

## **STRATEGI MEMPERTAHANKAN EKSISTENSI PENGRAJIN GENTENG SKALA KECIL DI DESA SIDOLUHUR, KECAMATAN GODEAN, KABUPATEN SLEMAN**

**Oleh:**

**Intan Putri Sundari dan Puji Lestari**

**E-mail: [intan.sc2@gmail.com](mailto:intan.sc2@gmail.com)**

**Pendidikan Sosiologi – Fakultas Ilmu Sosial – Universitas Negeri Yogyakarta**

### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kendala yang dihadapi pengrajin genteng Desa Sidoluhur saat ini dan bagaimana strategi mempertahankan eksistensi pengrajin genteng skala kecil di Desa Sidoluhur, Kecamatan Godean Kabupaten Sleman di tengah modernisasi. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dijabarkan secara deskriptif dengan sumber data yang terdiri dari pengrajin genteng skala kecil dan pengusaha genteng besar atau juragan di Desa Sidoluhur. Teknik yang digunakan dalam pemilihan informan yaitu *purposive sampling*, dengan kriteria, yaitu sebagai pengrajin genteng rumahan atau *home industri*. Subyek penelitian yang diperoleh adalah 9 orang yang terdiri dari 7 pengrajin genteng kecil dan 2 juragan. Validitas data dalam penelitian ini menggunakan teknik triangulasi serta analisis data menggunakan analisis model interaktif Miles dan Huberman. Hasil penelitian ini mengungkapkan bahwa pengrajin genteng Desa Sidoluhur sudah mulai merintis usahanya dari puluhan tahun yang lalu, kebanyakan dari mereka mewarisi keahlian memproduksi genteng dari orang tua dan nenek moyang terdahulu, sehingga genteng Godean cukup terkenal di Yogyakarta yang sudah terjamin kualitasnya. Sejumlah kondisi, salah satunya modernisasi memunculkan beberapa kendala yang menyebabkan pengrajin genteng skala kecil gulung tikar. Kendala pengrajin genteng skala kecil saat ini yaitu: 1) Modal, 2) Sulitnya pemasaran, 3) Bahan baku mahal, 4) Cuaca, 5) Sarana prasarana yang tidak mendukung. Kendala tersebut memunculkan berbagai masalah yang membuat banyak pengusaha kecil gulung tikar atau sengaja menutup usahanya karena merasa sulit mendapatkan keuntungan dari usaha ini. Namun ditengah banyaknya usaha genteng kecil yang tutup, masih terdapat pula pengrajin genteng skala kecil yang masih eksis sampai sekarang. Pengrajin genteng skala kecil merupakan kelompok sosial di masyarakat yang memiliki strategi khusus untuk menunjukkan eksistensinya, strategi tersebut antara lain sebagai berikut: 1) Mempertahankan kualitas, 2) Melakukan promosi, 3) Tidak mengurangi modal, 4) Menjalin kerjasama, 5) Menjaga kepercayaan, 6) Menjual ke juragan.

Kata kunci: Strategi, Eksistensi, Pengrajin Genteng

**THE STRATEGY FOR MAINTAINING THE EXISTENCE OF SMALL SCALE ROOF-TILE HANDICRAFTER IN SIDOLUHUR VILLAGE, GODEAN SUBDISTRICT, SLEMAN REGENCY**

**By:**

**Intan Putri Sundari and Puji Lestari**  
**E-mail: [intan.sc2@gmail.com](mailto:intan.sc2@gmail.com)**

**Sociology Education Department – Faculty of Social Sciences – Yogyakarta State University**

**ABSTRACT**

*This study aims to determine the constraints faced by village roof-tile handicrafter in Sidoluhur village nowadays and how the strategy of maintaining the existence of small-scale roof-tile handicrafter in Sidoluhur village, Godean subdistrict, Sleman regency in the center of modernization. This study used a qualitative approach, described in descriptive data sources consisted of small-scale roof-tile handicrafter and large tile entrepreneurs or owner of an enterprise in Sidoluhur village. The techniques used in the selection of the informant was purposive sampling, with criteria, namely as a home roof-tile handicrafter or home industry. Research subjects obtained were 9 people consisting of 7 small roof-tile handicrafter and 2 owners of the enterprise. The validity of the data in this study used triangulation techniques and data analysis used an interactive model analysis of Miles and Huberman. The results of this study revealed that Sidoluhur village roof-tile handicrafter already started pioneering the efforts of decades ago, most of them inherited the expertise to produce tiles from parents and ancestors earlier, thus the tile Godean quite famous already guaranteed its quality in Yogyakarta. A number of conditions, one of them was modernization raised to several obstacles that led to small-scale roof-tile handicrafter out of business. The constraints of small-scale roof-tile handicrafter nowadays were: 1) capital, 2) the difficulty of marketing, 3) the raw material is expensive, 4) weather, 5) no support of facilities and infrastructure. Those constraints led to various problems that made many small entrepreneurs out of business or intentionally closed the business down due to found it difficult to benefit from this business. However, in the center of many small tile businesses closed, there was also small-scale roof-tile handicrafter that was still exists until now. Small-scale roof-tile handicrafter was a social group in society who had specific strategies to demonstrate its existence, the strategies were as follows: 1) maintaining the quality, 2) promoting, 3) no capital reducing, 4) cooperate, 5) maintain the trust, 6) selling to the owner of enterprise.*

*Keywords: strategy, existence, roof-tile handicrafter*

## A. PENDAHULUAN

Suatu kehidupan masyarakat tentunya terdapat berbagai usaha untuk bertahan hidup, seperti menjadi pengrajin genteng. Pengrajin genteng kecilpun juga memiliki berbagai kendala yang lama-lama semakin banyak mengakibatkan pengusaha kecil gulung tikar atau memilih untuk berhenti, karena merasa usahanya semakin tidak diminati masyarakat. Tak mudah mempertahankan usaha kecil membuat genteng yang kini sudah kalah di pasaran, adanya modal sosial tentu sangat mempengaruhi bertahan atau tidaknya usaha ini. Menurut Suharto (2010: 3) modal sosial merujuk pada jaringan, norma dan kepercayaan yang berpotensi pada produktivitas masyarakat.

Godean terkenal dengan gentengnya, salah satunya di daerah Desa Sidoluhur. Pengusaha kecil biasanya merupakan usaha rumahan dengan satu mesin pengepres genteng yang dikerjakan oleh seluruh anggota keluarga, sedangkan pengusaha besar memiliki beberapa mesin pengepres genteng yang dikerjakan oleh buruh yang kebanyakan didatangkan dari Wonosari Gunung Kidul.

Sebuah masyarakat modern dianggap sebagai masyarakat yang telah memisahkan diri dari kebodohan dan tradisi. Masyarakat modern diatur oleh pemikiran yang semakin rasional. Kondisi

sosial modern adalah sebuah cara hidup yang diorganisasi secara rasional (Scott, 2012: 264). Modernisasi membuat masyarakat berpikir semakin rasional dan lebih menghargai waktu sehingga menimbulkan munculnya peralatan canggih dalam segala bidang, salah satunya untuk pembuatan genteng. Para pengrajin yang *notabene* merupakan pengusaha kecil tentunya kalah bersaing dalam penggunaan alat dalam pembuatan genteng. Pengusaha kecil dikhawatirkan lagi dengan munculnya pabrik-pabrik genteng yang menggunakan bahan dasar semen dan seng, yang kini lebih dipilih oleh para pelanggan karena dirasa lebih awet dan praktis.

Aktor berhadapan dengan sejumlah kondisi situasional yang dapat membatasi tindakannya mencapai tujuan. Kendala tersebut berupa situasi dan kondisi, sebagian ada yang tidak dapat dikendalikan oleh individu. Misal jenis kelamin dan tradisi (Ritzer, 2011: 48). Merebaknya modernisasi dan munculnya pabrik-pabrik genteng mengakibatkan pengrajin genteng skala kecil semakin terbatas untuk melanjutkan usahanya. Kendala-kendala lain pun tentu akan mulai bermunculan seiring berkembangnya teknologi di bidang produksi genteng. Semakin banyak kendala yang dihadapi

lama kelamaan membuat para pengrajin genteng merugi dan menutup usahanya.

Menurut Rangkuti (2005: 3) kata strategi berasal dari kata *Stratos* yang berarti tentara dan *ego* yang berarti pemimpin. Suatu strategi mempunyai dasar atau skema untuk mencapai sasaran yang dituju, jadi pada dasarnya merupakan alat untuk mencapai tujuan. Tujuan yang ingin dicapai pengrajin genteng yaitu memperoleh laba sehingga dapat memenuhi kebutuhan hidup keluarga. Setiap pengrajin genteng tentunya memiliki strategi yang berbeda-beda dalam menjalankan usahanya. Strategi ini diharapkan dapat mengatasi kendala-kendala yang muncul, sehingga usaha genteng dapat terus berjalan dan keberadaan pengrajin genteng skala kecil dapat eksis sampai sekarang.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, peneliti akan memfokuskan pada kajian tentang “Strategi Mempertahankan Eksistensi Pengrajin Genteng Skala Kecil di Desa Sidoluhur, Kecamatan Godean, Kabupaten Sleman”. Peneliti akan mengkaji tentang kendala yang dihadapi pengrajin genteng Desa Sidoluhur saat ini dan strategi mempertahankan eksistensi pengusaha genteng skala kecil agar tidak gulung tikar di tengah munculnya para pengusaha besar.

## **B. KERANGKA TEORI**

### **A. Strategi**

Menurut Rangkuti (2005: 3) kata strategi berasal dari kata *Stratos* yang berarti tentara dan *ego* yang berarti pemimpin. Suatu strategi mempunyai dasar atau skema untuk mencapai sasaran yang dituju. Jadi pada dasarnya merupakan alat untuk mencapai tujuan. Strategi merupakan respon secara terus menerus maupun adaptif terhadap peluang dan ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan internal yang dapat mempengaruhi suatu organisasi (Rangkuti, 2005: 4).

### **B. Eksistensi**

Konsep eksistensi menurut Dagun dalam kehidupan sosial manusia yang terpenting dan terutama adalah keberadaan dirinya sendiri atau eksistensi dirinya. Eksistensi dapat diartikan sesuatu yang menganggap keberadaan manusia tidaklah statis, artinya manusia itu selalu bergerak dari kemungkinan ke kenyataan. Proses ini berubah bila kini menjadi suatu yang mungkin maka besok akan berubah menjadi kenyataan, karena manusia itu memiliki kebebasan maka gerak perkembangan ini semuanya berdasarkan pada manusia itu sendiri (Kristianingsih, 2015).

### C. Pengusaha Kecil

Menurut Dr. Kasmir, SE., MM. (2011: 19) secara sederhana wirausahawan (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan.

Kegiatan bisnis berskala kecil membedakan pertumbuhan laba yang potensial. Ada beberapa yang menghasilkan jutaan, ketika perusahaan lainnya memberikan hasil yang kurang menggembirakan. Dengan mempertimbangkan perbedaan yang ada perusahaan dibagi menjadi tiga kategori, (Longenecker, 2001: 14-15) yaitu:

#### a. *Marginal Firms* (Perusahaan Kecil)

Wirausaha yang mengabdikan dirinya pada perusahaan seperti ini menerima hasil berupa laba yang sedikit bila dibandingkan dengan waktu yang telah dikorbankan.

#### b. *Attractive Small Firms* (Perusahaan Kecil dan Menarik)

Berlawanan dengan *marginal firms*, *attractive small firms* menawarkan imbalan yang besar bagi pemiliknya. Mereka merepresentasikan segmen yang kuat dari bisnis berskala kecil, perusahaan yang yang dapat memberikan karier menjanjikan.

#### c. *High Potential Ventures* (Perusahaan yang Berpotensi Tinggi)

Bisnis yang mempunyai prospek menjanjikan pada pertumbuhan. Perusahaan ini merupakan perusahaan kecil yang memiliki prospek besar.

Dari ketiga jenis perusahaan kecil diatas dapat pengusaha genteng kecil di Desa Sidoluhur merupakan aktor atau pengusaha kecil yang menjalankan *marginal firms*. Hal ini dapat dilihat dari waktu yang mereka gunakan untuk membuat genteng yaitu sehari penuh, namun laba yang didapatkan tidak sebanding dengan waktu yang telah mereka korbankan.

### D. Industri Genteng

Menurut Musafahutsalis (2015: 10) genteng merupakan unsur bangunan yang digunakan sebagai penutup atap. Tanah liat adalah bahan bangunan yang penting karena digunakan sebagai penutup atap untuk menghindari hujan dan panas matahari.

Industri genteng merupakan sebuah industri yang dapat dikatakan menjanjikan karena semua orang membutuhkan

genteng untuk menutupi atap rumah. Tidak hanya rumah, bangunan-bangunan umum seperti hotel, sekolah, stasiun dan sebagainya juga menggunakan penutup atap berupa genteng. Industri genteng termasuk industri padat karya karena dapat menyerap banyak tenaga kerja. Ada berbagai macam genteng yang sudah beredar di pasaran, seperti morando, magaz, kodok, plentong, krepus dan sebagainya (Musafahutsalis, 2015: 11-12).

E. Modernisasi

Pada intinya, sebuah masyarakat modern dianggap sebagai masyarakat yang telah memisahkan diri dari kebodohan dan tradisi. Masyarakat modern diatur oleh pemikiran yang semakin rasional. Kondisi sosial modern adalah sebuah cara hidup yang diorganisasi secara rasional (Scott, 2012: 264).

F. Teori Aksi (Mac Iver dan Parsons)

Beberapa aksi fundamental Teori Aksi dikemukakan oleh Hinkle dengan menunjuk karya Mac Iver, Znaniecki dan Parsons sebagai berikut (Ritzer, 2009: 46) :

a. Tindakan manusia muncul dari kesadarannya sendiri sebagai

subyek dan dari situasi eksternal dalam posisinya sebagai obyek

- b. Sebagai subyek manusia bertindak atau berperilaku untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu. Jadi tindakan manusia bukan tanpa tujuan.
- c. Dalam tindakan manusia menggunakan cara, teknik, prosedur, metode serta perangkat yang diperkirakan cocok untuk mencapai tujuan tersebut.
- d. Kelangsungan tindakan manusia hanya dibatasi oleh kondisi yang tak dapat diubah dengan sendirinya.
- e. Manusia memilih, menilai dan mengevaluasi terhadap tindakan yang akan, sedang dan yang telah dilakukan.
- f. Ukuran-ukuran, aturan-aturan atau prinsip-prinsip moral diharapkan timbul pada saat pengambilan keputusan.
- g. Studi mengenai antar hubungan sosial memerlukan pemakaian teknik penemuan yang bersifat subyektif seperti metode *verstehen*, imajinasi, *sympatic reconstruction* atau seakan-akan mengalami sendiri *vicarious experience*.

Sedangkan menurut Parsons, teori aksi menggambarkan unit-unit dasar tindakan sosial dengan karakteristik sebagai berikut (Ritzer, 2011: 48-49).:

- a. Adanya individu selaku aktor.
- b. Aktor dipandang sebagai pemburu tujuan tujuan tertentu.
- c. Aktor berhadapan dengan sejumlah kondisi situasional yang dapat membatasi tindakannya mencapai tujuan. Kendala tersebut berupa situasi dan kondisi, sebagian ada yang tidak dapat dikendalikan oleh individu. Misal jenis kelamin dan tradisi.
- d. Aktor berada di bawah kendala dari nilai-nilai, norma-norma dan berbagai ide abstrak yang memengaruhinya dalam memilih dan menentukan tujuan serta tindakan alternatif untuk mencapai tujuan.

Pengrajin genteng di Sidoluhur tentunya melakukan tindakan atau suatu aksi untuk mempertahankan usahanya dengan menggunakan suatu metode, cara, atau strategi tertentu dimana hal tersebut digunakan untuk mencapai tujuan tertentu yang dilakukan secara sadar oleh subyeknya yaitu pengrajin genteng itu sendiri. Menjadi

pengusaha genteng tentunya terdapat banyak kendala didalamnya, yang tidak bisa berubah dengan sendirinya tanpa ada aksi tindakan dari pengrajin genteng.

#### G. Teori Modal Sosial

Robert Putnam, ilmuwan politik Amerika berpendapat yang dimaksud dengan modal sosial adalah bagian dari kehidupan sosial-jaringan, norma dan kepercayaan yang mendorong partisipasi bertindak bersama secara lebih efektif untuk mencapai tujuan-tujuan bersama (Ibid dalam Hidayat, 2014).

##### a. Jaringan

Jaringan sosial dapat diartikan sebagai suatu jaringan dimana terdiri dari ikatan-ikatan yang menghubungkan satu titik ke titik lain di dalam suatu hubungan sosial (Agusyanto, 2007).

##### b. Norma

Norma adalah sekumpulan aturan yang diharapkan dipatuhi dan diikuti oleh anggota masyarakat dalam suatu entitas tertentu. Norma-norma tersebut terinstitusional dan mengandung sanksi sosial yang dapat mencegah individu

berbuat sesuatu yang menyimpang dari kebiasaan yang berlaku di masyarakatnya. Aturan-aturan kolektif tersebut biasanya tidak tertulis tetapi dipahami oleh setiap anggota masyarakatnya dan menentukan pola perilaku yang diharapkan dalam konteks hubungan sosial (Hasbullah, 2006).

c. Kepercayaan

Dikemukakan Giddens kepercayaan merupakan reliabilitas seseorang atau sistem, terkait dengan berbagai hasil atau peristiwa, dimana keyakinan itu mengekspresikan suatu iman (*faith*) terhadap integritas atau cinta kasih orang lain, atau terhadap ketetapan prinsip abstrak (Damsar, 2011: 186).

### **C. METODE PENELITIAN**

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Sidoluhur, Kecamatan Godean, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Berdasarkan dengan latar belakang masalah yang telah dipaparkan maka

penelitian kali ini menggunakan bentuk penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dapat dicapai dengan prosedur statistik atau dengan cara kuantifikasi (Ghoni, 2012: 25).

Sumber data primer diperoleh melalui teknik wawancara dan observasi langsung oleh peneliti. Sumber data primer pada penelitian ini adalah para pengusaha genteng atau pengrajin genteng skala kecil di Desa Sidoluhur, Kecamatan Godean, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Sumber data sekunder ini berasal dari studi kepustakaan seperti melalui buku, internet, media cetak, jurnal, karya tulis dan sumber lainnya. Dokumentasi saat penelitian berlangsung juga dapat digunakan sebagai sumber data sekunder.

Pada penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Dari teknik sampling yang sudah ditentukan, maka penelitian ini dilakukan pada pengusaha genteng atau pengrajin genteng skala kecil di Desa Sidoluhur, Kecamatan Godean, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Subyek penelitian ini kriterianya yaitu pengrajin yang memproduksi genteng skala rumahan atau

*home industri*.dibutuhkan atau dengan definisi lain sampel dipilih menurut tujuan penelitian.

Penelitian ini menggunakan beberapa teknik pengumpulan data yaitu, pengamatan (observasi), wawancara, dokumentasi, dan kepustakaan Observasi dilakukan secara langsung di pasar Prambanan yang saat ini direlokasi di Dusun Pelemsari, Bokoharjo, Prambanan, Sleman. Observasi dilakukan secara langsung di Desa Sidoluhur, Kecamatan Godean, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Observasi dilakukan secara terbuka atas persetujuan dengan informan. Wawancara dilakukan pada pengrajin genteng skala kecil dan juragan guna memperoleh informasi terkait kendala dan strategi mempertahankan eksistensi

Penelitian ini menggunakan teknik validitas data berupa triangulasi data. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain. Di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembandingan terhadap data itu (Moleong, 2009: 330). Proses triangulasi tersebut dilakukan terus menerus sepanjang proses mengumpulkan data dan analisis data, sampai peneliti yakin bahwa sudah tidak ada lagi perbedaan dan tidak ada yang

perlu dikonfirmasi kepada informan (Bungin, 2008: 204)

Peneliti dalam melakukan penelitian ini menggunakan instrumen penelitian berupa pedoman observasi, pedoman wawancara, dan alat perekam. Pedoman observasi merupakan lembar pengamatan terkait tujuan, lingkungan, lokasi, *setting* wawancara serta perilaku subyek dan informasi yang muncul pada saat wawancara. Pedoman wawancara adalah daftar pertanyaan yang digunakan sebagai panduan agar wawancara tidak menyimpang dari topik penelitian. Sedangkan alat perekam adalah alat bantu yang digunakan dalam proses wawancara. Alat perekam ini dapat berupa *recorder* ataupun *handphone*. Teknik data yang dipakai menganalisis data dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif model interaktif sebagaimana diajukan oleh Miles dan Huberman.

#### **D. HASIL PENELITIAN**

1. Kendala yang Dihadapi Pengrajin Genteng Desa Sidoluhur, Kecamatan Godean, Kabupaten Sleman Saat Ini

Berikut ini adalah kendala yang dihadapi oleh pengrajin genteng skala kecil di Desa Sidoluhur:

a. Modal

Hal yang paling utama dalam membangun usaha adalah adanya modal. Dalam membangun usaha

genteng perlu adanya modal untuk membeli peralatan, bahan baku, dan membayar tenaga kerja. Biasanya para pengrajin genteng terjebak ketiadaan modal ketika genteng yang mereka miliki belum laku, sehingga modal tertanam pada genteng tersebut. Hal ini sering terjadi ketika penjualan genteng macet.

b. Sulitnya Pemasaran

Pemasaran saat ini genteng menjadi kendala pengrajin genteng skala kecil karena banyak munculnya juragan atau pengepul genteng dan pabrik-parik yang menciptakan atap yang menyerupai genteng. Kendala yang muncul dari para juragan atau pengepul genteng yaitu letak kios genteng juragan yang berada di tepi jalan raya, jadi setiap pelanggan yang datang pasti akan langsung menuju ke kios-kios tersebut. Kendala yang muncul dari pabrik besar yaitu dari produk yang dihasilkan, produk dari pabrik memiliki bentuk yang praktis dan harganya lebih murah.

c. Bahan baku mahal

Bahan baku utama pembuatan genteng yaitu tanah liat, bahan baku tambahan yaitu minyak solar dan kayu. Bahan baku yang mahal yaitu tanah liat, sebagai bahan baku utama tentu hal tersebut memberatkan para

pengrajin. Bahan baku tanah liat semakin mahal karena sekarang tanah liat yang notabene adalah bahan dari alam sudah semakin susah didapat. Sumber Daya Alam yang diambil terus menerus tentu lama-kelamaan akan habis. Semakin langkanya bahan baku tanah di sekitar Desa Sidoluhur akhirnya membuat bahan baku ini harus didatangkan dari daerah lain, yaitu Kulon Progo. Daerah yang semakin jauh dan aksesnya yang sulit tentu semakin membuat bahan baku tanah liat semakin mahal.

d. Cuaca

Genteng yang akan dibakar harus melalui proses penjemuran sampai benar-benar kering, agar genteng tidak pecah saat dibakar. Cuaca tentu sangat mendukung dalam proses penjemuran genteng. Cuaca sedang tidak memungkinkan seperti di Bulan Oktober sampai April yang biasanya merupakan musim penghujan penjemuran genteng bisa sampai berminggu-minggu karena tidak ada kesempatan yang lama untuk menjemur genteng. Hal tersebut tentunya menjadi kendala para pengrajin sehingga tidak cepat membakar genteng

e. Sarana Prasarana Tidak Memadai

Sarana prasarana yang tidak memadai tentu juga akan menjadi kendala bila tidak ada dalam sebuah usaha. Dalam industri genteng sarana prasarana bisa meliputi alat dan tempat untuk membuat genteng. Minimnya alat yang digunakan tentu akan memperlambat proses pengerjaan genteng, dengan mengandalkan satu mesin pres saja tentu genteng yang dihasilkan dalam sehari jumlahnya tidak bisa maksimal. Ketersediaan tempat pun sangat penting dalam usaha genteng, terlebih saat proses penjemuran sangat dibutuhkan tempat yang luas dibawah sinar matahari.

2. Strategi Mempertahankan Eksistensi Pengrajin Genteng Skala Kecil di Desa Sidoluhur, Kecamatan Godean Kabupaten Sleman

Pengrajin genteng skala kecil merupakan kelompok sosial di masyarakat yang memiliki strategi khusus untuk menunjukkan eksistensinya ditengah persaingan yang ketat. Strategi tersebut antara lain sebagai berikut:

a. Mempertahankan Kualitas

Berbagai tindakan kolektif yang dilandasi rasa saling mempercayai yang tinggi akan meningkatkan partisipasi dalam berbagai ragam bentuk dan dimensi

terutama dalam konteks membangun kemajuan bersama. Masyarakat yang kurang memiliki rasa saling mempercayai akan sulit menghindari berbagai situasi kerawanan sosial dan ekonomi yang mengancam (Hasbullah 2006). Kualitas yang baik pasti akan memberikan efek yang baik pula dalam penjualan. Strategi mempertahankan kualitas ini hampir digunakan oleh seluruh pengrajin genteng di Desa Sidoluhur, tingginya persaingan dagang menyebabkan para pengrajin berlomba-lomba menunjukkan kualitas genteng terbaik. Lancarnya penjualan akan membuat usaha pengrajin genteng tetap eksis sampai sekarang.

b. Melakukan Promosi

Seorang ilmuwan politik Robert Putnam memberi definisi modal sosial sebagai jaringan-jaringan, nilai-nilai, dan kepercayaan yang timbul di antara para anggota perkumpulan yang memfasilitasi koordinasi dan kerjasama untuk manfaat bersama (Damsar, 2011: 210). Promosi memiliki tujuan untuk memperluas jaringan, memiliki nilai, dan merupakan salah satu upaya untuk mempengaruhi pelanggan. Promosi

memberikan dampak yang besar dalam dunia wirausaha. Pengusaha yang melakukan promosi memberikan kesan-kesan yang baik agar pelanggan percaya pada usahanya, hal ini secara tidak langsung membuat jaringan pengusaha semakin luas.

c. Tidak mengurangi modal

Aksi fundamental Teori Aksi dikemukakan oleh Hinkle salah satunya yaitu, manusia memilih, menilai dan mengevaluasi terhadap tindakan yang akan, sedang dan yang telah dilakukan (Ritzer, 2009: 46). Pengrajin genteng mengevaluasi diri dari transaksi genteng yang sebelumnya, agar usaha tetap berjalan mereka tidak mengurangi modal yang sudah dimiliki. Modal yang telah digunakan untuk biaya operasional akhirnya tertanam di dalam genteng yang sudah siap jual. Modal yang kembali utuh tentu dapat menjadi salah satu jalan agar produksi genteng tidak berhenti dan usaha genteng tetap bisa eksis.

d. Menjalin kerjasama

Jaringan sosial dapat diartikan sebagai suatu jaringan dimana terdiri dari ikatan-ikatan

yang menghubungkan satu titik ke titik lain di dalam suatu hubungan sosial (Agusyanto, 2007). Menjalin kerjasama sama dengan membentuk jaringan sosial yang termasuk salah satu komponen dari modal sosial. Dalam menjalankan usaha sangat dibutuhkan suatu kerjasama, begitupula yang dilakukan oleh pengrajin di Desa Sidoluhur. Memperluas jaringan dapat mendukung usaha pengrajin sehingga eksis sampai sekarang. Bentuk kerjasama dapat dilakukan dengan pelanggan, sesama pengrajin, dan pengepul atau juragan genteng. Kerjasama yang dibentuk adalah simbiosis mutualisme atau saling menguntungkan.

e. Menjaga kepercayaan

Kepercayaan melumasi roda dari berbagai transaksi sosial dan ekonomi yang tanpanya terbukti sangat mahal, birokratis dan makan banyak waktu. Kepercayaan sangat relevan dengan konsep modal sosial yang menitikberatkan cara jaringan memberikan akses pada sumberdaya. Kepercayaan adalah efek samping yang sangat penting dari norma-norma sosial kooperatif yang memunculkan *social capital*

(Fukuyama, 2007: 72). Pengrajin genteng di Desa Sidoluhur menerapkan kepercayaan dalam menjalankan usahanya. Saling percaya ini ditunjukkan kepada pelanggan dan juragan. Pengusaha genteng menanamkan kepercayaan dengan pelanggan yaitu dengan cara menunjukkan contoh dan yang dikirimkan tidak berbeda kualitasnya. Berbicara apa adanya tentang kualitas genteng yang dijual sehingga pelanggan tidak merasa dibohongi Kepercayaan ini juga diterapkan dengan juragan, juragan yang memberi modal akan memberikan kepercayaan apabila modal digunakan dengan sebaik-baiknya. Juragan tidak membuat perjanjian tertulis ketika memberikan modal, hanya dengan membangun saling percaya, kerjasama mereka bisa berjalan.

f. Menjual ke Juragan

Pengrajin genteng di Desa Sidoluhur tidak hanya melakukan produksi saja, mereka juga menjual genteng tersebut ke pelanggan. Namun penjualan genteng tidak selamanya mulus dan lancar, ada waktu-waktu tertentu yang menyebabkan penjualan genteng menjadi macet. Sulitnya penjualan

genteng yang dilakukan sendiri oleh pengrajin membuat mereka terpaksa menjual hasil produksinya ke juragan. Hal ini merupakan cara terakhir yang dilakukan oleh pengrajin genteng ketika hasil produksinya tidak laku. Demi dapat melangsungkan usahanya, pengrajin genteng rela mendapatkan laba yang sedikit

## **E. PENUTUP**

### 1. Simpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, ditemukan beberapa hal sebagai berikut:

a. Kendala yang Dihadapi Pengrajin Genteng Desa Sidoluhur, Kecamatan Godean, Kabupaten Sleman Saat Ini  
Kendala Pengrajin di Desa Sidoluhur antara lain:

1) Modal

Membangun usaha genteng perlu adanya modal untuk membeli peralatan, bahan baku, dan membayar tenaga kerja. Biasanya para pengrajin genteng terjebak ketiadaan modal ketika genteng yang mereka miliki belum laku, sehingga modal yang mereka miliki tertanam pada genteng tersebut.

2) Sulitnya Pemasaran

Pemasaran saat ini genteng menjadi kendala pengrajin genteng skala

kecil karena banyak munculnya juragan atau pengepul genteng dan pabrik-pabrik yang menciptakan atap yang menyerupai genteng. Kendala yang muncul dari para juragan atau pengepul genteng yaitu letak kios genteng juragan yang berada di tepi jalan raya, jadi setiap pelanggan yang datang pasti akan langsung menuju ke kios-kios tersebut, karena kebanyakan pelanggan tidak tahu bahwa di dalam masih banyak pengrajin yang memiliki genteng yang lebih baik kualitasnya dan lebih murah harganya.

3) Bahan baku mahal

Bahan baku utama pembuatan genteng yaitu tanah liat, bahan baku tambahan yaitu minyak solar dan kayu. Bahan baku yang mahal yaitu tanah liat, sebagai bahan baku utama tentu hal tersebut memberatkan para pengrajin. Bahan baku tanah liat semakin mahal karena sekarang tanah liat yang notabene adalah bahan dari alam sudah semakin susah didapat. Sumber Daya Alam yang diambil terus menerus tentu lama-kelamaan akan habis. Semakin langkanya bahan baku tanah di sekitar Desa Sidoluhur akhirnya membuat bahan

baku ini harus didatangkan dari daerah lain, yaitu Kulon Progo.

4) Cuaca

Cuaca tentu sangat mendukung dalam proses penjemuran genteng. Ketika cuaca panas tentunya proses penjemuran genteng tidak memerlukan waktu yang lama, biasanya dua hari sudah kering. Namun apabila cuaca sedang tidak memungkinkan seperti di Bulan Oktober sampai April yang biasanya merupakan musim penghujan penjemuran genteng bisa sampai berminggu-minggu karena tidak ada kesempatan yang lama untuk menjemur genteng.

5) Sarana prasarana tidak memadai  
Sarana prasarana yang tidak memadai juga akan menjadi kendala bila tidak ada dalam sebuah usaha. Dalam industri genteng dan tempat untuk membuat genteng. Minimnya alat yang digunakan tentu akan memperlambat proses pengerjaan genteng.

b. Strategi Mempertahankan Eksistensi Pengrajin Genteng Skala Kecil di Desa Sidoluhur, Kecamatan Godean, Kabupaten Sleman

Pengrajin genteng skala kecil merupakan kelompok sosial di masyarakat yang memiliki strategi khusus untuk menunjukkan eksistensinya ditengah persaingan yang ketat. Strategi tersebut antara lain sebagai berikut:

1) Mempertahankan Kualitas

Strategi ini digunakan oleh para pengrajin agar pelanggan puas dengan produksi genteng mereka. Kualitas yang baik pasti akan memberikn efek yang baik pula dalam penjualan, semakin baik kualitas genteng maka akan semakin tinggi pula harganya. Banyak cara yang dilakukan oleh pengrajin agar gentengnya berkualitas, dari pemilihan bahan baku, proses penggilingan, pengepresan, sampai proses pembakaran. Semuanya dilakukan agar pelanggan puas dan penjualan semakin meningkat sehingga usaha pengrajin genteng dapat terus berjalan.

2) Melakukan promosi

Adanya promosi usaha para pengrajin dapat semakin dikenal oleh pelanggan. Promosi yang mereka gunakan mayoritas adalah dengan mengandalkan informasi mulut ke mulut atau yang sering

dikenal dengan istilah *gethok tular*. Selain itu ada juga yang mengandalkan kwitansi dan menyebar kartu nama.

3) Tidak mengurangi modal

Tidak mengurangi modal merupakan salah satu cara mempertahankan eksistensi pengrajin skala kecil di Desa Sidoluhur. Modal yang utuh dapat digunakan untuk biaya operasional di produksi berikutnya sehingga usaha gentengnya tidak bangkrut.

4) Menjalin kerjasama

Menjalin kerjasama merupakan salah cara agar usaha genteng pengrajin kecil tetap berjalan. Kerjasama yang merupakan simbiosis mutualisme tersebut terjadi terus menerus antara pengrajin dengan pelanggan, antara sesama pengrajin, dan pengrajin dengan juragan.

5) Menjaga kepercayaan

Menjaga kepercayaan dengan pelanggan dan juragan merupakan salah satu strategi pengrajin genteng untuk mempertahankan eksistensinya. Adanya kepercayaan terhadap pelanggan dan juragan akan memberikan dampak yang baik. Pelanggan akan lebih percaya dan akan berdatangan terus,

sedangkan juragan akan selalu memberikan modal ketika pengrajin membutuhkan.

6) Menjual ke juragan

Menjual genteng ke juragan merupakan salah satu strategi pengrajin untuk mempertahankan eksistensinya. Susahnya penjualan genteng membuat pengrajin kehabisan modal karena belum dapat menjual genteng. Akhirnya mereka terpaksa menjual ke juragan dengan harga dibawah pasaran agar dapat membeli bahan baku lagi. Meskipun laba lebih sedikit tetapi usaha genteng pengrajin tetap dapat berjalan.

2. Saran

- a. Perlunya ditumbuhkan kesadaran pada pengrajin genteng di Desa sidoluhur bahwa mereka hidup di kawasan sentra industri genteng dari jaman dulu sehingga sangat penting untuk melestarikan tradisi tersebut.
- b. Perlunya pelatihan menjaga dan mengolah sumber daya alam sehingga bahan baku tanah liat yang diambil dari alam tidak cepat habis.
- c. Perlunya ditemukan inovasi bahan baku pembuatan genteng untuk

mengantisipasi bila bahan dari alam habis.

- d. Pengepul genteng seharusnya mengutamakan pengrajin genteng lokal dari Desa Sidoluhur sehingga jalannya roda perekonomian pengrajin Desa Sidoluhur dapat terus berjalan.
- e. Pemerintah seharusnya juga turut andil dalam membangkitkan pengrajin yang bangkrut dengan cara menghidupkan koperasi yang disuplai dana oleh pemerintah.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Agusyanto, Ruddy. 2007. *Jaringan Sosial dalam Organisasi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Bungin, Burhan. (2008). *Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Kencana.
- Damsar. 2011. *Pengantar Sosiologi Pendidikan*. Jakarta: Prenada Media.
- Field, John. 2010. *Modal Sosial*. Bantul: Kreasi Wacana
- Ghony, Djunaidy M dan Fauzan Almanshur. 2012. *Metode Penelitian Kualitatif*. Malang: Ar- Ruzz Media.
- Kasmir. 2011. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Longenecker, Justin G. dkk. 2001. *Kewirausahaan: Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta: Salemba Empat.

- Moleong, Lexy J. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya. Cetakan kedua puluh tujuh.
- Musafahutsalis. 2015. *Modal Sosial Industri Genteng Sokka Kebumen*. Skripsi S1. Tidak diterbitkan. Yogyakarta: FIS UNY.
- Nawawi, Hadari. (2002). *Metode Penelitian Sosial*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press.
- Nugroho, Wusono Catur. *Eksistensi Penambang Batu Kapur di Desa Bedoyo Kecamatan Pojong Kabupaten Gunungkidul*. Skripsi S1. Tidak diterbitkan. Yogyakarta: FIS UNY.
- Rangkuti, Freddy. 2005. *Measuring Costumer Satisfaction Teknik Mengukur dan Strategi Meningkatkan Kepuasan Pelanggan dan Analisis Kasus PLN-JP*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Ritzer, George. 2013. *Teori Sosiologi*. Bantul: Kreasi Wacana.
- Ritzer, George. 2009. *Sosiologi Ilmu Pengetahuan Berparadigma Ganda*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Ritzer, George. 2011. *Sosiologi Ilmu Pengetahuan Berparadigma Ganda*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Scott, John. 2012. *Teori Sosial (Masalah-masalah Pokok dalam Sosiologi)*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- <http://Slemankab.go.id> diakses pada tanggal 17 Maret 2016 pukul 17.30.
- Soekanto, Soerjono. 2010. *Pengantar Sosiologi*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Suharto. 2010. *Kebijakan Sosial dan Pengembangan Masyarakat: Perspektif Pekerjaan Sosial*. Bogor: Forum Komunikasi Pembangunan Indonesia.