

**TINDAKAN SOSIAL PENGUSAHA KERAJINAN LOGAM
DALAM MEMPERTAHANKAN KEBERLANGSUNGAN USAHA
(Studi Kasus di Sentra Industri Kerajinan Logam Desa Tumang)**

***SOCIAL ACT OF METAL CRAFTS MANUFACTURER IN MAINTAINING BUSINESS
SUSTAINABILITY
(Case Study at Metal Industry Center of Tumang Village Handicraft)***

Ghufronudin

Magister Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Sebelas Maret
ghufronudin@student.uns.ac.id

ABSTRACT

Free trading is allowing for heavy industry trade competition that could threaten the sustainability of the metal craft industry. This study aims to determine the internal and external problems faced by entrepreneurs in maintaining business continuity and undertaken strategies by entrepreneurs in maintaining business continuity. This qualitative research with case study approachment was conducted at Tumang Village Metal Industries Sentra Center with informants who selected by purposive sampling. Data collection techniques are from observation, in-depth interviews, and documentation. Validity of data performed by source triangulation, and analyzed by interactive model. The results indicated that the internal problems faced by metal craft entrepreneurs in maintaining business continuity include human resource management issues, business networks, and business competition climate issues among metal handicraft businessmen. External issues include the problem of obtaining opportunities and increasing market share, accessing capital resources and less unified government coaching. The social actions that employers undertake in maintaining business continuity comprise: instrumental rationales, value-oriented rational actions, traditional actions, and affective actions.

Keywords: *Social Action, Entrepreneur, Metal Craft*

ABSTRAK

Perdagangan bebas yang memungkinkan adanya persaingan industri dagang yang berat bisa mengancam keberlangsungan industri kerajinan logam. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui permasalahan internal dan eksternal yang dihadapi pengusaha dalam menjaga kelangsungan usaha serta strategi yang dilakukan pengusaha dalam menjaga kelangsungan usaha. Penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus ini dilaksanakan di Sentra Industri Kerajinan Logam Desa Tumang dengan informan yang dipilih dengan *purposive sampling*. Teknik pengumpulan data dengan observasi, wawancara mendalam dan dokumentasi. Validitas data dengan triangulasi sumber, kemudian dianalisis dengan model interaktif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa persoalan internal yang dihadapi pengusaha kerajinan logam dalam menjaga kelangsungan usaha meliputi persoalan manajemen sumber daya manusia, jaringan usaha dan persoalan iklim persaingan usaha di antara pengusaha kerajinan logam. Persoalan eksternal meliputi persoalan memperoleh peluang dan memperbesar pangsa pasar, mengakses sumber permodalan serta kurang terpadunya pembinaan pemerintah. Tindakan sosial yang dilakukan pengusaha dalam mempertahankan keberlangsungan usaha meliputi tindakan rasional instrumental, tindakan rasional berorientasi nilai, tindakan tradisional dan tindakan afektif.

Kata Kunci : *Tindakan Sosial, Pengusaha, Kerajinan Logam*

PENDAHULUAN

Menyusul dicanangkannya perjanjian perdagangan bebas antara Cina dengan enam anggota ASEAN termasuk Indonesia

dalam AC-FTA (*ASEAN China Free Trade Agreement*) yang berlaku sejak 1 Januari 2010 semakin membuka kesempatan bagi

negara ASEAN maupun Cina memasarkan komoditas industri mereka. Di satu sisi memang hal ini juga membuka kesempatan bagi Indonesia untuk masuk ke berbagai negara tersebut untuk memasarkan komoditas industrinya. Namun disisi lain, justru dengan adanya perjanjian ini semakin merugikan perekonomian Indonesia. Sebanyak 20% industri gulung tikar dan pengurangan tenaga kerja mencapai 15% pada tahun 2010 atau tahun pertama pemberlakuan AC-FTA. Sedangkan defisit perdagangan Indonesia-Cina lebih dari US\$ 5 milyar, dengan rincian ekspor Indonesia ke Cina sebesar 14,072 milyar dan impor dari Cina US\$ 19,687 milyar (Kemenperin.go.id).

Hasil kajian Setiawan (2012) menunjukkan bahwa Indonesia belum memanfaatkan secara optimal skema AC-FTA sehingga hanya memperoleh manfaat lebih sedikit dibandingkan Cina. Sebagai dampak keikutsertaan dalam AC-FTA, ekspor Indonesia ke Cina hanya sebesar US\$ 116 juta per tahun atau 5,83 % per tahun. Sementara ekspor Cina ke Indonesia sebesar US\$ 5,6 miliar per tahun atau 18,55 % per tahun. Sejalan dengan fakta tersebut menurut Wajdi (2005) Implikasi dari adanya mekanisme perdagangan bebas adalah perdagangan suatu komoditi ditentukan oleh keunggulan yang dimiliki

komoditi tersebut secara ekonomi. Secara umum hal ini kurang menguntungkan bagi perekonomian negara-negara berkembang, karena tentunya kalah dalam keunggulan kompetitifnya dibanding negara maju.

Melihat kondisi semacam itu, sudah dapat dipastikan bahwa akan terjadi perang harga di pasaran antara produk lokal Indonesia dengan produk luar terutama Cina yang tidak jarang berujung pada kalahnya produk lokal. Hal ini disebabkan karena masyarakat lebih memilih produk luar yang kualitas dirasa tidak jauh beda dan kisaran harganya yang lebih murah jika dibandingkan dengan harga produk lokal bangsa kita. Dengan melihat fakta ini jelas bahwa industry lokal banyak mengalami kebangkrutan bahkan gulung tikar akibat produknya kalah saing dengan produk luar. Untuk itu, dibutuhkan strategi adaptasi ekonomi oleh pengusaha sebagai langkah strategis menghadapi tantangan keberlangsungan usaha (Efiyana, 2010; Munandar, 2016)

Salah satu komoditas unggulan Jawa Tengah di Kabupaten Boyolali adalah Industri kerajinan logam. Sentra industri ini berada di Lereng Gunung Merapi tepatnya di dusun Tumang, Desa Cepogo, Kecamatan Cepogo, Kabupaten Boyolali. Sejak sekitar akhir tahun 70an kerajinan di dusun Tumang dikenal sebagai sentra

produksi tembaga dan kuningan. Keterampilan masyarakat dalam mengolah bahan baku menjadi kerajinan dimiliki secara turun temurun dari generasi ke generasi. Berbekal keahlian, ketelatenan dan kerja keras para pengrajin, maka dusun Tumang pun semakin populer sebagai sentra industri kerajinan logam baik lingkup nasional maupun internasional. Hasil dari industri ini sudah merambah ke berbagai daerah di Indonesia bahkan sampai manca negara di antaranya Amerika Serikat, Australia, Jepang, Philipina, Inggris, negara-negara timur tengah dan berbagai negara tujuan ekspor lainnya.

Dalam perkembangannya, industri kerajinan logam di dusun Tumang telah memasuki sebuah era baru. Pada awalnya para pengrajin hanya terbatas pada memproduksi perkakas rumah tangga seperti *kwali*, *dandang*, *ceret* dan perkakas rumah tangga lainnya yang berbahan baku dasar tembaga. Namun seiring dengan kemajuan zaman, kini perkembangan dari industri tersebut telah banyak mengalami perubahan dibanding era sebelumnya. Para pengusaha mulai menggunakan variasi baik dalam penggunaan bahan baku, pengolahan produk, penggunaan teknologi hingga proses pemasarannya. Mereka telah menciptakan inovasi produk dengan sentuhan ukir disamping mendiversifikasikan bahan

bakunya. Di antara produk-produk yang diciptakan tersebut adalah *washtafel*, *bathtub*, baki (nampan), wadah buah-buahan, tempat lilin hingga produk hiasan interior seperti patung dari logam, hiasan dinding, lukisan mozaik logam tempa, asbak, paidon, vas bunga, lampu gantung, kendi, bokor, kap lampu, ornamen arsitektur.

Hingga saat ini industri kerajinan logam Desa Tumang masih tetap eksis di tengah persaingan industri sejenis secara global. Data dari Kementerian Perindustrian menyebutkan bahwa nilai investasi dari sentra IKM logam Tumang mencapai 5,4 miliar pada tahun 2015. Jumlah IKM di lokasi tersebut saat ini sebanyak 640 unit usaha dengan menyerap tenaga kerja sebanyak 2.344 orang. Setiap IKM rata-rata mempekerjakan 4-10 orang namun ada yang lebih hingga 40 orang (kemenperin.go.id). Eksistensi industri kerajinan logam dusun Tumang sebagai bagian dari industri kecil hingga saat ini menarik peneliti untuk melakukan kajian dan penelitian tentang tindakan sosial yang diterapkan pengusaha kerajinan logam dalam mempertahankan kelangsungan usahanya dalam menghadapi persaingan perdagangan bebas maupun tantangan perubahan jaman di era globalisasi.

METODE PENELITIAN

Penelitian kualitatif ini dilakukan di Sentra Industri Kerajinan Logam Desa Tumang, Kecamatan Cepogo, Kabupaten Boyolali, Jawa Tengah satu-satunya UMKM logam berbasis pedesaan di Provinsi Jawa Tengah yang menghasilkan produk kerajinan logam dengan komoditas berupa perkakas rumah tangga dan kerajinan ukir logam baik interior maupun eksterior dengan pangsa pasar domestik dan juga ekspor. Penelitian kualitatif ini dilakukan dengan pendekatan studi kasus (Yin, 2014). Peneliti menggunakan *purposive sampling* dengan memilih informan meliputi pengusaha kerajinan logam, tenaga kerja dan asosiasi pengusaha kerajinan logam. Teknik pengumpulan data dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Observasi diperoleh melalui aktivitas pengusaha kerajinan logam dalam menjalankan usahanya. Sumber dokumentasi diperoleh dari publikasi tentang kerajinan logam Desa Tumang di berbagai media massa, dokumen program atau kebijakan terkait dengan pengembangan kerajinan logam, foto dan catatan lapangan. Validitas data menggunakan triangulasi sumber serta analisis data model interaktif (Milles and Huberman, 1984).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam menjalankan usaha seorang pengusaha tidak lepas dari berbagai persoalan baik persoalan internal maupun eksternal. Berbagai persoalan tersebut seringkali menjadi faktor penghambat bagi seorang pengusaha untuk menjaga eksistensi usaha maupun pengembangan usaha ke taraf yang lebih maju. Dalam lingkup pengusaha kerajinan logam Desa Tumang, muncul berbagai persoalan internal di antaranya persoalan tentang bagaimana pengusaha melakukan upaya manajemen sumber daya manusia terhadap tenaga kerja yang dimiliki, persoalan lemahnya jaringan usaha yang terbentuk di antara sesama pengusaha kerajinan logam dan persoalan tidak sehatnya iklim persaingan usaha di antara pengusaha kerajinan logam.

Secara umum permasalahan yang dihadapi pengusaha kaitannya dengan manajemen sumber daya manusia adalah 1) Kurangnya tenaga kerja pada waktu ada banyak pesanan; 2) Kurangnya ketersediaan tenaga kerja berkualitas yaitu tenaga kerja yang memiliki keterampilan *pandhe*¹ yang memadai. Pengusaha mengeluhkan sulitnya mendapatkan tenaga kerja yang memiliki

¹ *Pandhe* adalah sebutan lokal masyarakat Desa Tumang untuk menyebut keterampilan kerja dalam pembuatan produk kerajinan logam seperti tahap pembentukan rangka dan pemahatan produk

keterampilan mumpuni dalam tahap produksi sebuah produk seperti pemahatan, pembentukan rangka, pembuatan desain, pengelasan dan pewarnaan (*coating*). Butuh waktu lama untuk seseorang bisa dikatakan mampu sedangkan realitanya sumber tenaga kerja produktif di saat sekarang lebih memilih membuka usaha kerajinan logam sendiri secara online dibanding menjadi pekerja; 3) Kendala dalam sistem pengupahan. Dimana pengusaha mengalami kendala dalam menentukan besaran upah sesuai dengan keahlian masing-masing pekerja; 4) Persoalan efektivitas dan produktivitas tenaga kerja. Efektivitas tenaga kerja terhambat oleh sifat dan karakter masyarakat setempat yang cenderung santai dan menganggap remeh pekerjaan. Sementara produktivitas tenaga kerja seringkali tidak bisa maksimal oleh karena kultur masyarakat setempat seperti suka *umuk*² dan *mbedhangan*³. Adanya kultur lain seperti hajatan, lelayu, sambatan dan sadranan turut menghambat produktivitas tenaga kerja kaitannya dengan penyelesaian *order* sesuai *deadline*. Karena adanya keharusan bagi mereka untuk lebih memprioritaskan menghadiri kultur acara tersebut ketimbang bekerja.

² *Umuk* adalah istilah yang sering digunakan masyarakat Desa Tumang untuk mengartikan aktivitas mengobrol santai

³ *Mbedhangan* adalah istilah yang sering digunakan masyarakat Desa Tumang untuk mengartikan aktivitas istirahat dari aktivitas dengan ditemani minuman dan makanan

Persoalan internal berikutnya adalah belum munculnya inisiatif yang kuat dari para pengusaha untuk bergabung dan membentuk sebuah kelompok (forum) sebagai sarana bagi mereka dalam berjejaring sosial. Terlihat dari belum adanya kelompok (forum) yang terbentuk dari inisiatif pengusaha sendiri, belum adanya inisiatif dari salah seorang pengusaha untuk menggerakkan dan mengorganisasi pengusaha lain serta keengganan dari pengusaha sendiri untuk bergabung membentuk sebuah kelompok (forum). Atas kondisi ini berdampak pada tidak adanya kesepakatan di antara pengusaha dalam penentuan standarisasi harga suatu produk serta tidak terciptanya manajemen yang baik dalam pengelolaan bantuan atau program pemerintah yang diperuntukkan bagi pengembangan usaha mereka.

Kemudian persoalan internal terakhir adalah iklim persaingan usaha yang tidak sehat. Terdapat tiga bentuk mekanisme persaingan usaha yang terjadi di antara sesama pengusaha kerajinan logam yaitu persaingan dalam penentuan standar harga produk, persaingan dalam hal kualitas bahan baku dan persaingan dalam memasarkan produk. 1) Persaingan dalam penentuan standar harga seringkali menyebabkan konflik diantara mereka.

Sulitnya membuat taksiran kesepakatan standar harga membuat secara sepihak beberapa pengusaha menurunkan harga jauh dari harga pada umumnya demi memenangkan sebuah persaingan dalam memperoleh konsumen; 2) Dalam hal bahan baku seringkali pengusaha melakukan manipulasi dengan cara menjual produk dengan harga tinggi dengan kualitas bahan baku yang rendah. Selain membuat persaingan tidak sehat pada sesama pengusaha, hal ini merugikan konsumen dimana seringkali konsumen yang tidak tahu akan kualitas bahan baku yang baik akan memilih dengan tidak mendasarkan pertimbangan pilihannya. 3) Persoalan dalam pemasaran produk seringkali terjadi tindakan plagiat atau klaim gambar produk di media pemasaran *online*. Beberapa pengusaha seringkali mengambil gambar produk pengusaha lain yang telah diposting di internet untuk kemudian diklaim dan diposting ulang dengan harga berbeda dan mengatasnamakan menjadi produk mereka. Kondisi ini membawa situasi yang tidak pada munculnya iklim persaingan usaha yang tidak sehat.

Persoalan eksternal yang dihadapi pengusaha meliputi persoalan yang dihadapi pengusaha kerajinan logam dalam memperoleh peluang dan memperbesar pangsa pasar, persoalan dalam mengakses

sumber-sumber permodalan dan persoalan kaitannya dengan pembinaan pemerintah. Permasalahan yang dihadapi pengusaha kaitannya dengan aspek permodalan yakni mengenai sirkulasi permodalan dan sulitnya mengakses permodalan dari lembaga keuangan. Pengusaha sering mengalami kendala dalam pengelolaan modal sehingga menyebabkan pada saat tertentu sirkulasi modal macet. Kondisi ini terjadi karena kurangnya kapasitas manajemen keuangan usaha yang baik, keterlambatan pembayaran atas barang yang sudah dibeli oleh konsumen serta kurang tepatnya prediksi yang dilakukan pengusaha dalam mengidentifikasi kebutuhan pasar. Permasalahan ini biasanya mereka hadapi ketika terjadi penurunan permintaan pasar sehingga produk yang telah siap jual terpaksa tidak dapat terdistribusikan ke target pasar. Sehingga mereka terpaksa tidak dapat melanjutkan proses produksi karena mereka harus menunggu sampai produk mereka terjual. Berbagai bentuk pembinaan yang telah diberikan pemerintah di antaranya dari sisi pengembangan sumber daya manusia (SDM), pemerintah memberikan pelatihan manajemen usaha yang berbentuk pelatihan manajemen keuangan dan manajemen pemasaran. Dari sisi promosi, pemerintah memberikan fasilitas pameran kepada pengusaha pada

event pameran baik dalam lingkup provinsi maupun nasional. Selain itu pemerintah memfasilitasi beberapa pengusaha untuk pembentukan kontak dagang guna perluasan jaringan pemasarannya. Sedangkan pada sisi teknis, pemerintah memberikan bantuan alat produksi.

Mengatasi berbagai permasalahan tersebut, pengusaha menentukan, memilih atau melakukan sebuah strategi untuk menjaga kelangsungan usaha berbagai tindakan sosial sebagai upaya mempertahankan eksistensi usaha. Weber dalam (Johnson, 1998) mendefinisikan tindakan sosial sebagai tindakan individu yang memiliki makna atau arti subyektif bagi dirinya dan diarahkan pada orang lain. Tindakan sosial harus dimengerti dalam hubungannya dengan arti subyektif yang terkandung didalamnya. Konsep rasionalitas merupakan kunci bagi suatu analisa obyektif mengenai arti-arti subyektif dan juga merupakan dasar perbandingan mengenai jenis-jenis tindakan sosial yang berbeda. Rasionalitas merupakan konsep dasar yang digunakan Weber dalam klasifikasinya mengenai tipe-tipe tindakan sosial. Perbedaan pokok yang diberikan adalah antara tindakan *rasional* dan yang *non rasional*. Singkatnya menurut Weber tindakan rasional berhubungan dengan pertimbangan yang sadar dan pilihan bahwa

tindakan itu dinyatakan. Dalam menjelaskan rasionalitas sebuah tindakan kemudian Weber mengajukan empat proposisi teori tindakan yaitu tindakan rasional instrumental, tindakan rasional berorientasi nilai, tindakan tradisional dan tindakan afektif.

Tindakan Rasionalitas Instrumental (*Zweckrationalitat*)

Weber dalam (Johnson, 1998) mendefinisikan tindakan rasional instrumental sebagai tingkat rasionalitas yang paling tinggi ini meliputi pertimbangan dan pilihan yang sadar untuk berhubungan dengan tujuan tindakan itu dan alat yang dipergunakan untuk mencapainya. Baik dalam manajemen SDM, pemasaran, permodalan, jejaring usaha dan lainnya merupakan tindakan sosial yang didasarkan atas pertimbangan dan pilihan sadar yang kesemuanya berhubungan dengan tujuan dan alat yang untuk mencapai kelangsungan atau pengembangan usaha mereka.

Pertama, persoalan terkait kesulitan mendapatkan tenaga kerja berkualitas dan pada waktu banyak pesanan. Pengusaha melakukan tindakan rasional instrumental dengan cara melakukan penambahan tenaga kerja dengan sistem tenaga kerja sementara, tenaga kerja sub kontrak, tenaga kerja borongan dan menerapkan sistem kerja lembur, tidak mensyaratkan kualifikasi pe-

kerja dan memberi kesempatan pekerja baru untuk belajar. *Kedua*, persoalan pemasaran terkait tingginya persaingan diantara sesama pengusaha dalam memperoleh pangsa pasar dan memperbesar pangsa pasar. Pengusaha mengatasinya dengan memilih konsumen yang akan dituju, mengidentifikasi keinginan konsumen dan memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen dengan mempertimbangkan beberapa aspek yaitu membuat variasi produk, menurunkan harga, promosi *online* dan membuat *show room*. *Ketiga*, persoalan terkait sistem pengupahan. Pengusaha menerapkan sistem upah harian yang diberikan di setiap akhir minggu untuk pekerja tetap, memberikan upah berdasarkan kontrak kerja atas kesepatan pengusaha dan pemilik usaha lain untuk tenaga kerja sub kontrak, memberikan upah berdasarkan kuantitas jumlah barang yang di produksi untuk tenaga kerja borongan dan memberikan upah tambahan per jam berdasarkan prosentase tertentu dari jumlah total harga jual barang yang diproduksi untuk mekanisme upah lembur. *Keempat*, persoalan terkait efektivitas dan produktivitas tenaga kerja. Pengusaha menerapkan mekanisme kerja sesuai spesialisasi keahlian masing-masing pekerja, menyediakan fasilitas keselamatan dan kesehatan kerja dan memberikan bonus proyek.

Kelima, persoalan jejaring sosial. Pengusaha membentuk forum klaster dan koperasi. *Keenam*, persoalan sirkulasi permodalan. Pengusaha menerapkan sistem pembayaran uang muka (*down payment*), meminjam uang pada lembaga keuangan formal dan non formal.

Tindakan Rasionalitas Berorientasi Nilai (*Wertrationalitat*)

Weber dalam (Johnson, 1998) mendefinisikan tindakan rasionalitas berorientasi nilai yang penting adalah bahwa alat-alat hanya merupakan obyek pertimbangan dan perhitungan yang sadar; tujuan-tujuannya sudah ada dalam hubungannya dengan nilai-nilai individu yang bersifat absolut atau merupakan nilai akhir baginya. Nilai-nilai akhir bersifat nonrasional dalam hal di mana seseorang tidak dapat memperhitungkannya secara obyektif mengenai tujuan-tujuan mana yang harus dipilih. Berbagai tindakan tersebut tampak pada tindakan pengusaha dalam dalam upaya meningkatkan efektivitas dan produktivitas tenaga kerja. Dalam hal ini, tindakan yang dilakukan pengusaha meliputi pemberian fasilitas berupa makanan kecil, makanan besar dan minuman membangun hubungan personal (kekeluargaan) yang baik dengan pekerja dan menjalin kedekatan dengan pekerja

dengan cara membangun komunikasi personal yang baik merupakan tindakan yang tujuannya berhubungan dengan nilai-nilai yang dipahami pengusaha yang bersifat absolut atau nilai akhir baginya. Mereka melakukannya berdasarkan pertimbangan baik buruk, pantas tidak pantas tindakan tersebut dilakukan untuk para tenaga kerjanya. Sedangkan alat (strategi) hanya dilihat sebagai obyek pertimbangan untuk mencapai tujuan dari nilai yang dipahami pengusaha.

Tindakan Tradisional

Weber dalam (Johnson, 1998) mendefinisikan tindakan tradisional merupakan tipe tindakan sosial yang bersifat nonrasional. Individu memperlihatkan perilaku karena kebiasaan, tanpa refleksi yang sadar atau perencanaan, perilaku kebiasaan yang sudah lama sebagai dasar acuan seperti itu digolongkan sebagai tindakan tradisional. Peneliti mengidentifikasi berbagai tindakan tradisional pengusaha yang tampak pada tindakan pengusaha dalam upaya persaingan dalam penentuan standar harga produk. Pengusaha mengatasi permasalahan ini dengan membicarakan standar harga produk dengan budaya *umuk* (pembicaraan dalam kelompok-kelompok kecil atau sekedar bincang-bincang dengan sesama

pengusaha) serta membentuk forum atau perkumpulan non formal seperti perkumpulan arisan sebagai pengganti ketidaksertaan mereka dalam forum klaster, menyelenggarakan sadranan, tahlilan, jamiah sebagai ajang membangun kedekatan sosial, memberikan tambahan uang bagi pekerja pada saat momen sadranan⁴ maupun hari raya Idul Fitri.

Tindakan Afektif

Weber dalam (Johnson, 1998) mendefinisikan tipe tindakan ini ditandai oleh dominasi perasaan atau emosi tanpa refleksi intelektual atau perencanaan yang sadar. Individu yang sedang mengalami perasaan meluap-luap seperti cinta, kemarahan, ketakutan, atau kegembiraan dan secara spontan mengungkapkan perasaan itu tanpa refleksi. Tindakan yang dilakukan pengusaha kaitannya dalam upaya meningkatkan produktivitas dan efektivitas tenaga kerja yakni dengan memberikan bonus proyek pada saat ada proyek besar seperti proyek besar (pemerintah, *developer*, perguruan tinggi), memberikan fasilitas lain seperti memberi baju lebaran, rekreasi sepeda motor, pentas hiburan dangdut dan reog dan berbagai bentuk tindakan lain.

⁴ Sadranan adalah tradisi masyarakat lokal untuk menyambut ramadhan. Dilaksanakan pada sepuluh hari menjelang ramadhan dengan cara *open house* menyediakan berbagai jenis makanan besar dan kecil serta minuman

Tabel 1. Analisis Tindakan Sosial Pengusaha Kerajinan Logam Desa Tumang

Tindakan Rasional Instrumental	Melakukan penambahan tenaga kerja (sementara, borongan, sub kontrak), upah lembur, tidak mensyaratkan kualifikasi pekerja, memberi kesempatan belajar bagi pekerja baru, upah mingguan, upah borongan, memperjakan pekerja sesuai spesifikasi keahlian, mengidentifikasi keinginan dan kebutuhan konsumen, memasarkan <i>online</i> , pameran, membuat <i>show room</i> , bergabung di forum klaster dan koperasi pengusaha.
Tindakan Rasional Berorientasi Nilai	Memberi fasilitas makanan (besar dan kecil) serta minuman, membangun kedekatan personal (kekeluargaan), mengupayakan penyelesaian pekerjaan tidak melebihi <i>deadline</i> .
Tindakan Tradisional	Memberi uang tambahan bagi pekerja pada saat menjelang momen sadranan dan idul fitri, membuat kesepakatan harga jual terendah secara informal, membentuk forum arisan informal bagi pengusaha yang tidak tergabung di forum klaster
Tindakan Afektif	Memberikan bonus proyek besar pada pekerja berupa uang, pakaian, kendaraan bermotor, rekreasi maupun pentas hiburan dangdut atau reog.

Sumber: Data Hasil Wawancara dan Observasi (2017)

PENUTUP

Dalam menjalankan usahanya, pengusaha kerajinan logam Desa Tumang menghadapi berbagai persoalan baik secara internal maupun eksternal dalam menjaga keberlangsungan usaha di tengah situasi persaingan ekonomi global. Persoalan internal yang dihadapi pengusaha kerajinan logam dalam menjaga kelangsungan usaha meliputi persoalan manajemen sumber daya manusia, jaringan usaha dan persoalan iklim persaingan usaha di antara pengusaha

kerajinan logam. Sedangkan persoalan eksternal meliputi persoalan memperoleh peluang dan memperbesar pangsa pasar, mengakses sumber permodalan serta kurang terpadunya pembinaan pemerintah. Dalam menghadapi situasi tersebut, pengusaha melakukan berbagai tindakan sosial sebagai strategi dalam mempertahankan keberlangsungan usaha meliputi yang tindakan rasional instrumental, tindakan rasional berorientasi nilai, tindakan tradisional dan tindakan afektif.

DAFTAR PUSTAKA

- Efiyana. 2010. Pengaruh *Coping Strategies* Terhadap *Technology Acceptance Model (TAM)* Studi pada Usaha Kecil dan Menengah Pengguna *Facebook* di Surakarta. Skripsi. Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.
- <http://www.kemenperin.go.id/artikel/16896/Kerajinan-Logam-IKM-Boyolali-Berorientasi-Ekspor>
- Johnson, D. P. 1998. Teori Sosiologi Klasik dan Modern. Terj Lawang, R. M. Z. Jakarta: PT Gramedia.
- Miles, M. B and Huberman, A. M .1984. *Qualitative Data Analysis: A Sourcebook of New Methods*. Michigan University: Sage Publications.
- Munandar, A. R. 2016. Strategi Mempertahankan Eksistensi Perusahaan Keramik Burat Kriasta di Kasihan, Bantul Dalam Menyasiasi Persaingan Global. *Skripsi*. Program Studi Pendidikan Kriya Fakultas Bahasa dan Seni Universitas Negeri Yogyakarta.
- Sastrahadiwiryo, S. 2003. *Manajemen Tenaga Kerja Indonesia (Pendekatan Administratif dan Operasional)*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Setiawan, S. 2012. ASEAN-CHINA FTA: Dampaknya Terhadap Ekspor Indonesia dan Cina. *Buletin Ilmiah Litbang Perdagangan*. Vol. 6 No. 2 Desember 2012.
- Wajdi, M. F. 2005. Dinamika Sentra Industri Kecil Menuju Era Perdagangan Bebas. *Jurnal Manajemen dan Bisnis UMS* Vol. 9, No. 2.
- Yin, R. 2014. *Case Study Research: Design and Methods*. (5th Edition). Thousand Oaks, CA: Sage.

