-kendala yang dihadapi pengusaha pada saat ini.

Adapun kendala-kendala yang dihadapi pengusaha kerajinan tembaga pada saat ini, dilihat dari aspek :

1. Sumber Daya Manusia:

- a. Semakin sulit mendapatkan tenaga ahli bentuk/kenteng.
- b. Rendahnya produktivitas (disiplin kerja) pegawai yang dimiliki karena faktor budaya atau adat istiadat yang kurang mendukung.

2. Pemasaran

- a. Kesulitan untuk mengakses informasi atau peluang pasar produk kerajinan tembaga.
- b. Kurangnya inovasi dan kreatifitas pengusaha dalam menciptakan desain produk baru.
- c. Tidak memiliki show room untuk mempromosikan dan memasarkan produk.
- d. Belum memiliki merk dagang/paten dari produk yang dihasilkan.

3. Bahan baku

- a. Bahan baku masih impor.
- b. Harga bahan baku sangat mahal dan tidak stabil.
- c. Bahan baku belum dapat dibeli/dipenuhi dari daerah setempat.

#### 4. Teknologi

Pada umumnya tidak ada kendala dalam aspek teknologi, karena kemampuan teknologi yang dimiliki cukup memadai. Perkembangan teknologi baru berupa mesin rool, mesin oven dan mesin elektroplating hanya dapat digunakan pada kondisi dan saat-saat tertentu.

#### 5. Permodalan

- a. Modal kerja yang dimiliki masih terbatas, sehingga sulit untuk mengembangkan usaha.
- b. Belum semua pengusaha memiliki legalitas usaha dan agunan, sehingga mereka masih sulit untuk mengakses modal dari perbankan atau lembaga keuangan lainnya.

Menurut Friedmann (1992) pemberdayaan dapat dilakukan melalui dua pendekatan/model yaitu : pendekatan individu dan pendekatan kelompok. Sedangkan, Kartasasmita (1997) menyatakan bahwa kegiatan pemberdayaan masyarakat dapat dilakukan melalui tiga pendekatan yaitu : adanya pemihakan, pendekatan kelompok dan pendampingan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, kondisi pengusaha kerajinan tembaga masih berjalan sendiri-sendiri, belum memiliki kelompok usaha bersama, sehingga model pemberdayaan yang sebaiknya adalah pendampingan dengan pendekatan individu. Namun, pada tataran tertentu pendampingan dengan pendekatan

individu tidak dapat dilakukan, karena adanya keterbatasan sumber dana dan daya yang dimiliki pemerintah. Oleh karenanya, dibutuhkan model pendampingan dengan pendekatan kelompok. Akan tetapi, perlu terlebih dahulu ditumbuhkan kesadaran kepada pengusaha kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali akan pentingnya kelompok usaha bersama, agar mereka dapat mengakses program-program pemberdayaan dari berbagai pihak. Pembentukan kelompok usaha tidak hanya berdasarkan pada *interest* pemerintah atau bersifat proyek, tetapi melalui dampingan berkelanjutan. Komunikasi efektif harus terjadi antara pendamping dan anggota kelompok, sehingga dapat menumbuhkan *sense of belonging* dari anggota kelompok. Untuk mewujudkan hal tersebut, perlu adanya proses pembelajaran kelompok dari berbagai pihak. Kemampuan individu senasib untuk berkumpul dalam suatu kelompok cenderung dinilai sebagai bentuk pemberdayaan yang efektif atau disebut *collective self-empowerment*. (Friedman, 1992).

Melalui kehidupan kelompok, masing-masing individu belajar untuk menganalisis secara kritis situasi total mereka termasuk dimensi politiknya dan berusaha memperoleh kembali daya untuk mengubah situasi tersebut. Dalam kelompok akan terjadi suatu *dialogical encounter* yang menumbuhkan dan memperkuat kesadaran dan solidaritas kelompok. Anggota kelompok menumbuhkan identitas seragam dan mengenali kepentingan

bersama. Mereka belajar untuk mendefinisikan masalah, menganalisisnya serta merancang suatu solusi dalam memecahkan suatu masalah. Sehingga untuk selanjutnya dapat dilakukan pemberdayaan dengan pendekatan kelompok.

Menurut Prijono dan Pranarka (1996), proses pemberdayaan dapat dilakukan melalui tiga tahap, yaitu :

1. Tahap Inisial : dari pemerintah, oleh pemerintah dan untuk rakyat
2. Tahap Partisipatoris: dari pemerintah bersama masyarakat, oleh pemerintah bersama masyarakat, untuk rakyat.
3. Tahap Emansipatoris: dari rakyat, oleh rakyat, untuk rakyat dan didukung oleh pemerintah bersama masyarakat.

Sedangkan, strategi pemberdayaan masyarakat dapat dilakukan dari tiga arah yaitu : (Kartasamita, 1997).

1. Menciptakan suasana/iklim usaha yang mendukung.
2. Memperkuat potensi atau daya yang dimiliki oleh masyarakat.
3. Perlindungan usaha.

Adapun proses dan strategi pemberdayaan yang dapat dilakukan untuk mengatasi kendala-kendala yang dihadapi pengusaha kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali dalam rangka mengembangkan dan menjaga kelangsungan usahanya, dapat dilihat pada diskusi hasil penelitian di bawah ini:

# Skema IV.1

## DISKUSI HASIL PENELITIAN

### Proses / pentahapan pemberdayaan

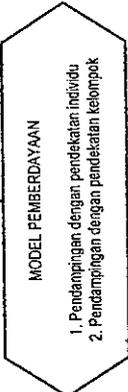
INISIAL	PARTISIPATORIS	EMANSIPATORIS
<p>Dari pemerintah, oleh pemerintah dan untuk rakyat</p>	<p>Dari pemerintah bersama masyarakat, oleh pemerintah bersama masyarakat dan untuk rakyat</p>	<p>Dari rakyat, oleh rakyat, untuk rakyat dan didukung oleh pemerintah bersama rakyat</p>
<p><b>1. SDM</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pengembangan sarana &amp; prasarana Unit Pelayanan Teknis / UPT atau Balai Latihan Kerja (BLK) kerajinan tembaga (Pendekatan kelompok)</li> </ul> <p><b>2. Pemasaran</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Penyediaan data base pasar-pasar potensial industri kerajinan tembaga (Pendekatan individu / kelompok)</li> <li>- Pengembangan Showroom industri kerajinan tembaga (Pendekatan kelompok)</li> <li>- Sosialisasi dan fasilitasi merk dagang (Pendekatan kelompok)</li> </ul> <p><b>3. Bahan baku</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengembangkan kerjasama dengan perusahaan industri logam yang ada di Indonesia seperti Krakatau Steel, Smelting agar dapat memproduksi bahan baku plat tembaga berkualitas</li> <li>- Mendorong tumbuhnya investasi dalam industri logam khususnya supplier lokal bahan baku tembaga</li> </ul> <p><b>4. Teknologi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Penyediaan bantuan teknologi tepat guna yang dibutuhkan pengrajin tembaga melalui Unit Pelayanan Teknis / Balai Latihan Kerja</li> <li>- Memberikan bantuan peralatan / teknologi tepat guna secara berkelompok (Pendekatan kelompok)</li> </ul> <p><b>5. Permodalan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Memberikan bantuan permodalan dengan bunga lunak (Pendekatan individu / kelompok)</li> </ul>	<p><b>1. SDM</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pelatihan-pelatihan berkelanjutan (Penyediaan instruktur kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan pengrajin tembaga, sebagai upaya membekali tenaga ahli / terampil, pengembangan jiwa kewirausahaan, proses pembelajaran kelompok usaha, dll) (Pendekatan kelompok)</li> </ul> <p><b>2. Pemasaran</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengkuisasi dalam pameran-pameran di tingkat lokal, nasional, dan internasional yang difasilitasi oleh Pemerintah. (Pendekatan individu / kelompok)</li> <li>- Melakukan promosi melalui leaflet / brosur &amp; internet. (Pendekatan kelompok)</li> <li>- Mengajak ke industri sejenis / logam yang lebih maju untuk meningkatkan keterampilan desain (Pendekatan kelompok)</li> <li>- Pengrajin dapat mempromosikan &amp; memasarkan produknya melalui showroom dari Pemerintah (Pendekatan individu / kelompok)</li> <li>- Berkembangnya kesadaran &amp; pengetahuan pengrajin akan pentingnya merk dagang sehingga memiliki merk dagang yang terdaftar</li> </ul> <p><b>3. Bahan baku</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Terjalin kerjasama dengan perusahaan / industri logam yang ada untuk memenuhi kebutuhan bahan baku</li> <li>- Berkembangnya supplier-supplier lokal yang menyediakan bahan baku dengan harga yang sama dengan supplier dari daerah lain (Pendekatan individu / kelompok)</li> </ul> <p><b>4. Teknologi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pengrajin dapat memanfaatkan peralatan-peralatan / teknologi yang ada di UPT untuk memenuhi order (Pendekatan individu / kelompok)</li> <li>- Bantuan peralatan dapat dimanfaatkan untuk kepeninginan kelompok dengan dampingan berkelanjutan</li> </ul> <p><b>5. Permodalan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Adanya pembelajaran kelompok melalui aspek permodalan dengan dampingan berkelanjutan (Pendekatan kelompok)</li> <li>- Pemertinan sebagai lembaga penjamin bagi pengrajin tembaga yang tidak dimiliki agunan sehingga dapat mengakses permodalan pada perbankan / lembaga keuangan (Pendekatan kelompok)</li> </ul>	<p><b>1. SDM</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pengrajin telah mampu mengelola UPT / BLK kerajinan tembaga, dan pemerintah hanya mengawasinya (Pendekatan kelompok)</li> </ul> <p><b>2. Pemasaran</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pengrajin mampu mengikuti pameran dan promosi produknya secara mandiri (biaya sendiri) (individu &amp; kelompok)</li> <li>- Terbentuk kerjasama antara industri logam yang sudah maju dengan industri kecil kerajinan tembaga secara mandiri (individu / kelompok)</li> <li>- Showroom mampu dikalok &amp; dikembangkan oleh pengrajin secara kelompok, pemerintah hanya mengawasi</li> <li>- Pendaftaran merk dagang atas inisiatif pengrajin</li> </ul> <p><b>3. Bahan baku</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bahan baku sudah dapat dipenuhi dari dalam negeri (tidak impor)</li> <li>- Bahan baku sudah dapat dibeli / diperoleh dari daerah setempat selengkap dengan harga yang sama</li> </ul> <p><b>4. Teknologi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pengrajin mampu mengelola &amp; mengembangkan peralatan - peralatan yang ada di UPT, Pemerintah hanya mengawasinya</li> <li>- Kelompok usaha mampu mengembangkan usahanya sehingga setiap anggotanya bisa memiliki peralatan yang dibutuhkan</li> </ul> <p><b>5. Permodalan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kelompok pengrajin mampu mengelola &amp; mengembangkan modal yang ada untuk kepeninginan anggotanya</li> <li>- Pengrajin mampu mengakses modal ke lembaga keuangan / perbankan secara mandiri</li> <li>- Pengrajin memiliki jaringan kerja sama yang kuat dalam kaster kerajinan logam antara supplier, trader, lembaga keuangan / perbankan, lembaga pendidikan dan Pemerintah yang berperan sebagai fasilitator</li> </ul>

**Existing Condition**

- SDM**
  - a. Kesulitan mendapat tenaga ahli bentuk / lenteng
  - b. Rendahnya disiplin kerja pegawai karena faktor budaya kurang menaungi
- Pemasaran**
  - a. Kesulitan untuk mengakses pasar
  - b. Rendahnya inovasi desain produk baru
  - c. Tidak memiliki showroom
  - d. Belum memiliki merk dagang
- Bahan baku**
  - a. Harga bahan baku mahal dan tidak stabil karena bahan baku masih impor
  - b. Bahan baku belum dapat dibeli / diperoleh dari daerah setempat (supplier lokal)
- Teknologi**
  - a. Modal kerja tidak ada kendala dalam aspek teknologi karena peralatan yang dimiliki telah mencakup perkembangan teknologi baru seperti mesin roll, oven, elektroplating hanya dapat digunakan pada kondisi-kondisi tertentu
- Permodalan**
  - a. Modal kerja masih terbatas
  - b. Pengrajin yang belum memiliki legalitas agunan tidak mampu mengakses modal di lembaga keuangan / perbankan

**Ideal Condition**

- 1. SDM**
  - Tenaga ahli bentuk / lenteng semakin mudah didapat dan terjadi perubahan mindset pengasah & pegawainya dalam mengelola usaha.
- 2. Pemasaran**
  - Pengrajin telah mampu mengakses / menguasai pasar dengan baik
  - Keirapmahan inovasi desain produk meningkat
  - Pengrajin telah memiliki Showroom sendiri / kelompok
  - Sudah ada pengrajin yang memiliki merk dagang terdaftar
- 3. Bahan baku**
  - Bahan baku sudah dapat dipenuhi dari dalam negeri (tidak impor)
  - Bahan baku sudah dapat dibeli / diperoleh dari daerah setempat dengan harga yang sama
- 4. Teknologi**
  - Perkembangan teknologi dapat diakses oleh semua pengrajin
- 5. Permodalan**
  - Kebutuhan modal kerja dapat dipenuhi
  - Semua pengrajin dapat mengakses modal pada lembaga keuangan / perbankan



## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang pemberdayaan industri kecil kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali, dapat dikemukakan kesimpulan sebagai berikut :

1. Kendala-kendala internal yang dihadapi pengusaha kerajinan tembaga dalam pemberdayaan usahanya, dilihat dari aspek sumber daya manusia, pemasaran, bahan baku, teknologi dan permodalan adalah sebagai berikut :

- a. Sumber daya manusia.

Dalam aspek ini, secara umum tingkat ketrampilan pegawai cukup memadai hanya saja untuk mendapatkan tenaga ahli atau tenaga bentuk/kenteng semakin sulit. Selain itu, produktivitas (disiplin kerja) pegawai masih rendah, akibat kultur atau adat istiadat yang kurang mendukung.

- b. Pemasaran.

Dalam aspek pemasaran, kendala yang dihadapi adalah: kesulitan mendapatkan informasi/pejuang pasar yang baru, tidak memiliki *show room* untuk memasarkan produk, masih rendahnya kemampuan untuk menciptakan desain produk baru dan belum memiliki merk dagang.

c. Bahan baku.

Dalam aspek bahan baku, kendala yang dihadapi adalah harga bahan baku mahal dan tidak stabil karena bahan baku masih impor serta belum bisa dibeli/dipenuhi dari *supplier-supplier* lokal/daerah setempat.

d. Teknologi.

Pada umumnya tidak ada kendala dalam aspek teknologi, karena kemampuan teknologi/peralatan yang dimiliki cukup memadai. Perkembangan teknologi baru berupa mesin rool, mesin oven dan mesin *elektroplating* dapat dimanfaatkan secara efektif dan efisien pada kondisi dan situasi tertentu.

e. Permodalan.

Dalam aspek permodalan, kendala yang dihadapi adalah keterbatasan modal kerja yang dimiliki sehingga sulit untuk mengembangkan usahanya. Selain itu, belum semua pengusaha memiliki legalitas usaha dan agunan sehingga mereka kesulitan untuk mengakses modal dari perbankan/lembaga keuangan lainnya.

2. Model pemberdayaan yang sesuai dengan kondisi pengusaha kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali adalah pendampingan dengan pendekatan individu. Namun, pada tataran tertentu pendampingan dengan pendekatan individu tidak dapat dilakukan, karena adanya keterbatasan sumber dana dan daya yang dimiliki

- pemerintah. Oleh karenanya, dibutuhkan model pendampingan dengan pendekatan kelompok. Akan tetapi, perlu terlebih dahulu ditumbuhkan kesadaran kepada pengusaha kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali akan pentingnya kelompok usaha bersama (proses pembelajaran kelompok), agar mereka dapat mengakses program-program pemberdayaan dari berbagai pihak. Pembentukan kelompok usaha tidak hanya berdasarkan pada *interest* pemerintah atau bersifat proyek, tetapi melalui dampingan berkelanjutan.
3. Proses dan strategi yang dapat digunakan dalam rangka pemberdayaan industri kecil kerajinan tembaga di kabupaten Boyolali perlu disesuaikan dengan kendala-kendala yang dihadapi pada saat ini. Strategi pemberdayaan dengan menciptakan suasana/iklim usaha yang mendukung, memperkuat potensi atau daya yang dimiliki dan perlindungan usaha sangat relevan atau sesuai dengan kondisi dan permasalahan yang dihadapi pengusaha kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali.

## **B. Saran**

Untuk lebih mengefektifkan pemberdayaan industri kecil kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali, maka saran-saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Model pemberdayaan yang sesuai dengan kondisi pengusaha kerajinan tembaga pada saat ini adalah pendampingan individu.

2. Model pemberdayaan dengan pendampingan kelompok dapat diupayakan melalui proses pembelajaran kelompok dan dampingan berkelanjutan. Pembentukan kelompok usaha tidak hanya bersifat proyek atau *interest* Pemerintah tetapi ditujukan untuk kepentingan kelompok sehingga akhirnya menjadi kelompok usaha mandiri.
3. Upaya-upaya pemberdayaan yang dapat dilakukan untuk mengatasi kendala-kendala yang dihadapi pengusaha kerajinan tembaga, antara lain:
  - a. Mengikutsertakan dalam pameran baik ditingkat lokal, nasional maupun internasional.
  - b. Magang atau pelatihan untuk meningkatkan ketrampilan desain dan mutu produk.
  - c. Melakukan promosi melalui *internet* maupun pembuatan leaflet/brosur, profil industri kerajinan tembaga khususnya dan industri kecil yang ada di Kabupaten Boyolali pada umumnya.
  - d. Melakukan sosialisasi dan fasilitasi merk dagang kepada pengusaha kerajinan tembaga.
  - e. Memberikan bantuan permodalan dengan bunga lunak
  - f. Memfasilitasi pengusaha kerajinan tembaga untuk mengakses modal dari perbankan atau lembaga keuangan lainnya, dimana pemerintah sebagai lembaga penjamin.
  - g. Pembangunan sarana dan prasarana seperti: balai latihan kerja atau unit pelayanan teknis bagi industri kerajinan tembaga.

- h. Mengembangkan *show room* produk industri kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali.
  - i. Mengupayakan kerjasama dengan perusahaan-perusahaan industri logam yang ada di Indonesia seperti *Smelthink*, Krakatau steel dan lain-lain, agar dapat memproduksi bahan baku plat tembaga yang berkualitas.
  - j. Mendorong investasi khususnya industri logam, minimal mendorong tumbuhnya *supplier-supplier* lokal sehingga bahan baku dapat dibeli atau dipenuhi dari daerah setempat.
  - k. Membentuk klaster industri kerajinan tembaga/logam, dimana pemerintah sebagai fasilitator yang mempertemukan pihak-pihak yang terkait dalam industri kerajinan tembaga, seperti para pengusaha kerajinan tembaga, trader/pedagang perantara, supplier, lembaga keuangan/perbankan, lembaga pendidikan, dan pemerintah melalui sebuah forum kerjasama.
4. Temuan penelitian ini masih bersifat umum, oleh sebab itu masih diperlukan kajian dan riset lebih lanjut pada industri kecil kerajinan tembaga di Kabupaten Boyolali untuk menentukan skala prioritas dari berbagai kendala yang dihadapi pengusaha kerajinan tembaga sehingga pemberdayaan yang dilakukan lebih efektif.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi, 2000, *Manajemen Penelitian*, Rineka Cipta, Yogyakarta.
- Chambers, Robert, 1995, *Pembangunan Desa Mulai Dari Belakang*, LPES, Jakarta.
- Friedman, John, 1992, *Empowerment : The Politics of Alternative Development*, Blackwell Publishers, Cambridge, Massachusetts, USA.
- Hasan, Iqbal, 2000, *Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*, Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Hidayat, Syarif dan darwin Syamsul, 2001, *Pemberdayaan Ekonomi Rakyat*, Aditya Media, Yogyakarta.
- Kartasasmita, Ginandjar, 1996, *Pembangunan Untuk Rakyat : Memadukan Pertumbuhan dan Pemerataan*, Pustaka Cidesindo, Jakarta
- , 1997, *Power dan Empowerment : Sebuah Telaah Mengenai Konsep Pemberdayaan Masyarakat* dalam Majalah Triwulanan Perencanaan Pembangunan, No. 07/1997, Unit KORPRI Bappenas, Jakarta.
- Koentjoroningrat, 1984, *Kebudayaan Mentalitas dan Pembangunan*, Gramedia, Jakarta.
- Korten, D.C dan Sjahrir, 1988, *Pembangunan Berdimensi Kerakyatan*, yayasan Obor Indonesia, Jakarta
- Mubyarto, 1994, *Keswadaayaan Masyarakat Desa Tertinggal*, Aditya Media, Yogyakarta.
- Mustopadidjaja, 2000, *Paradigma-Paradigma Pembangunan*, Lembaga Administrasi Negara, Jakarta
- Osborne, David dan Ted Gabler, 1992, *Mewirusahaakan Birokrasi : Reinventing Government*, Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta.
- Prawirokusumo, Soeharto, 2001, *Ekonomi Rakyat (Konsep, Kebijakan dan Strategi)*, BPFE – Yogyakarta.

- Prijono, S, Onny dan A.M.W. Pranarka (Penyunting), 1996, *Pemberdayaan Konsep, Kebijakan dan Implementasi*, CSIS, Jakarta.
- Sedarmayanti, 2003, *Good Governance : Upaya Membangun Organisasi Efektif dan Efisien melalui Restrukturisasi dan Pemberdayaan*, Mandar Maju, Bandung.
- Soetrisno, Loekman, 1995, *Memberdayakan Rakyat Dalam Pembangunan Indonesia dalam Pemberdayaan Ekonomi dan Pemberdayaan Rakyat*, PAU-SE UGM bersama BPFE UGM, Yogyakarta.
- Sulistiyani, Ambar Teguh, 2004, *Kemitraan dan Model-model Pemberdayaan*, Gaya Media, Yogyakarta.
- Sumidi, 2004, *Pemberdayaan IK Bordir di Kab. Kudus*, Dialog Vol. 1-No. 2, MAP Program Pascasarjana UNDIP, Semarang.
- Tambunan, TH. Tulus, 2002, *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia : Beberapa Isu Penting*, Salemba Empat, Jakarta
- Tjokrowinoto, Moeljarto, 1996, *Pembangunan : Dilema dan Tantangan*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta.
- Thoha, Mahmud, 2000, *Pengembangan Ekonomi Kerakyatan dalam Indonesia Menapak Abad 21*, LIPI, Jakarta.
- Thoha, Miftah, 1999, *Administrasi negara, Demokrasi dan Masyarakat Madani*, LAN, Jakarta.
- Tilaar, 1999, *Pendidikan, Kebudayaan dan Masyarakat Madani Indonesia*, Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Winarni, Tri, 1998, *Memahami Pemberdayaan Masyarakat Desa Partisipatif dalam Orientasi Pembangunan Masyarakat Desa Menyongsong Abad 21 : Menuju Pemberdayaan Pelayanan Masyarakat*, Aditya Media, Yogyakarta
- Zulkarnain, 2003, *Membangun Ekonomi Rakyat : Persepsi tentang Pemberdayaan Ekonomi Rakyat*, Adicita Karya Nusa, Yogyakarta
- Dinas Perindustrian Propinsi Jawa Tengah, 2000, *Rencana Induk Pembinaan dan Pengembangan Industri Kecil (RIPPIK) Jawa Tengah*.
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan Prop. Jateng, 2004, *Rencana Induk Pengembangan Industri Dagang Kecil dan Menengah (RIP-IDKM) Jawa Tengah*.