

**KEBERHASILAN USAHA PAGUYUBAN PENGRAJIN KULIT SETYO RUKUN
MANDING BANTUL**

JURNAL



**Disusun Oleh:
Yozi Vidiastuti
13416241015**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
2017**

KEBERHASILAN USAHA DI PAGUYUBAN PENGRAJIN KULIT SETYO RUKUN MANDING BANTUL

Oleh: Yozi Vidiastuti, Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial, Universitas Negeri Yogyakarta,yozividiastuti11@gmail.com.

ABSTRAK

Sentra industri kulit yang ada di Manding merupakan satu satunya industri kulit di Kabupaten Bantul. Sentra Industri Kulit di Manding memiliki 2 paguyuban pengrajin kulit yaitu paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun dan paguyuban pengrajin kulit Karya Sejahtera, akan tetapi yang masih aktif berjalan hanya paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (1) keberhasilan usaha di paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun Manding; (2) jaringan sosial di paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun Manding; (3) Hambatan dalam menjalankan usaha paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun Manding.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Subjek penelitian ini adalah ketua paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun Manding, wakil ketua paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun Manding dan pengrajin yang menjadi anggota di paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun Manding. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan wawancara. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah secara interaktif sebagaimana yang diajukan oleh Miles & Huberman. Uji keabsahan data menggunakan triangulasi data sumber.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa; (1) keberhasilan usaha di paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun Manding dapat dilihat melalui tujuh indikator yaitu peningkatan modal, jumlah produksi, jumlah , perluasan usaha, perluasan daerah pemasaran, perbaikan sarana fisik, dan pendapatan usaha. Tujuh indikator tersebut dari tahun ke tahun mengalami peningkatan; (2) jaringan sosial di paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun Manding dibagi menjadi dua yaitu jaringan sosial horizontal antara sesama anggota paguyuban dan jaringan sosial vertikal antara pengrajin dengan pihak bank, pengrajin dengan pemerintah, dan pengrajin dengan pembeli; (3) Pencapaian keberhasilan usaha paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun Manding pada pelaksanaannya mengalami hambatan – hambatan yaitu sumber daya manusia (sdm), belum ada patokan harga secara paten, dan tidak adanya merk dagang.

Kata kunci: keberhasilan usaha, pengrajin kulit

THE SUCCESS OF THE BUSINESS BY SETYO RUKUN ASSOCIATION OF LEATHER CRAFTSMEN IN MANDING

By: Yozi Vidiastuti, Social Science Studies, Yogyakarta State University
yozividiastuti11@gmail.com

ABSTRACT

The center of leather industry in Manding is the only leather industry in Bantul regency. The Leather Industry Center in Manding has 2 community of leather craftsmen namely Setyo Rukun and Karya Sejahtera leather craftsmen association, but those who are still active are just paguyuban of Setyo Rukun leather craftsmen. This study aims to determine: (1) Business achievement in Paguyuban of Setyo Rukun Manding Craftsmen; (2) Social Network in Paguyuban of Setyo Rukun Manding Craftsmen; (3) Obstacles in Running Business of Leather Manufacturers Setyo Rukun Manding.

This was a qualitative study. The research subjects were the head of Setyo Rukun association of leather craftsmen in Manding, the vice head, and the craftsmen who were members of the association. The data were collected through interviews. They were analyzed by Miles & Huberman's interactive technique. The data trustworthiness was enhanced by source triangulation

The results showed that; (1) The success of the business in Setyo Rukun Manding leather community can be seen through seven indicators, namely capital increase, production quantity, quantity, business expansion, expansion of marketing area, physical facility improvement, and business income. The seven indicators are increasing from year to year; (2) The social network in the community of leather craftsmen Setyo Rukun Manding is divided into two: the horizontal social network between fellow members of the community and the vertical social network between the craftsmen with the bank, the craftsmen with the government, and the craftsmen with the buyers; (3) Successful achievement of the community of Setyo Rukun's leather craftsmen in its implementation experience barriers is human resources (sdm), no patent price benchmark, and the absence of a trademark.

Keywords: *success of business by leather craftsmen*

PENDAHULUAN

Industri kecil dan menengah merupakan salah satu komponen yang mempunyai sumbangan cukup besar dalam menciptakan lapangan pekerjaan dan pemerataan pendapatan di Indonesia. Menurut Partomo (2004: 13) dari semua potensi IKM, kemampuan penyerapan tenaga kerjanya merupakan potensi yang paling menonjol. Jenis IKM yang beraneka ragam, jumlahnya yang besar serta penyebarannya yang merata disemua sektor ekonomi membuat sektor ini dapat menyerap tenaga kerja secara merata. Pemerintah daerah dan pemerintah pusat saat ini terus membina dan mengembangkan industri kecil dan menengah untuk mengatasi kesenjangan struktur perekonomian bagi masyarakat, jadi pengembangan industri kecil dan menengah dapat dilaksanakan secara optimal jika pengusaha kecil dan menengah yang jumlahnya relatif banyak mampu berkembang dan menjadi basis perekonomian nasional. Pengembangan industri kecil telah dilaksanakan melalui pola pengembangan sentra industri, khususnya industri kecil kerajinan dan rumah tangga yang berlokasi di pedesaan, melalui hal tersebut industri kecil dapat berkembang menjadi lebih efektif karena para pengrajin sudah disediakan lokasi khusus, penyediaan informasi, bantuan teknologi, dan pembinaan kelembagaan usaha sehingga dapat berlangsung lebih efisien, terarah dan terpadu.

Sentra industri kulit di Manding merupakan satu-satunya sentra industri kulit yang ada di Kabupaten Bantul, berdiri saat pemerintah pusat menetapkan Yogyakarta sebagai daerah tujuan wisata nomor dua setelah Bali pada 1974. Sentra Industri Kulit di Manding memiliki dua paguyuban pengrajin kulit yaitu paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun dan paguyuban pengrajin kulit Karya Sejahtera, akan tetapi yang masih aktif berjalan dan ada kegiatan rutin hanya

paguyuban kerajinan kulit Setyo Rukun, kini terdapat kurang lebih 40 kios menyediakan berbagai produk kerajinan, belum lagi ditambah penduduk yang menjadikan rumah mereka sebagai *home industry*. Produk kerajinan kulit Manding tidak hanya dipasarkan lokal saja, tetapi sudah merambah pasar ekspor, adanya perluasan pemasaran tersebut dapat menjadi salah satu jalan untuk mencapai keberhasilan usaha.

Keberhasilan usaha menurut Noor (2007:397) adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya, suatu bisnis dikatakan berhasil bila mendapatkan laba karena laba adalah tujuan dari seseorang melakukan bisnis, sedangkan Primiana (2009:49) menyatakan bahwa keberhasilan usaha adalah permodalan sudah terpenuhi, penyaluran yang produktif dan tercapainya tujuan organisasi. Riyanti (2003:28) mengungkapkan bahwa keberhasilan usaha kecil dapat diukur dengan indikator sebagai berikut; peningkatan dalam akumulasi modal atau peningkatan modal, jumlah produksi, jumlah pelanggan, perluasan usaha, perluasan daerah pemasaran, perbaikan sarana fisik dan pendapatan usaha. Pendapat lain diungkapkan Kasmir (2006:27) bahwa terdapat empat indikator keberhasilan usaha, yaitu hasil produksi meningkat, jumlah penjualan meningkat, keuntungan bertambah, dan usaha mengalami perkembangan.

Kendala para pengrajin terletak pada kualitas tenaga kerjanya yang rata-rata sudah berusia 35 tahun keatas dengan pendidikan minimal SD – SMA, dengan bekal pendidikan tersebut, sebagian besar pengrajin kurang terampil dalam hal inovasi produk, diversifikasi produk, dan juga pemasaran yang menggunakan teknologi internet. Realitanya peluang pasar untuk produk kulit sangat terbuka lebar baik itu pasar lokal, nasional, regional dan internasional, oleh

karena itu para pengrajin kulit di Manding harus dibuka wawasannya tentang potensi ini serta ditingkatkan kompetensinya dalam memproduksi produk kulit yang berkualitas, harga bersaing serta waktu pengerjaannya yang cepat. Sentra Industri Kulit di Manding khususnya di paguyuban kerajinan kulit Setyo Rukun sudah sering diselenggarakan pelatihan yang diberikan oleh pemerintah, baik dari pemerintah pusat maupun daerah. Disperindag DIY pernah mengadakan pelatihan mengenai ketrampilan dan manajemen, pelatihan tersebut diberikan oleh pelatih yang kompeten dibidangnya, yaitu tenaga pendidik dari Akademi Teknologi Kulit Yogyakarta dan Institut Seni Indonesia. Peserta pelatihan juga mendapat uang saku, akan tetapi beberapa peserta pelatihan justru hanya menginginkan uang saku saja, sehingga cenderung mengesampingkan materi yang telah dilatihkan.

Saat ini pelatihan yang diberikan hanya dari pemerintah saja, baik pemerintah pusat maupun pemerintah daerah. Lewat pelatihan yang diberikan tersebut, beberapa pengrajin belum maksimal dalam mengaplikasikan materi yang telah dilatih karena keterbatasan daya tangkap setiap pengrajin, dan juga kurang adanya pembinaan setelah dilaksanakannya pelatihan, selain mempersiapkan pelatihan untuk pengembangan usaha, pengrajin di paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun Manding juga harus siap untuk menghadapi resiko kegagalan dalam menjalankan usahanya serta bagaimana cara mengatasinya yaitu dengan menyikapi kendala yang timbul dalam usahanya melalui berbagai upaya untuk mencapai keberhasilan usaha itu sendiri. Berdasarkan uraian tersebut, peneliti mencoba untuk mengkaji lebih lanjut permasalahan dengan melakukan penelitian yang berjudul “Keberhasilan Usaha Paguyuban Pengrajin Kulit Setyo Rukun Manding”.

METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif, adapun yang dimaksud dengan penelitian kualitatif adalah penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah dimana peneliti sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi sumber, analisis data bersifat induktif dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi (Sugiyono, 2011: 15). Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan, menguraikan, dan menggambarkan tentang keberhasilan usaha paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun Manding. Penelitian ini menggunakan sumber data yang akurat yaitu anggota paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun Manding.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dimulai dari Minggu keempat bulan November 2016 yaitu saat dosen pembimbing menyetujui judul proposal skripsi yang diajukan peneliti di FIS UNY, kemudian pada minggu pertama bulan Desember 2016 peneliti menyusun proposal di Bambanglipuro (rumah), minggu ketiga peneliti melakukan bimbingan pertama di FIS UNY, selanjutnya pada minggu keempat peneliti melakukan revisi di Bambanglipuro (rumah). Januari 2017 Minggu pertama peneliti melakukan bimbingan di FIS UNY, minggu kedua peneliti melakukan revisi di Bambanglipuro (rumah), dan minggu ketiga peneliti melakukan observasi di Manding, selanjutnya pada minggu keempat peneliti melakukan bimbingan di FIS UNY. Minggu pertama bulan Februari revisi di Bambanglipuro (rumah) dan pada minggu ketiga peneliti melakukan bimbingan di FIS UNY. Minggu pertama bulan Maret peneliti melakukan revisi di Bambanglipuro (rumah) dan pada minggu kedua peneliti melakukan bimbingan di FIS UNY.

Minggu pertama bulan April peneliti melakukan revisi di Bambanglipuro (rumah)

dan pada minggu ketiga peneliti melakukan bimbingan di FIS UNY, kemudian pada bulan Mei minggu pertama peneliti melakukan seminar proposal di FIS UNY, minggu kedua peneliti melakukan bimbingan setelah seminar di FIS UNY dan pada minggu ketiga peneliti melakukan revisi setelah seminar di Bambanglipuro (rumah). Bulan Juni Minggu pertama pembimbing menyetujui peneliti untuk pengambilan data skripsi di FIS UNY, pada minggu pertama bulan Juli peneliti mengurus surat penelitian di Komplek Perkantoran Kabupaten Bantul dan pada minggu kedua sampai minggu keempat peneliti melakukan pengambilan data dan olah data di Manding dan Bambanglipuro (rumah). Pengambilan data dan olah data dilakukan pada bulan Agustus pada minggu pertama sampai minggu ke-empat yang dilaksanakan di Manding dan Bambanglipuro (rumah), dan berlanjut pada minggu pertama dan minggu kedua bulan September. pada minggu ketiga peneliti melakukan bimbingan setelah penelitian di FIS UNY dan pada minggu ke-empat peneliti melakukan revisi setelah penelitian di Bambanglipuro (rumah). Pada minggu pertama bulan Oktober peneliti melakukan bimbingan setelah penelitian di FIS UNY, pada minggu kedua peneliti melakukan revisi setelah penelitian di Bambanglipuro (rumah) dan pada minggu ketiga pembimbing menyetujui peneliti untuk melakukan ujian skripsi di FIS UNY.

C. Subjek Penelitian

Subjek dalam penelitian kualitatif dinamakan narasumber atau informan. Pemilihan subjek penelitian ini yaitu ketua paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun Manding, wakil ketua paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun Manding, 5 anggota paguyuban pengrajin Setyo Rukun Manding dan Analis Industri Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Bantul.

D. Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sarwono (2006:259) teknik pengumpulan data kualitatif merupakan

pengumpulan data yang datanya bersifat deskriptif artinya data berupa gejala – gejala yang di kategorikan ataupun dalam bentuk lainnya seperti foto, dokumen, artefak, dan catatan – catatan lapangan saat penelitian dilaksanakan. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data wawancara.

Wawancara adalah sebuah dialog yang dilakukan pewawancara (interviewer) untuk memperoleh informasi dari terwawancara (Arikunto, 2013: 198). Penelitian ini menggunakan jenis wawancara terstruktur. Hal ini dimaksudkan agar memperoleh data yang sesuai dengan pokok permasalahan. Wawancara digunakan untuk mengetahui informasi tentang pelatihan dan keberhasilan usaha di Sentra Industri Kulit Manding Bantul, adapun informan yang akan diwawancarai adalah pengrajin yang sering mengikuti pelatihan dan ketua paguyuban pengrajin kulit di Manding.

E. Instrumen Penelitian

Menurut Sarwono (2006:259) teknik pengumpulan data kualitatif merupakan pengumpulan data yang datanya bersifat deskriptif artinya data berupa gejala – gejala yang di kategorikan ataupun dalam bentuk lainnya seperti foto, dokumen, artefak, dan catatan – catatan lapangan saat penelitian dilaksanakan. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data wawancara.

F. Instrumen Penelitian

Dalam penelitian kualitatif, yang menjadi instrumen atau alat penelitian adalah peneliti itu sendiri. Peneliti sebagai *human instrument*, berfungsi menetapkan fokus penelitian, memilih informan sebagai sumber data, melakukan pengumpulan data, menilai kualitas data, analisis data, menafsirkan data dan membuat kesimpulan atas temuannya (Sugiyono, 2011: 223), dalam penelitian ini, yang menjadi instrumen utama penelitian adalah peneliti sendiri.

G. Validitas Data

Validitas data ini penting dilakukan agar data yang diperoleh di lapangan pada

saat penelitian dilakukan bisa dipertanggung jawabkan kebenarannya. Peneliti memilih teknik triangulasi dalam penelitian ini, yaitu teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembandingan terhadap data itu (Moleong, 1996: 178). Triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber. Triangulasi sumber, triangulasi sumber yaitu untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber (Sugiyono, 2011: 274).

H. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah model interaktif Miles dan Huberman (2014: 20)

1. Pengumpulan data

Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan teknik wawancara. Wawancara dilakukan dengan memberikan beberapa pertanyaan kepada ketua paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun Manding, wakil ketua paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun dan 5 anggota paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun Manding. Pengumpulan data dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mengenai keberhasilan usaha paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun Manding.

2. Reduksi data

Reduksi data adalah merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Penelitian ini melakukan reduksi data dengan memilih data dari hasil pengumpulan data yang pokok dan tidak mengalami pengulangan. Peneliti juga mencari tema dalam mereduksi data, sehingga data hasil pengumpulan data tersebut memudahkan peneliti untuk menganalisis dan menyajikannya secara naratif.

3. Penyajian data

Penyajian data dalam penelitian ini berbentuk naratif dengan tujuan agar lebih mudah dalam memahami apa yang sedang terjadi dan apa yang harus dilakukan berdasarkan pemahaman data penelitian tersebut.

4. Penarikan kesimpulan

Penarikan kesimpulan dalam penelitian ini diverifikasi saat peneliti masih melakukan penelitian dan disajikan setelah peneliti melakukan penelitian. Kesimpulan dalam penelitian ini berupa temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada dan disajikan dengan data deskripsi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Keberhasilan Usaha di Paguyuban Pengrajin Kulit Setyo Rukun Manding

Penelitian ini menggunakan teori dari Noor (2007:397) yang menyatakan bahwa keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya, suatu bisnis dikatakan berhasil bila mendapatkan laba, karena laba adalah tujuan dari seseorang melakukan bisnis. Laba atau keuntungan tersebut yang nantinya akan digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari – hari khususnya pengrajin di paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun Manding, untuk mengukur keberhasilan usaha penelitian merujuk pada teori Riyanti (2003:28) yang menyebutkan bahwa indikator keberhasilan usaha yaitu peningkatan modal, jumlah produksi, jumlah pembeli, perluasan usaha, perluasan daerah pemasaran, perbaikan sarana fisik dan pendapatan usaha. Tujuh indikator tersebut dapat digunakan untuk mengkaji keberhasilan usaha di paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun.

a. Peningkatan modal

Secara umum modal awal yang dikeluarkan pelaku usaha di Manding berasal dari dana pribadi bukan berasal dari investor. Jadi modal yang dimiliki juga terbatas, dan proses produksinya pun belum maksimal, melalui wawancara yang dilakukan dengan

beberapa pengrajin, modal awal yang digunakan untuk mendirikan usahanya yaitu berkisar Rp. 200.000 – Rp. 8.000.000 untuk membeli bahan baku dan juga alat/mesin produksi, dalam usaha pengembangannya beberapa pengusaha mengalami peningkatan modal, sekarang modal yang dikeluarkan pelaku usaha berkisar antara Rp. 7.000.000 – Rp. 25.000.000. Modal tersebut diperoleh dari pihak bank maupun dari bantuan pemerintah, namun ada juga yang mengalami kesulitan dalam pengajuan pinjaman ke bank, dan takut jika tidak bisa membayar cicilan bank tersebut.

b. Jumlah produksi

Ketika bencana gempa 2006 hampir seluruh barang produksi dan juga mesin produksi milik pengrajin di Manding tak terkecuali di paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun rusak tertimpa puing-puing bangunan. Barang-barang produksi tidak bisa dijual karena rusak, sementara mesin produksi yang rusak pun tidak bisa digunakan untuk memproduksi barang, alhasil jumlah produksi yang dihasilkan pun menurun pasca gempa, butuh waktu yang cukup lama untuk mengembalikan roda perekonomian paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun untuk kembali seperti dulu lagi. Jumlah produksinya pun menurun, dan hanya bisa memproduksi barang 100-300 barang per bulan, adanya bantuan materil maupun immaterial dari pemerintah, membuat paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun perlahan – lahan mulai bangkit kembali, bantuan tersebut berupa modal, mesin produksi, serta pelatihan – pelatihan guna mengembangkan sentra industri kulit ini. Rata-rata jumlah produk yang dihasilkan saat ini berkisar 400-1500 barang perbulan mulai dari gantungan kunci, ikat pinggang, tas, sepatu, jaket, *box*, sandal dan topi.

c. Jumlah pembeli

Berdasarkan hasil wawancara, jumlah pembeli meningkat 15-50%, dulu pemasarannya hanya lewat mulut ke mulut

saja, dan hanya sebatas transaksi di rumah produksi dan *showroom* ataupun penjualan di tempat-tempat wisata, akan tetapi sekarang sudah dipasarkan secara *online* lewat media sosial baik melalui *web*, *facebook*, *bbm*, *whatsapp*, dan *instagram*. Penggunaan media *online* tersebut dapat menjaring pembeli baik dari luar kota maupun luar negeri. Pemerintah juga pernah mengajak beberapa pengrajin untuk ikut serta pameran produk di Kalimantan, hal tersebut bertujuan untuk memasarkan produk kulit yang di Manding agar dapat dikenal oleh masyarakat luas dan tentunya hal tersebut juga bertujuan untuk menjaring pengunjung pameran agar membeli produk serta mempromosikan sentra industri kulit satu-satunya di Kabupaten Bantul.

d. Perluasan usaha

Awalnya pengrajin membuka usaha tidak langsung memiliki *showroom* atau kios, akan tetapi mereka menggunakan rumah produksi sebagai tempat produksi sekaligus tempat transaksi jual beli produk mereka karena belum memiliki *showroom* atau kios. Sekarang seiring perkembangan di sentra industri kulit yang ada di Manding kurang lebih ada 40 *showroom* yang ada di Manding, ada beberapa pelaku usaha yang memiliki lebih dari 1 rumah produksi maupun *showroom*, ada juga beberapa pelaku usaha yang mengembangkan usahanya dibidang lainnya seperti usaha konveksi, toko klontong, serta toko seluler, tanpa meninggalkan usaha utamanya yaitu usaha dibidang kerajinan kulit.

e. Perluasan daerah pemasaran

Perluasan daerah pemasaran tidak terlepas dari strategi pemasaran yang dilakukan pelaku usaha di Manding, baik strategi pemasaran *online* maupun *offline*. Pemasaran *online* melalui sosial media, sedangkan pemasaran *offline* melalui mulut ke mulut kartu nama, kerjasama dengan agen travel, dan penjualan di tempat – tempat wisata lainnya, dulu produk Manding hanya

dipasarkan di wilayah lokal saja, sekarang sudah bisa merambah pasar ekspor. Pasar ekspor produk kulit paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun Manding saat ini meliputi negara Jerman, Belgia, Cina, Amerika, Korea, Jepang, Singapura, Denmark, dan Turki.

f. Perbaikan sarana fisik

Sentra industri kulit yang ada di Manding dulunya minim sekali fasilitas, akan tetapi paska gempa, berkat bantuan dari Bank Indonesia melalui program “Desa Kita”, sentra industri kulit yang ada di Manding kini memiliki fasilitas cukup, misalnya gapura selamat datang yang juga dapat membantu mempromosikan sentra industri kulit ini, kemudian Bank Indonesia juga membangun taman parkir untuk menata kendaraan agar tidak arkir di badan jalan, selain itu pengadaan mesin ATM BCA dan BRI untuk mempermudah transaksi.

g. Pendapatan usaha

Menurut wawancara yang dilakukan dengan beberapa pengrajin, pendapatan usaha mereka mengalami peningkatan dari waktu ke waktu dari Rp. 8.000.000 – Rp. 20.000.000 menjadi Rp. 30.000.000–Rp. 70.000.000, terutama paska gempa ketika para pengrajin mengalami penurunan pendapatan usaha karena barang produksi mereka tidak bisa dijual dan mesin produksi yang tidak bisa digunakan untuk memproduksi barang, akan tetapi seiring berkembangnya sentra industri kulit yang ada di Manding yang tidak bisa terlepas dari bantuan pihak pemerintah, perekonomian Manding khususnya di paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun dapat pulih kembali, dan pendapatan usaha pengrajin pun dari waktu ke waktu semakin meningkat.

2. Jaringan Sosial di Paguyuban Pengrajin Kulit Setyo Rukun Manding

Penelitian ini menggunakan teori jaringan sosial dari Lawang (2005:16) yang mengungkapkan bahwa jaringan sosial terbentuk karena adanya rasa saling tahu,

saling menginformasikan, saling mengingatkan, dan saling membantu dalam melaksanakan ataupun mengatasi sesuatu. Rasa saling tahu, saling menginformasikan, saling mengingatkan, dan saling membantu tersebut sangat kental terasa di paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun Manding karena paguyuban tersebut anggotanya adalah masyarakat Manding itu sendiri yang notabenehnya adalah masyarakat pedesaan, yang menjunjung tinggi sikap kekeluargaan dan gotong royong antara sesama, pada paguyuban pengrajin kulit Manding terdapat 2 jenis jaringan sosial yaitu jaringan sosial yang memiliki status sosial ekonomi yang relatif sama dan jaringan sosial yang tidak memiliki status sosial ekonomi yang sama sesuai dengan teori dari Haryono (1999: 30) bahwa jaringan sosial dapat dibedakan menjadi dua jenis, yaitu jaringan sosial yang bersifat horizontal dan jaringan sosial yang bersifat vertikal.

Jaringan sosial horizontal yang ada di paguyuban pengrajin kulit Manding yaitu antara sesama anggota paguyuban, mereka memiliki status sosial yang sama, yaitu sama-sama pengrajin yang notabenehnya adalah pemilik usaha, sedangkan jaringan sosial vertikal yang ada di paguyuban ini antara pengrajin dengan pihak bank, pengrajin dengan pemerintah, dan pengrajin dengan pembeli yang diantara mereka memiliki status sosial yang berbeda.

a. Jaringan sosial horizontal

Jaringan sosial horizontal yang ada di paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun Manding yaitu jaringan sosial antar anggota paguyuban. Pembentukan paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun Manding itu sendiri dimulai atas inisiatif pengrajin di Manding dengan paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun, dengan adanya hubungan kerja sama di antara mereka dalam pembentukan paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun dimaksudkan dapat menjadi wadah organisasi dan dapat menjadi media komunikasi yang

menguntungkan bagi pengurus dan anggotanya. Dibentuknya paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun memiliki tujuan untuk dapat mengkoordinir para anggotanya, untuk memudahkan mereka dalam mengatasi permasalahan seperti dalam hal permodalan, jika ada pengrajin yang membutuhkan modal, pengrajin lain tidak segan untuk meminjam modal jika mampu.

Paguyuban ini sekarang sudah tidak ada kegiatan simpan pinjam karena terkadang anggota paguyuban sering mangkir dengan berbagai alasan dari pembayaran pinjamannya, dan pengurus paguyuban pun juga merasa tidak enak hati untuk menagih pinjaman tersebut karena ikatan kekeluargaan yang sangat erat.

Anggota paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun juga saling sharing informasi tentang daerah pemasok bahan baku kulit, informasi tentang adanya pelatihan sesuai teori yang diungkapkan Lawang (2005:16) bahwa jaringan sosial terbentuk karena adanya rasa saling tahu, saling menginformasikan, saling mengingatkan, dan saling membantu dalam melaksanakan ataupun mengatasi sesuatu dalam hal kerajinan kulit.

b. Jaringan sosial vertikal

Jaringan sosial vertikal yang ada di paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun Manding meliputi: (1) Jaringan sosial antara pengrajin usaha dengan bank. Jaringan ini termasuk jaringan sosial vertikal karena jaringan sosial ini cenderung bersifat formal karena tidak memiliki status sosial ekonomi yang sama sesuai dengan teori Haryono (1999: 30) bahwa dalam jaringan-jaringan sosial yang bersifat vertikal, individu-individu yang terlibat di dalamnya tidak memiliki status sosial ekonomi yang sepadan. Jaringan sosial ini terbentuk karena adanya kebutuhan modal dari pengrajin, kemudian dari pihak bank membantu pengrajin dalam hal permodalan tersebut; (2) Jaringan sosial antara pengrajin dengan

pemerintah. Jaringan pengrajin dengan pemerintah ini dapat dilihat saat gempa 2006 melanda Bantul, pemerintah melalui Dinas Perindustrian dan Perdagangan baik dilingkup Provinsi dan Kabupaten memberikan bantuan modal dan juga alat produksi, karena saat itu barang produksi dan alat produksi rusak akibat bencana gempa, selain pemberian modal dan juga alat produksi, Disperindag DIY maupun Disperindag Kabupaten Bantul juga memberikan pelatihan guna meningkatkan ketrampilan pengrajin. Pelatihan yang diberikan Disperindag yaitu pelatihan manajemen dan juga pelatihan ketrampilan seperti pembuatan inovasi desain produk. Bank Indonesia juga memberikan bantuan sarana fisik yang ada di kawasan Manding seperti gapura selamat datang, mesin ATM, dan juga ataman parkir. Jaringan sosial yang terjalin antara pengrajin dengan Disperindag dan juga Bank Indonesia ini bersifat formal menurut peraturan – peraturan instansi yang terkait; (3) Jaringan sosial antara pengrajin dengan pembeli. Jaringan ini termasuk dalam jaringan sosial vertikal karena status sosial ekonomi antara pengrajin dengan pembeli berbeda, pembeli produk kerajinan kulit memiliki latarbelakang yang berbeda – beda dari mulai masyarakat biasa, *reseller*, dan juga pedagang besar. Jaringan sosial ini didasarkan rasa saling percaya, rasa saling percaya ini berkaitan dengan kepercayaan pembeli terhadap kualitas barang dan juga dengan pengrajin itu sendiri. Jika pembeli sudah percaya dengan pengrajin yang notabenehnya adalah penjual maka pembeli tersebut akan melakukan *repeating order* dan bisa menjadi pelanggan, akan tetapi jika penjual merusak kepercayaan tersebut, maka pembeli pun akan beralih ke penjual lain yang bisa dipercaya.

3. Hambatan dalam Menjalankan Usaha Paguyuban Pengrajin Kulit Setyo Rukun Manding

Pencapaian keberhasilan usaha paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun pada pelaksanaannya mengalami hambatan – hambatan yaitu:

a. Sumber Daya Manusia (SDM)

Sumber daya manusia mencakup pelatihan, pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan seluruh karyawan. Tingkat keterampilan dan kemampuan karyawan dalam membuat suatu produk sudah tidak diragukan lagi, hal ini menjadi salah satu kekuatan dari perusahaan, namun karena pengrajin atau pekerja berasal dari desa, maka pengetahuan mengenai organisasi yang bersifat formal dan berkaitan dengan pekerjaannya masih menjadi kelemahan.

b. Belum Ada Patokan Harga Secara Paten

Rendahnya pendapatan berdampak pada rendahnya daya beli masyarakat, terlebih lagi bagi masyarakat menengah kebawah yang menghabiskan pendapatannya hanya untuk kebutuhan pokok. Perencanaan usaha sulit dilakukan karena sulit melakukan prediksi. Diperlukan penetapan harga dengan hati-hati karena jika keliru, maka akan mengakibatkan kerugian. Tingkat inflasi juga akan mempengaruhi kinerja karyawan, karena inflasi dapat memicu karyawan menginginkan kenaikan upah disaat yang bersamaan karena terjadi kenaikan harga bahan pokok. Sehingga karyawan tidak maksimal dalam melakukan pekerjaannya.

c. Tidak Adanya Merk Dagang

Sampai sekarang produk hasil pengrajin di paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun Manding belum memiliki merk dagang sendiri, mereka tidak mencantumkan merk dagang apapun pada produknya, padahal merk produk dapat menjadi identitas sebuah industri, karena merk lebih mudah dikenal oleh konsumen. Pengakuan pelaku industri sendiri bahwa mereka tidak memberikan merk dagang pada produk-produknya ini juga mendapatkan masukan dari konsumen untuk memberikan identitas

tertentu pada produk yang asli buatan pengrajin Manding, sehingga ciri khas Manding dapat terlihat, sehingga dapat dibedakan antara produk asli buatan pengrajin Manding dengan produk buatan industri diluar Manding yang juga dijual di *showroom*, seperti yang dikatakan bapak RM:

Merek dagang berfungsi sebagai identifikasi produk dengan adanya merek, pelanggan terbantu dalam membedakan sebuah produk kerajinan kulit dari pengrajin satu dengan pengrajin lainnya. Seperti yang dikatakan Bapak AG dari Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Bantul.

SIMPULAN

Berdasarkan uraian dari hasil penelitian dan analisis data yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Keberhasilan usaha di paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun Manding dapat dilihat melalui tujuh indikator yaitu peningkatan modal, jumlah produksi, jumlah , perluasan usaha, perluasan daerah pemasaran, perbaikan sarana fisik, dan pendapatan usaha. Tujuh indikator tersebut dari tahun ke tahun mengalami peningkatan.
2. Jaringan sosial di paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun Manding dibagi menjadi dua yaitu jaringan sosial horizontal dan jaringan sosial vertikal. Jaringan sosial horizontal yang ada di paguyuban pengrajin kulit Manding yaitu antara sesama anggota paguyuban, mereka memiliki status sosial yang sama, yaitu sama-sama pengrajin yang notabeneanya adalah pemilik usaha, sedangkan jaringan sosial vertikal yang ada di paguyuban ini antara pengrajin dengan pihak bank, pengrajin dengan pemerintah, dan pengrajin dengan pembeli yang diantara mereka memiliki status sosial yang berbeda.
3. Pencapaian keberhasilan usaha paguyuban pengrajin kulit Setyo Rukun pada pelaksanaannya mengalami hambatan – hambatan yaitu sumber daya manusia (sdm),

belum ada patokan harga secara paten, dan tidak adanya merk dagang.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan, maka saran yang diberikan antara lain:

1. Pengrajin

a. Pengrajin perlu memanfaatkan kegiatan pelatihan dengan cara menerapkan materi yang sudah dilatihkan, tidak hanya sebatas hadir kemudian mendapat uang saku, akan tetapi ilmu yang diperoleh dari pelatihan dibiarkan begitu saja.

b. Jika ada kendala setelah penyelenggaraan pelatihan, pengrajin perlu berkoordinasi lagi dengan penyelenggara pelatihan, jadi terjadi komunikasi dua arah dan ada pembinaan lebih lanjut lagi, sehingga tidak terjadi miss komunikasi antara pengrajin dengan penyelenggara pelatihan.

2. Bagi Pemerintah

a. Pemerintah perlu mengontrol secara berkala kondisi perkembangan sentra industry terutama sentra industry kulit satu-satunya yang ada di Kabupaten Bantul sehingga apa yang menjadi kendala pengrajin dalam memajukan usahanya dapat dibantu oleh pemerintah.

b. Pemerintah juga perlu melakukan pembinaan setelah pelatihan, apakah ada kendala yang dialami pengrajin atau tidak setelah pelatihan.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini hanya menggambarkan keberhasilan usaha di paguyuban Setyo Rukun Manding saja, diharapkan peneliti selanjutnya jika menggunakan topik yang sama dapat melengkapi atau menyempurnakan penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

Arikunto, S. (2013). *Prosedur Penelitian, Suatu Praktek*. Jakarta: Bina. Aksara.

Haryono, T.J.S. (1999). Jaringan Sosial Migran Sirkuler: Studi pada Migran Sirkuler Asal Desa Kepatihan Kecamatan Sologiri Kabupaten Wonogiri yang Bermigrasi ke Jakarta. *Tesis Magister Antropologi*. Universitas Indonesia. Diakses pada 18 November 2017 pukul 15.30.

Kasmir. (2006). *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Lawang, R.M.Z. (2005). *Kapital Sosial dalam Perspektif Sosiologi*. Cetakan Kedua. FISIP UI Press. Depok.

Meleong, Lexy J. (1996). *Metode Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

Miles, M.B., Huberman, A.M. (2014). *Qualitative Data Analysis, A Methods Sourcebook*, Edition 3. USA: Sage Publications. Terjemahan Tjetjep Rohendi Rohidi. UI-Press.

Noor, H.N. (2007). *Ekonomi Manajerial*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Partomo, Titik Sartika dkk. (2004). *Ekonomi Skala Kecil / Menengah dan Koperasi*. Bogor: Ghalia Indonesia.

Primiana, I. (2009). *Menggerakkan Sektor Riil UKM & Industri*. Bandung: Alfabeta.

Riyanti, B.P.D. (2003). *Kewirausahaan dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian*. Jakarta :Grasindo.

Sarwano, J. (2006). *Metode Penelitian Kuantitatif & Kualitatif*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.

Reviewer



Drs. Agus Sudarsono, M.Pd
NIP. 195304221980111001

Yogyakarta 20 Desember 2017
Menyetujui,
Dosen Pembimbing



Anik Widiastuti, M.Pd.
NIP. 19841118 200812 2 004