

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Strategi bertahan yang dilakukan oleh para pengrajin kulit di Manding, Kabupaten Bantul, agar dapat terus bertahan dalam menjalankan usahanya adalah:

- (1) Para pengrajin menaikkan harga produknya terlebih dahulu, sehingga pada saat terjadi proses tawar menawar yang tentunya pembeli akan meminta dengan harga jauh penurunannya dari harga yang di tawarkan oleh penjual, maka pada saat terjadi transaksi, penjual akan tetap mendapatkan keuntungan.
- (2) Dengan melakukan diferensiasi produk yaitu dengan menambah jenis barang / produk kerajinan yang tidak hanya berbahan dasar kulit saja melainkan berbahan dasar lain seperti enceng gondok, pandan, plepah pisang, kain batik dan vinil untuk dapat mempertahankan usahanya.
- (3) Selalu bersikap adaptif terhadap perubahan lingkungan yang terjadi seperti perubahan minat konsumen. Para pengrajin melakukan inovasi pada produknya yaitu sesuai dengan kemauan konsumen. Sehingga dengan adanya inovasi pada produk tersebut maka akan menarik perhatian konsumen. Para pengrajin melakukan modernisasi metode produksi untuk dapat mencapai efisiensi yaitu untuk dapat meminimumkan pengeluaran sehingga memperoleh keuntungan dan mampu mempertahankan usahanya.

- (4) Para pengrajin dalam mempertahankan usahanya yaitu tetap mempertahankan kualitas kulit dalam produk dan tidak melakukan perubahan komposisi produk. Selain itu para pengrajin tertantang untuk menaikkan kualitas produknya dan perbaikan kemasan.



5.2. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, maka peneliti mencoba memberikan saran bagi para pengrajin kulit di Manding, Kabupaten Bantul, antara lain sebagai berikut:

- (1) Melakukan pencatatan mengenai pemesanan dan penjualan produk-produk yang terjadi sehingga dapat diambil suatu kesimpulan untuk dapat mengambil keputusan-keputusan yang tepat dalam mengambil dan menentukan strategi dimasa yang akan datang.
- (2) Lebih lagi mengadakan inovasi bentuk produk dan keunikan produk yang akan dijual sehingga dapat mendorong pendapatan semakin besar. Dengan semakin banyaknya inovasi produk yang dibuat akan mendorong para pembeli berdatangan sehingga akan terjadi transaksi yang lebih banyak lagi.
- (3) Untuk penelitian selanjutnya disarankan untuk melakukan suatu kajian mengenai strategi bertahan pengrajin kulit di tempat lain misalnya pengrajin kulit di Dudun Gendeg, Bangunjiwa, Kasihan, Bantul, Yogyakarta.
- (4) Lembaga keuangan memberikan alternatif pinjaman ringan kepada para pengrajin kulit Manding dengan cara mempercayakan kepada orang tertentu seperti ketua paguyuban Karya Sejahtera.

Daftar Pustaka

A. Buku

- Dirgantoro, C., (2001), *Manajemen Strategik*, Cetakan 1, Grasindo, Jakarta.
- Hasibuan, N., (1993), *Ekonomi Industri: Persaingan, Monopoli dan Regulasi*, LP3ES, Jakarta.
- Jaya, Wihana Kirana., (1994), *Pengantar Ekonomi Industri*, BPFE IKAPI, Yogyakarta.
- Kuncoro, M., (2003), *Metode Riset Untuk Bisnis & Ekonomi: Bagaimana Meneliti & Menulis Tesis?*, cetakan 1, Erlangga, Jakarta.
- Kuncoro, M., (2007), *Ekonomika Industri Indonesia*, Andi Offset, Yogyakarta.
- Sukirno, Sadono., (2008), *Teori Pengantar Mikro Ekonomi*, Edisi Ketiga, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Tambunan, Tulus T.H., (2002), *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia*, Edisi Pertama, Bagian Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Urata, Shujiro., (2000), *Policy Recommendation for SME Promotion in the Republic of Indonesia*, JICA, Tokyo.

B. Jurnal/Skripsi/Artikel/Internet.

- Arlini, Silvia Mila., (2006), “Arah Pengembangan Industri manufaktur Indonesia”, *Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 6 No. 2, Agustus 2006.
- Audretsch, D.B., P Houweling, and A. R. Thurik, (1997), “New-Firm Survival: Industry versus Firm Effects”, *NBER Working Paper*, di akses dari <http://www.nbgr.org> pada tanggal 15 Februari 2011.
- Biro Pusat Statistik, (1998), *Profil Usaha Kecil dan Menengah Tidak Berbadan Hukum, Indonesia*: BPS.

Biro Pusat Statistik, (2003), *Profil Industri Kecil dan Kerajinan Rumah tangga*, Jakarta, hal 4: BPS

Dethan, Roni Femri., (2006), “ Strategi Bertahan Usaha Mikro-Kecil: Studi Empiris Pedagang Klitikan di Alun-Alun Kidul Yogyakarta”, *Skripsi*, Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta. (tidak dipublikasikan).

Djumena, Erlangga., (2009), “UKM Dorong Perekonomian Indonesia”, *Kompas*, 20 Januari 2009 di akses dari <http://www.kompas.com> pada tanggal 21 April 2011.

Kaballu, O. U., dan Kameo, D. D., (2001), “Strategi Bertahan Usaha Kecil Dalam Menghadapi Krisis Ekonomi (Studi Industri Kecil Konveksi di Salatiga)”, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Dian Ekonomi*, Vol. VII, No. 2, September 2001.

Primus, Josephus., (2009) “Koperasi dan UKM Kurangi Pengangguran”, *Kompas*, 25 Juli 2009 diakses dari <http://www.kompas.com> pada tanggal 21 April 2011.

Sri Susilo, Y., Ariani, D. W., Sukmawati, J. S., (2002), “Strategi Industri Kecil: Kasus Pada Beberapa Industri Kecil di Yogyakarta dan Surakarta”, *jurnal Ekonomi dan Bisnis Dian Ekonomi*, Vol. 8 No. 3, Desember 2002.

Sri Susilo, Y., Sukmawati, J. S., Ariani, D. W., (2003), “Kemampuan Bertahan Industri Kecil Pada Masa Krisis Ekonomi”, *Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 5 No. 2, Juni 2003.

Sri Susilo. Y., dan Sutarta, Ag Edi, (2005), “ Strategi Survival Usaha Mikro-Kecil (Studi Empiris Pedagang Warung Angkringan di Kota Yogyakarta)”, *Telaah Bisnis*, volume 6 No. 2, Desember 2005.

- Sulistiyastuti, Dyah Ratih., (2004), “Dinamika Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Analisis Konsentrasi Regional UKM di Indonesia 1999-2001”, *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, Vol. 9 No. 2, Desember 2004.
- Sutarta, Edi., (2005), “Dampak Perubahan Lingkungan Bisnis Terhadap Kegiatan Usaha Industri Kecil: Studi Kasus Pada Beberapa Industri Kecil D.I. Yogyakarta”. *Telaah Bisnis*, Vol. 6 No. 2, Desember 2005.
- Wulandari, Ida Ayu Nila., (2006), “Strategi dan Kemampuan Bertahan Industri Kecil Cenderamata Tegallalang Kabupaten Gianyar Propinsi Bali”, *Skripsi*, Fakultas Ekonomi UAJY, Yogyakarta. (tidak dipublikasikan).

I. Data Identitas Responden

No.	Pertanyaan	Jumlah Responden	Presentase
1.	Jenis Kelamin		
	a. Laki-laki	22	73,3 %
	b. perempuan	8	26,6 %
		30	100 %
2.	Umur		
	a. ≤ 50	18	60 %
	b. > 50	12	40 %
		30	100 %
3.	Pendidikan		
	a. Tamat SD	17	56,6 %
	b. Tamat SLTP	2	6,6 %
	c. Tamat SLTA	9	30 %
	d. Lainnya.....	2	6,6 %
		30	100 %

II. Pengelolaan Usaha

No.	Pertanyaan	Jumlah Responden	Presentase
1.	Berapa lama menjalankan usaha kerajinan kulit		
	a. < 5 Tahun	3	10 %
	b. 6 -10 Tahun	2	6,6 %
	c. 11 – 20 Tahun	8	26,6 %
	d. > 20 Tahun	17	56,6 %
		30	100 %
2.	Status Usaha dikelola sendiri		
	a. Ya	30	100 %
	b. Tidak	0	0 %
		30	100 %
3.	Memiliki pegawai dalam usaha		
	a. Ya	26	86,7 %
	b. Tidak	4	13,3 %
		30	100%
4.	Memiliki pekerjaan lain selain sebagai pengrajin		
	a. Ya	27	90 %
	b. Tidak	3	10 %
		30	100 %

III. Data Modal Usaha

No.	Pertanyaan	Jumlah Responden	presentase
1.	Modal awal usaha		
	a. Modal dendiri (tabungan sendiri)	20	66,7 %
	b. Pinjaman dari pihak Bank	9	30 %
	c. Bantuan Pemerintah	0	0 %
	d. Lainnya.....	1	3,3 %
		30	100 %
2.	Besar Modal awal usaha		
	a. < 1 juta	15	50 %
	b. 1 – 5 juta	12	40 %
	c. 5 - 10 juta	3	10 %
	d. > 10 juta	30	100 %

IV. Pengadaan Bahan Baku

No.	Pertanyaan	Jumlah Responden	presentase
1.	Perolehan Bahan Baku		
	a. Dalam negeri	30	100 %
	b. Impor dari luar negeri	0	0 %
	c. Dalam negeri dan impor dari luar negeri	0	0 %
		30	100 %
2.	Apakah sulit dalam memperoleh bahan baku		
	a. Ya	23	76,7 %
	b. Tidak	7	23, 3 %
		30	100 %

V. Data Strategi Bertahan

No.	Pertanyaan	Jumlah Responden	Presentase
1.	Menentukan harga jual		
	a. Sendiri	30	100 %
	b. Bersama rekan kerja	0	0 %
	c. Lainnya.....	0	0 %
		30	100 %
2.	Mengubah komposisi produk yang dihasilkan		
	a. Ya	0	0 %
	b. Tidak	30	100 %
		30	100 %

3.	Dalam usaha terjadi transaksi tawar menawar		
	a. Ada	30	100 %
	b. Tidak	0	0 %
		30	100 %
4.	Pembeli melakukan Penawaran dibawah harga modal		
	a. Tidak akan menjual barang tersebut	23	76,6 %
	b. Memberitahukan harga modal barang tersebut	7	23,3 %
	c. Menawarkan barang lain yang sejenis	0	0 %
	d. Lainnya.....	0	0 %
		30	100 %
5.	Terjadi kenaikan harga bahan baku, yang dilakukan		
	a. Menaikkan harga barang	30	100 %
	b. Harga jual barang tetap	0	0 %
	c. Tergantung tawar – menawar	0	0 %
	d. Lainnya.....	0	0 %
		30	100 %
6.	Apabila salah satu pengrajin melakukan kenaikan atau penurunan harga, yang dilakukan		
	a. Mengikuti perubahan harga	30	30 %
	b. Tidak mengikuti perubahan harga	0	0 %
	c. Lainnya.....	0	0 %
		30	100 %
7.	Menjual barang lain selain kerajinan kulit		
	a. Ya	12	40 %
	b. Tidak	18	60 %
		30	100 %
8.	Dalam usaha melakukan pemotongan harga (diskon)		
	a. Ya	30	100 %
	b. Tidak	0	0 %
		30	100 %
9.	Waktu pemotongan harga		
	a. Setiap akhir tahun	0	0 %
	b. Pada saat hari-hari besar	0	0 %
	c. Lainnya.....	30	100 %
		30	100 %
10.	Cara melakukan promosi		
	a. Dari orang per orang	13	43,3 %
	b. Dengan memasang iklan di surat kabar atau radio	0	0
	c. Lainnya.....	17	56,6 %
		30	100 %
11.	Ruang lingkup pemasaran		
	a. Dalam negeri	20	66,7 %
	b. Luar negeri	0	0 %
	c. Dalam dan luar negeri	10	33,3 %
		30	100%
12.	Usaha untuk mengembangkan usaha ini		

	a. Membuka usaha kerajinan kulit di tempat lain	11	36,7 %
	b. Menambah jenis barang	19	63,3 %
	c. Tidak ada	0	0 %
	d. Menjual barang baru (<i>new</i>)	0	0 %
	e. Lainnya.....	0	0 %
		30	100 %
13.	Apakah ada pelanggan tetap		
	a. Ya	30	100 %
	b. Tidak	0	0 %
		30	100 %
14.	Ada pembeli / pelanggan tetap dikarenakan		
	a. Pembeli/pelanggan tetap tersebut kenal baik	16	53,3 %
	b. Barang yang dijual lebih variatif	0	0 %
	c. Harga barang anda lebih terjangkau	10	33,3 %
	d. Lainnya.....	4	13,3 %
		30	100 %
15.	3 faktor penting mengembangkan usaha kerajinan kulit ini		
	a. Lokasi usaha	7	7,77 %
	b. Modal untuk mengembangkan usaha	30	33,3 %
	c. Banyaknya jumlah barang dagangan	3	3,33 %
	d. Kenalan	27	30 %
	e. Jenis/macam barang yang dijual	0	0 %
	f. Cuaca (hujan dsb)	0	0 %
	g. Lainnya.....	23	25,5 %
		90	100 %
16.	Usaha bersaing dengan usaha kecil lain yang memproduksi barang yang sama		
	a. Harga	2	6,7 %
	b. Kualitas	28	93,3 %
	c. Membuat barang sedikit berbeda	0	0 %
	d. pelayanan	0	0 %
	e. tidak membuat persaingan dengan yang lainnya	0	0%
	f. Lainnya.....	0	0 %
		30	100 %
17.	Apakah bekerja sama dengan produsen kecil lainnya yang membuat barang yang sama		
	a. Ya	0	0 %
	b. Tidak	30	100 %
		30	100 %
18.	Apakah melakukan pencatatan		
	a. Ya	22	73,3 %
	b. Tidak	8	26,6 %
		30	100 %
19.	Tergabung dalam paguyuban		
	a. Ya	30	100 %
	b. Tidak	0	0 %
		30	100 %

KUESIONER / DAFTAR PERTANYAAN DAN PENELITIAN

I. Identitas Responden

Nama Lengkap : _____

Jenis Kelamin : a. Laki-laki
b. Perempuan

Umur : a. < 50 tahun b. > 50 tahun

Pendidikan Terakhir : a. Tamat SD b. Tamat SLTP c. Tamat SLTA
d. Lainnya.....

Status Perkawinan : a. Kawin b. Tidak atau Belum Kawin c. Duda

Jumlah Tanggungan : _____ orang

II. Pengelolaan Usaha

1. Sudah berapa lama anda menjalankan usaha kerajinan kulit ini?
..... tahun
2. Apakah Usaha Kulit ini anda kelola sendiri ?
a. Ya
b. Tidak
3. Apakah anda memiliki pegawai dalam usaha ini ?
a. Ya
b. Tidak
4. Jika ya, berapakah jumlah pegawai anda ?
..... orang
5. Apakah anda memiliki pekerjaan lain, selain usaha kerajinan kulit?
a. Buruh tani
b. Tukang kayu/batu
c. Buruh serabutan
d. Lainnya.....

III. Modal

6. Berasal dari manakah modal awal dalam usaha kerajinan kulit ini ?
a. Modal sendiri (tabungan sendiri)
b. Pinjaman dari pihak Bank
c. Bantuan pemerintah
d. Lainnya.....
7. Berapa besarnya modal yang dibutuhkan untuk memulai usaha kerajinan kulit ini?
a. < 1 juta
b. 1-5 juta
c. 5-10 juta
d. > 10 juta

IV. PENGADAAN BAHAN BAKU

8. Darimanakah usaha anda memperoleh bahan baku ?
 - a. Dalam negeri
 - b. Impor dari luar negeri
 - c. Dalam negeri dan impor dari luar negeri
9. Apakah usaha anda kesulitan dalam memperoleh bahan baku ?
 - a. Ya
 - b. Tidak

V. STRATEGI

10. Siapakah yang menentukan harga jual barang dagangan yang dijual ?
 - a. Sendiri
 - b. Bersama rekan kerja
 - c. Lainnya.....
11. Apakah usaha anda mengubah komposisi produk yang dihasilkan ?
 - a. Ya
 - b. Tidak
12. Apakah dalam usaha anda terjadi transaksi tawar menawar antara anda dengan pembeli?
 - a. Ada
 - b. Tidak (langsung ke no.15)
13. Dalam proses tawar menawar tersebut, kira-kira berapa persen penurunan harga yang biasa diminta oleh pembeli?
 persen
14. Apabila tawar menawar terjadi dan pembeli (konsumen) menawar barang anda dibawah harga modal barang tersebut, yang anda lakukan ?
 - a. Tidak akan menjual barang tersebut
 - b. Anda akan memberitahukan harga modal barang tersebut
 - c. Anda akan menawarkan barang lain yang sejenis
 - d. Lainnya.....
15. Apabila terjadi kenaikan harga barang, apakah yang akan anda lakukan ?
 - a. Meningkatkan harga jual barang dagang
 - b. Harga jual barang dagang tetap
 - c. Tergantung tawar menawar
 - d. Lainnya.....
16. Apabila ada salah satu pengusaha kerajinan kulit lain menaikkan harga atau menurunkan harga , apakah yang akan anda lakukan ?
 - a. Mengikuti perubahan harga tersebut
 - b. Anda tidak akan mengikuti perubahan harga
 - c. Lainnya.....

17. Apakah anda menjual barang lain selain kerajinan kulit ?
- Jika, ya.....
 - Tidak
18. Apakah anda sering melakukan pemotongan harga (diskon) dalam usaha anda ?
- Ya
 - Tidak
19. Pada saat kapan saja anda melakukan pemotongan harga (diskon) ?
- Setiap akhir tahun
 - Pada saat hari-hari besar
 - Lainnya.....
20. Dengan cara apakah anda melakukan promosi ?
- Dari orang per orang
 - Dengan memasang iklan di surat kabar atau radio
 - Lainnya.....
21. Dimanakah lingkup pemasaran anda ?
- Dalam negeri
 - Luar negeri
 - Dalam dan luar negeri
22. Apakah yang anda lakukan untuk mengembangkan usaha ini?
- Anda akan membuka usaha kerajinan kulit di tempat lain
 - Anda akan menambah jenis barang dagangan
 - Tidak ada
 - Menjual barang baru (*new*)
 - Lainnya.....
23. Apakah ada pembeli atau pelanggan tetap yang sering membeli barang dagangan anda?
- Ada
 - Tidak ada (langsung ke no. 25)
24. Jika ada, pembeli atau pelanggan tetap tersebut dikarenakan:
- Pembeli / pelanggan tetap tersebut kenal baik dengan anda
 - Barang dagangan yang anda jual lebih variatif
 - Harga barang dagangan anda lebih terjangkau
 - Lainnya.....
25. Menurut anda faktor apakah yang menurut anda penting dalam mengembangkan usaha kerajinan kulit ini ? (pilih 3 faktor yang menurut anda penting)

No.	Keterangan	Urutan prioritas
1	Lokasi usaha	
2	Modal untuk mengembangkan usaha	
3	Banyaknya jumlah barang dagangan	
4	Kenalan	
5	Jenis / macam barang yang dijual	
6	Cuaca (hujan dsb)	

7	Lainnya.....	
---	--------------	--

26. Bagaimanakah usaha anda bersaing dengan usaha kecil lainnya yang memproduksi barang/produk yang sama (pilih salah satu alasan yang paling penting) ?

- Harga
- Kualitas
- Membuat barang sedikit berbeda
- Pelayanan
- Tidak membuat persaingan dengan yang lainnya
- Lainnya.....

27. Apakah saudara bekerjasama dengan produsen kecil lainnya yang membuat barang yang sama?

- Ya
- Tidak (kepertanyaan no.29)

28. Jika ya, sebutkan 3 (tiga) bentuk kerjasama dengan produsen kecil lainnya yang menurut saudara penting untuk dilakukan sesuai dengan prioritas :

No.	Keterangan	Urutan prioritas
1	Membagi pesanan	
2	Bertukar informasi	
3	Mengembangkan jaringan distribusi	
4	Ketersediaan pasokan bahan baku	
5	Tukar menukar informasi teknik	
6	Pemasaran bersama	
7	Patungan menjadi pemasok	
8	Lainnya.....	

29. Apakah anda melakukan pencatatan secara tertulis mengenai jumlah, jenis barang dagangan dan pendapatan anda ? (perberapa hari / minggu / bulan)

- Ya
- Tidak

VI. Penutup

30. Apakah dalam menjalankan usaha kerajinan kulit ini anda tergabung dalam paguyuban / organisasi ?

- Ya
- Tidak

31. Jika Ya, paguyuban / organisasi apakah ?

.....