Dilema Bisnis Kecil di Pedesaan: Studi Kasus Industri Kecil di Kampung PK, Bogor

Oleh: Gumilar Rusliwa Somantri
Pengajar Tetap Departemen Sosiologi FISIP-UI

Abstract:

The penetration of capitalism into rural areas is characterized by the present of a paradoxical impact. In one hand, capitalism brings opportunities to rural dwellers for developing small business and other non agricultural activities. In the other hand, capitalistic structure of socioeconomic life is marked by power imbalances as well as parasitic relationships between rural small-business and urban formal economy. This structure constraints the rural business to grow up. Additionally, socio-cultural aspects create also another obstacle of the small business in the observed location to develop competitive capacities important for surviving in the severe arenas of competition. It is necessary to empower the rural small business including strengthening their social capital.

Keywords: Data Idiografis, Dilema Bisnis Kecil Pedesaan, Hiden-Landlords, Home-Industry, Hubungan Desa-Kota, Jaringan Sosial, Metoda Kualitatif, Kapital Sosial, Pemberdayaan Penetrasi Kapitalisme, Rasionalisasi, Sistem Ekonomi Kapitalis Global, Small-Business Enterprise, Sosiologi Ekonomi, Struktur Sosial-budaya Lokal, Studi Kasus, Sub-Contracting, Trust.

A. Pengantar

Penelitian ini berangkat dari cara pandang bahwa penetrasi kapitalisme di pedesaan melahirkan paradoks antara munculnya kesempatan seperti berkembangnya bisnis kecil (*small-business enterprise*) sekaligus "permasalahan".¹ Permasalahan tersebut muncul dari struktur hubungan sosio-ekonomis parasitik dan aspek sosio-kultural tertentu masyarakat setempat yang erat terkait dengan praktek bisnis kecil.² "Hipotesis"

(*ideas*) penelitian ini adalah, integrasi sosio-ekonomis desa pada kota dapat merangsang perkembangan bisnis kecil pedesaan, namun ia dapat terhambat oleh struktur hubungan sosio-ekonomis dan aspek kehidupan sosio-kultural setempat. Pertanyaan sosiologis yang hendak dijawab dalam penelitian ini adalah, bagaimana bisnis kecil pedesaan berlangsung, ditengah jeratan struktur hubungan desa-kota yang kurang menguntungkan, serta dilema antara orientasi pada pasar dan basis kehidupan sosial-budaya setempat?

Dalam rangka menjawab pertanyaan tersebut, penelitian ini mengambil kasus bisnis kecil pedesaan khususnya industri kecil yang terletak di kampung PK, di wilayah kecamatan Megamendung, Kabupaten Bogor. Penelitian tersebut dilakukan pada bulan April-Mei 2006 dengan mempergunakan metoda kualitatif dan hanya mengambil satu kasus, yaitu industri kecil pembuat asesori mobil (stir dan kaca spion) yang sebenarnya termasuk kategori industri rumahan (*home-industry*).³

Pengumpulan data selain dilakukan melalui interview dengan informan utama, yaitu pemilik industri kecil tersebut, juga mewawancarai "karyawan", "buruh tidak tetap", dan beberapa tetangga dari informan utama dalam rangka triangulasi dalam menyimpulkan data idiografis yang berhasil dikumpulkan selama penelitian lapangan.⁴ Selain data primer, penelitian ini mempergunakan pula data sekunder dalam beberapa hasil studi terutama skripsi yang mengambil lokasi penelitian sama..

Tulisan ini dikembangkan pada beberapa bagian. Geografi politik lokasi penelitian akan dibahas setelah pengantar ini. Selanjutnya biografi aktor akan dibahas secara berkaitan dengan sejarah bisnis. Diskusi tentang hal tersebut akan diikuti sajian data empiris mengenai keterjalinan antara penetrasi kapitalisme dan dinamika sosio-ekonomis serta kultural di pedesaan, termasuk pasang-surut kegiatan usaha. Hal tersebut akan dilihat sebagai kompleks permasalahan yang saling bertautan dari mulai

permodalan, bahan baku, jaringan pemasaran, upaya pengembangan dan hambatan bisnis termasuk aspek kepercayaan setempat. Bagian refleksi teoritik dari tulisan ini berupaya untuk mengangkat temuan dalam perdebatan sosiologi ekonomi dan hubungan desa-kota. Akhirnya, bagian penutup akan berisi kesimpulan dan saran dalam rangka pemberdayaan industri kecil pedesaan.

B. Geografi Politik Lokasi Penelitian

Kampung PK merupakan salah satu dari tiga kampung yang terdapat di desa SK, kecamatan Megamendung, kabupaten Bogor. Luas wilayah kampung tersebut adalah 108 hektar yang sebagian besar merupakan lahan pertanian sawah (60 hektar) dan daratan (41 hektar). Jadi, luas permukiman penduduk dikampung tersebut hanya 7 hektar.⁵ Data hasil pengamatan terakhir yang dilakukan pada tahun 2006, jumlah areal sawah berkurang sekitar 5 hektar. Hal ini bertalian dengan munculnya rumah-rumah peristirahatan dan perkebunan tanaman produktif jangka panjang maupun menengah milik orang-orang kota yang berperan sebagai "*hidden-landlords*".

Kampung ini dapat dikategorikan sebagai "tua". Cikal bakal kampung ini, telah ada sejak jaman kerajaan pajajaran dan berkembang lebih pesat dengan kehadiran beberapa tokoh perjuangan anti penjajahan Belanda yang mencari daerah perlindungan yang aman, yaitu sebuah kampung yang tersembunyi di

tengah kerapatan hutan dan dipisah oleh lembah dan perbukitan.⁶ Informan JW mengemukakan:

"Kampung ini udah ada sejak jaman dulu. Itu ada makan keramat Mbah Bangsa...Ngak tau, mengampya diberi nama begitu. Banyak orang datang ke situ, ada batu yang ada lubangnya. Yang datang pada minta awet muda, cuci muka pake aer itu...Mbah bangsa dulu berjuang lawan Belanda...dia dibilang karuhun orang sini".

Kampung PK kini termasuk berpenghuni padat. Di areal permukiman yang kurang dari sepuluh hektar luasnya jumlah penduduknya pada tahun 2003 sebanyak 2039 jiwa yang 989 jiwa diantaranya adalah perempuan. Sedangkan jumlah rumah tangga di kampung tersebut adalah 444. Atau dengan kata lain jumlah anggota rumah tangga rata-rata 4-5 orang. Jumlah penduduk dan rumah tangga di kampung tersebut pada tahun 2006 ini bertambah menjadi masing-masing sekitar 2100 jiwa dan 450. Sedangkan jumlah Rukun Tetangga (RT) di kampung tersebut dari tahun 2003 hingga 2006 adalah tetap yaitu 11 RT yang dikoordinasikan pada 2 rukun warga (RW). Rata-rata jumlah rumah tangga per RT adalah 40.⁷

Kampung tersebut dihubungkan ke jalan raya alternatif Gadog-Cisarua, oleh sebuah jalan desa sepanjang dua kilometer yang beraspal namun di tahun 2006 ini kondisinya telah rusak di sana-sini. Jalan desa tersebut diperlebar dan diaspal pada tahun 1996 setelah partai pemerintah pada waktu itu, Golkar, menang mutlak dalam pemilu 1995. Jarak

dari pertigaan yang mempertemukan jalan desa dengan jalan alternatif tersebut dengan jalan raya Puncak di Gadog adalah 8 kilometer. Sebenarnya, terdapat dua jalan pintas sepanjang dua setengah kilometer dari jalan raya alternatif dekat Gadog menuju kampung tersebut. Namun, selain jalan tersebut relatif sempit juga terjal. Warga kampung biasanya pergi ke kota melalui kedua jalan tersebut dengan memanfaatkan jasa angkutan ojeg yang dapat ditemukan di pangkalan mereka di dalam kampung PK dekat kompleks pesantren atau di ujung pertemuan jalan desa dan jalan alternatif. Seorang warga berinisial AR mengatakan:

"Kita kerja di kota, Bogor, Jakarta bilangan Kapuk Jadi. Saya mah seminggu sekali pulang. Kalong Mang Isak tiap hari, nyubuh....Pulang ya pake ojeg dari Gang Julias, itu jalan kaki. Deket kok, 15 menit. Kalo pake angkot muter ke Pasir Muncang. Jauh dan juga ojegnya mahal. Sayang duit, kan bisa untuk keperluan lain"

Kampung PK mempunyai fasilitas sosial-ekonomi dan kebudayaan yang tipikal perdesaan. Di kampung tersebut terdapat sebuah mesjid relatif besar besar yang mampu menampung kurang lebih 700 jamaah pada saat ibadah jumat. Bersebelahan dengan mesjid, berdiri kokoh gedung majelis taklim yang dibangun secara swadaya pada tahun 2003. Tidak jauh dari majelis taklim terdapat pondokan para santri milik seorang ulama setempat, Haji HD. Di sebelah selatan kampung, terdapat sebuah madrasah ibtidaiyah swadaya yang telah berdiri sejak tahun 1970-an. Sementara itu, hampir semua rukun tetangga (RT)

mempunyai mesjid kecil (mushala), satu dua diantaranya dibangun pada tahun 2005 dan 2006.

Di sebelah timur kampung, di pinggir jalan, berdiri sebuah rumah penggilingan padi milik pribadi yang telah berdiri sejak jalan desa diperlebar pada tahun 1996 dan terdapat 3 warung yang letaknya berdekatan. Satu diantara ketiga warung tersebut dapat dikategorikan sebagai warung desa yang agak besar dibangun pada tahun 2005 lalu Ditengah ketiga warung tersebut terdapat dua tempat yang penting bagi berkumpul sebagian warga di waktu sengang, yaitu pangkalan ojeg dan pos keamanan warga. Hampir setiap saat terdapat beberapa warga yang duduk dan mengobrol di sana, terutama tukang ojeg dan tengkulak sayuran dan kantong kertas yang sedang menunggu mobil angkutan kijang terbuka tiba untuk mengangkut dagangan mereka ke pasar Cisarua atau Bogor. Mereka biasanya bergosip sambil minum kopi yang dibeli dari warung yang paling dengan pos keamanan. Sementara itu, hampir di setiap RT, kita dapat menjumpai warung-warung kecil tempat warga berbelanja keperluan sehari-hari, dari mulai beras, sayuran, ikan asin, minyak tanah, sabun, dan lain sebagainya.⁸

Secara umum tingkat pendidikan warga kampung relatif rendah. Banyak diantara warga kampung yang hanya berpendidikan SD bahkan tidak tamat. Sedangkan struktur pekerjaan penduduk kampung PK ditandai oleh mayoritas buruh termasuk di dalamnya buruh tani dan bangunan. Petani hanya berjumlah 72 orang, karyawan swasta di sektor

industri dan kerajinan 64, wiraswasta dan perdagangan 76 orang, serta PNS sebanyak 6 orang.⁹

Informasi terakhir di lapangan pada tahun 2006, salah seorang warga lagi baru saja mendapat status PNS. Pendapatan bulanan dari rumah tangga warga kampung PK relatif rendah, diperkirakan rata-rata sekitar Rp. 250.000,- per bulan. Pola ekonomi subsisten bagi warga yang bertani telah terkikis orientasi pada pasar. Meskipun, dalam aktivitas pertanian mereka masih menyisihkan sebagian bagi konsumsi atau kegiatan sosial ketetanggaaan. Misalnya seorang petani penggarap bernama JW menanam jagung manis dan buncis. Hasil aktivitas tersebut rutin dijual pada seorang tengkulak di kampung PK yang bernama Pak MT. Namun demikian, Keluarga JW menikmati juga jagung dan buncis untuk masak sehari-hari. Bahkan ia memberi hasil pertanian tersebut pada para tetangganya. Jika tetangganya bertani, biasanya akan melakukan hal yang sama. Jadi pada saat JW bertanam padi, dia dapat juga memperoleh sayuran dari tetangga yang kebetulan sedang menanam palawija.

Struktur sosial-budaya dan politik di kampung tersebut ditandai oleh kuatnya pengaruh pemimpin informal, yaitu Kyai.¹⁰ Ia berperan penting dalam proses dan tata-hubungan sosial-kebudayaan maupun politik. Orientasi politik warga sangat ditentukan oleh Kyai. Misalnya dalam pemilihan kepala desa atau RW, suara Kyai dijadikan rujukan oleh warga mengenai siapa yang akan mereka pilih. Demikian pula dalam

proses politik yang lebih luas seperti dalam Pemilu nasional. Kemenangan partai Golkar di Pemilu 1995 di kampung tersebut dapat diramalkan dengan melihat kecenderungan politik dari Kyai tersebut. Meskipun di era reformasi kebebasan berpolitik sangat terbuka, pada Pemilu 1999 pengaruh pemimpin informal masih kuat, terutama di kalangan tua. Meskipun demikian, partai Golkar kalah tipis dari PDIP yang banyak didukung kalangan muda di kampung tersebut. Pada pemilu tahun 2004, perolehan suara bergeser kembali, Golkar unggul lagi atas PDIP. Dalam kaitan itu HK, seorang tokoh pemuda di kampung tersebut, mengungkapkan:

"Banyak dari kita yang milih PDIP, terutama tukang ojeg. Tapi, kemarin mulai banyak bilang orang sini, ke kuning lagi aja...Pak Haji mah dari dulu kuning, tidak tau kemarin ketika ada PKB...Kemarin kuning lagi menang di sini...Kalo Presiden mah banyak SBY-JK... Mega juga ada, rame..."

C. Biografi Informan dan Sejarah Bisnis

Industri kecil yang diamati, seperti dikemukakan pada bagian pengantar tulisan ini, bergerak terutama di bidang produksi asesori mobil seperti stir dan spion. Usaha ini dirintis oleh Pak SDJ (46 tahun) pada tahun 1997 dengan nama "Family-Polycrystal". Nama tersebut dipilih karena dua alasan. Pertama kegiatan bisnis tersebut berlokasi di bagian belakang rumahnya serta melibatkan

karyawan yang semuanya merupakan keluarga Pak SDJ. Jumlah karyawan di tahun 2006 adalah 5 orang yang terdiri dari saudara sepupu Pak SDJ. Kedua ia mempergunakan bahan baku industri tersebut terutama adalah *poly-crystal* imitasi (resin) yang hasilnya menyerupai *fiber-glass*. Pada tahun 2006 ini, Pak SDJ mengerjakan pula kerajinan lain seperti patung yang biasa dipergunakan di toko-toko pakaian. Pekerjaan ini dilakukan sebagai tambahan dan upaya untuk menampung permintaan pasar. Dinamika bisnis kecil di pedesaan tampaknya dapat difahami dengan menyimak data biografis dan aktivitas bisnis Pak SDJ seperti akan diuraikan di bawah ini.¹¹

Pak SDJ adalah pendatang di kampung PK yang mulai bermukim pada tahun 1983 setelah menikahi salah satu gadis di kampung tersebut. Ia kini mempunyai 5 anak dari hasil perkawinan tersebut. Latar belakang pendidikan Pak SDJ adalah Sekolah Pendidikan Guru agama, namun tidak tamat. Ia merupakan anak keempat dari 8 bersaudara. Kemiskinan membawanya untuk bekerja menjadi buruh di perkebunan teh Gunung Mas. Setelah beberapa tahun bekerja di sana, ia mendapat kesempatan menjadi petugas kebersihan honorer di kantor Kecamatan, dengan harapan suatu saat ia akan diangkat menjadi PNS. Namun kesempatan menjadi pegawai tetap tidak kunjung tiba serta honor yang diterima sangat kecil, maka ia memberanikan diri melamar pada perusahaan kecil milik orang Jepang, tuan NG, yang lokasinya tidak jauh dari rumah orang tua Pak SDJ.

Perusahaan tersebut memproduksi aneka souvenir termasuk plakat yang bahan baku utamanya resin.

Setelah ia melalui masa magang beberapa bulan lamanya, Pak SDJ pada tahun 1985 diterima bekerja sebagai karyawan tetap di perusahaan tersebut. Ia termasuk karyawan yang rajin dan mau belajar keras. Sehingga, dalam beberapa bulan ia sangat mahir dalam membuat aneka macam souvenir dari bahan resin yang standar rancangannya telah ditentukan oleh pabrik kecil tersebut, bahkan ia mulai memberanikan diri membuat disain dan model sendiri. Dan ia mendapat pujian dari perusahaan atas kreativitas dan bakat tersebut. Pada tahun 1987 ia keluar dari perusahaan tersebut karena mendapat tawaran menarik berupa gaji yang lebih tinggi dari pengusaha asal Minangkabau yang membuka bisnis pembuatan souvenir di Cikini, Jakarta Pusat.

Pada tahun 1990, Pak SDJ memutuskan untuk merintis usaha sendiri. Karena ia tidak mempunyai modal yang cukup ia mengajak seorang kenalannya Pak PL yang berdomisili di Leuwi Liang, Bogor, untuk bekerja sama. Kongsi tersebut bertahan hingga tahun 1996. Perpecahan dari kongsi tidak dapat dihindari lagi. Pak SDJ merasa tidak puas atas sistem bagi hasil yang tidak jelas dan kurang adil. Di awal kerjasama secara lisan telah disepakati keuntungan dibagi dua, namun dalam kenyataan pemilik modal lebih memperlakukannya sebagai pegawai. Akhirnya, Pak SDJ memutuskan untuk menerima tawaran bekerja kembali

pada pengusaha Jepang tuan NG yang kebetulan mengembangkan bisnis pembuatan Souvenir di Condet, Jakarta. Karena ketekunan, bakat dan keahliannya yang relatif menonjol, dalam tempo 8 bulan ia telah menempati posisi kepala produksi dengan gaji Rp. 220.000.¹²

Pak SDJ merasa tidak puas dengan kehidupan ekonominya. Ia menginginkan perubahan dalam ekonomi rumah tangga sebagai seorang karyawan perusahaan kecil yang pas-pasan menjadi pengrajin yang mandiri. Ia bekerja di Condet hanya bertahan sekitar satu tahun, kemudian pada tahun 1997 ia keluar untuk membuka bisnis kecil milik sendiri di kampung PK tempat istrinya berasal. Bisnis kecil yang ditekuninya adalah membuat asesori mobil dari bahan resin. Pak SDJ mendapatkan ide untuk menekuni usaha ini dari menonton acara televisi. Ia menyimak tayangan acara di televisi yang meliput selintas mengenai industri stir mobil yang terdapat di AS. Karena Pak SDJ mempunyai pengalaman dalam hal membuat barang cetakan dari resin, membuat stir dan spion mobil bukanlah hal yang sulit. Dan ia juga berpendapat bahwa kerajinan asesori mobil mempunyai prospek pemasaran yang relatif lebih baik dibandingkan dengan souvenir.

Kegiatan bisnis kecil Pak SDJ berkembang pesat. Ia mempunyai dua lokasi usaha yaitu di belakang rumahnya dan satu lagi terletak di ujung sebelah Barat dari kampung PK. Ia kerap meminta bantuan temannya yang bekerja sebagai

pandai besi, untuk membuat cetakan produk yang di disain oleh Pak SDJ sendiri. Cetakan dibuat sesuai dengan model-model yang sedang diminati pasar terutama kalangan muda dan kelas menengah dan menengah bawah. Ia juga menempelkan label-label mobil bergengsi seperti BMW, Mercedes Benz, Jaguar, Beneton, Toyota dan sebagainya di stir yang dihasilkannya. Secara teknis, stir dan spion mobil produk Pak SDJ dapat kompatibel pada mobil-mobil sedan, daihatsu yang banyak dipergunakan sebagai angkot, atau kijang. Secara umum teknologi yang dipergunakan dalam kegiatan industri kecil ini sangatlah sederhana dan lebih bersifat manual.

Pada tahun 2004 omset usahanya bisa mencapai Rp. 40 juta per bulan. Omset tersebut termasuk tinggi untuk ukuran industri kecil rumahan (*home industry*) di pedesaan. Keuntungan bersih yang dapat ia raup hanya sekitar 1-3 juta per bulan.¹³ Hal ini disebabkan oleh tiga hal. Pertama, harga bahan kimia resin memang mahal, apalagi di masa setelah krisis ekonomi. Kedua, ia harus membayar tiga karyawan yaitu anaknya yang telah membantu usahanya sejak SD dan kini dipercaya memegang pembukuan keuangan, belanja bahan baku, dan pemasaran produk serta dua adiknya bekerja sebagai pencetak. Ketiga, ia melibatkan banyak buruh tetap (10-30 orang) yang membantunya menggosok stir dan spion mobil yang baru selesai dicetak. Proses penggosokan berlangsung lama dan perlu ketelitian agar hasilnya mengkilat mirip kristal asli. Per orang dapat menghasilkan 3-5 stir mobil yang

telah digosok. Upah menggosok stir mobil per buah sebelum masa kenaikan BBM 2005 adalah 3000 per buah. Para buruh tidak tetap tersebut melakukan kegiatan menggosok stir dan spion mobil cetakan di rumah masing-masing dalam rangka mengisi waktu luang. Omset usaha Pak SDJ di tahun 2006 ini berkisar Rp. 35 juta. Sdengkan untung bersih rata-rata Rp. 1,5 juta per bulan. Meskipun upah menggosok tidak ada kenaikan hingga kini, namun keuntungan Pak SDJ mengecil karena naiknya harga bahan baku.

Kemunduran bisnis kerajinan Pak SDJ dijelaskan oleh oleh beberapa tetangga Pak SDJ secara akal sehat. Mereka berpendapat bahwa kemunduran usaha dikarenakan Pak SDJ menikah lagi, sehingga modal usaha berkurang dipergunakan untuk mendanai dua rumah tangga yang berbeda. Selain itu, Pak SDJ menjadi tidak terlalu fokus dalam mencurahkan waktunya untuk mengendalikan dan mengembangkan usaha kerajinan yang digelutinya. Namun, beberapa warga kampung PK meyakini, bahwa poligami bagi seseorang yang tengah sukses menjalankan usaha dapat membawa pada kesialan dan membawa kejatuhan. Seorang tetangga Pak SDJ, Ibu OC lebih mempercayai poligami sebagai pembawa kesialan dalam usaha:

"SDJ kan kawin lagi...Itu ketemuanya di Cobleng, ada janda dari Lewwi Liang, lagi maen di rumah sodaranya, ketemu, eh, pada-pada demen....Dia sili ngak mikir udah punya anak banyak...Itu usahanya jadi

"kacau...Emang kalo usaha udah kegoda, bisa bangkrut...Duitnya kali kepake bayar itu ini..."

Sedangkan Pak SDJ sendiri, terungkap dalam wawancara pada Mei 2006, menjelaskan kemunduran usahanya karena santet dari tetangga yang iri disamping kesulitan permodalan dan naiknya harga bahan baku. Ia mengatakan tidak ada hubungan antara kemunduran bisnis dan poligami.

D. Bisnis Kecil Pedesaan Dalam Praktek

Seperti dikemukakan di bagian terdahulu dari tulisan ini, Bisnis kerajinan membuat asesori mobil yang ditekuni oleh Pak SDJ mempergunakan bahan utama poly-cristal sintetik atau dikenal sebagai resin. Bahan ini bersifat cair dan tidak berwarna. Dalam pengolahan Pak SDJ mencampurkan sejenis "lem" pengeras dan warna-warna sesuai dengan disain produk yang akan dibuatnya. Ia mempunyai banyak cetakan baik dari karton maupun besi yang dirancangnya sendiri berdasarkan kecenderungan permintaan pasar. Stir mobil yang ia produksi berukuran 10-14 sedangkan spion mobil berukuran standard.¹⁴ Khusus stir mobil, ia kini memproduksi juga ukuran besar dengan hiasan pernekel dan krom yang harganya agak mahal dari stir biasa. Stir mobil yang diproduksi Pak SDJ bersifat kompatibel dengan aneka mobil karena menggunakan boze stir yang diletakan dibagian belakang. Proses pembuatannya adalah pencetakan dengan waktu 30 menit, pemotongan

dengan gerinda sekitar 10 menit, pengamplasan memerlukan waktu satu jam, serta pemolesan yang dilakukan dua kali agar produk mempunyai tampilan yang sempurna dan menarik bagi pembeli.

Resin terdapat banyak di pasaran. Berdasarkan pengalaman yang panjang menggeluti bidang usaha ini, Pak SDJ cukup mudah untuk menemukan lokasi penjual bahan baku tersebut yang harganya bersaing. Lokasi bahan baku terdekat berlokasi di jalan raya Tajur, Bogor yaitu berjarak sekitar 10 kilometer dari rumahnya. Lokasi lain adalah terletak di dalam kota Bogor berlokasi di Pasar Anyar, persisnya di seberang Taman Topi, atau berjarak sekitar 20 kilometer dari kampung PK. Mengingat jarak dan harga, Pak SDJ lebih sering berbelanja bahan baku di Tajur. Frekuensi ia berbelanja resin adalah 2-4 kali dalam satu minggu tergantung sedikit atau banyaknya order produk yang diterima oleh Pak SDJ. Menurut data bulan Mei 2006, jumlah pembelian bahan baku dalam satu bulan adalah 1 drum. Pembelian bahan baku menurun dibandingkan dengan data di tahun 2004 yang dapat mencapai beberapa drum per bulan.

Bahan baku lain selain resin yang diperlukan dalam proses produksi adalah besi batangan ukuran kecil (200 batang per minggu), amplas sekitar 100 lembar, dan bahan-bahan lain termasuk pewarna, cobal, katalis, dan sebagainya. Peralatan dan mesin yang dipergunakan bersifat sederhana seperti mesin bubut dan gerinda. Meskipun demikian, setiap bulan Pak SDJ perlu mengeluarkan dana

tambahan untuk perawatan 5 mesin bubut yang dipergunakan untuk menghaluskan produk setelah proses pencetakan dan siap untuk digosok dengan mempergunakan amplas, serta dua buah gerinda yang jika telah tumpul dan tipis bagian platnya harus diganti baru..

Sebagai sebuah aktivitas bisnis kecil, hal yang sering dirasakan sulit dalam menjalankan usaha adalah fluktuasi dan kenaikan harga dari harga bahan baku. Sebagai contoh harga sebelum krisis moneter per kilo resin adalah Rp. 2500,-. Kemudian harga naik pada saat krisis mencapai Rp. 10.000. Harga bahan baku ini sempat turun menjadi Rp. 9.000,-, namun melambung lagi hingga hampir Rp.20.000. Pada saat ini harga bahan baku berkisar Rp. 15.000 sebagai dampak kenaikan harga dari BBM yang drastis pada tahun 2005 lalu.¹⁵ Sewaktu harga bahan baku melambung, diikuti juga oleh lesunya pemesanan. Oleh karena itu ia sempat menghentikan usahanya selama 6 bulan hingga harga bahan baku stabil. Pada bulan Mei 2006, harga resin kualitas rendah adalah Rp. 20.000,-. Sedangkan resin kualitas tinggi harganya berkisar Rp. 23.000,- hingga Rp. 25.000,-.

Pak SDJ, seperti selintas didiskusikan di bagian terdahulu, mempunyai karyawan tetap dan buruh tidak tetap. Karyawan Pak SDJ pada tahun 2006 ini berjumlah 5 orang. Sebagai sebuah industri rumahan yang berbasis keluarga, karyawan tersebut mempunyai hubungan darah dengan Pak SDJ. Mereka mendapatkan gaji sebesar Rp.

17.500,- per hari, dan bekerja selama 26 hari dalam satu bulannya. Sedangkankan para buruh tidak tetap yang jumlahnya lebih sekitar 30 orang. Mereka adalah para tetangga Pak SDJ yang kebanyakan dari mereka anak-anak muda putus sekolah berusia belasan tahun. Para buruh tidak tetap tersebut memperoleh upah setiap sepuluh hari sekali berdasarkan jumlah produk gosokan yang dihasilkannya. Secara kasar rata-rata pendapatan mereka berkisar Rp. 200.000,- hingga Rp. 250.000.¹⁶ Pak SDJ mengemukakan:

"Orang kerja sama saya, banyak...ya para tetangga sini, kebanyakan ana-anak pemuda, ibu-ibu juga ada. Mereka kerja di rumahnya masing-masing. Barang diambil dari sini, digosok dirumahnya...sehari rata-rata mereka dapet tiga...satunya Rp.3000,-. Ada yang rajin, dapet lima dalam satu hari...dibayar seminggu sekali..."

Pak SDJ relatif diuntungkan dengan pasokan tenaga kerja tidak tetap yang melimpah di kampung PK. Namun demikian, dalam beberapa hal tidaklah sederhana. Sebagai contoh pada saat fluktuasi bahan baku terjadi, sementara penjualan sepi, jumlah mereka yang dapat dilibatkan terbatas. Jika hal ini terjadi, ia harus mengatur alokasi penggosokan. Pengaturan tidak selalu dapat memuaskan semua pihak, dan ketidakpuasan mereka seringkali berdampak pada kenyamanan Pak SDJ dalam menjalin hubungan dengan para tetangga. Apalagi Pak SDJ dinilai sebagai pendatang di kampung tersebut. Selain hal tersebut, persoalan sering muncul terkait dengan kontrol kualitas dari

pekerjaan mereka. Pak SDJ sering mengembalikan hasil gosokan yang belum sempurna. Hal ini dapat pula mengundang kekesalan buruh tidak tetap, meskipun jarang diantara mereka secara terang-terangan mengekspresikannya. Gunjangan para buruh juga sering menyinggung upah menggosok yang tidak dinaikan pada pasca kenaikan harga BBM. Pak SDJ sendiri menyampaikan kepada para buruh tersebut bahwa situasi usaha sangat sulit, sehingga tidak mungkin menaikkan upah menggosok. Para buruh tidak tetap terpaksa menerima keadaan tersebut karena mereka tidak mempunyai alternatif lain.

Total ongkos produksi yang harus dikeluarkan untuk sebuah stir mobil, dari mulai bahan hingga ongkos tenaga kerja, adalah Rp. 32.000. Sedangkan kan ongkos produksi sebuah spion mobil adalah Rp. 23.000,-. Harga jual sebuah stir dan spion masing-masing Rp. 35.000,- dan Rp. 50.000. Menurut Pak SDJ, Produk tersebut apabila sudah di toko di Bandung, Tangerang atau Jakarta dapat melampaui Rp. 100.000,-. Dengan ongkos produksi yang melonjak, harga jual stir mobil pada tahun 2006 ini adalah Rp. 65.000,- untuk jenis biasa dan Rp. 100.000,- untuk jenis besar. Sedangkan harga spion kini Rp. 50.000,-. Menurut Pak SDJ memang usaha kecil pedesaan hanya dapat sedikit keuntungan meskipun bekerja sangat keras. Sedangkan para pedagang besar dengan modal yang besar pula dapat memetik keuntungan yang jauh lebih tinggi. Namun demikian, ia berpendapat situasi itu masih dapat diterima karena memang membuka usaha lain cukup sulit mengingat keahliannya terbatas pada

bidang cetak-mencetak souvenir dan asesori mobil. Selain itu, ia mempunyai modal kecil dan selebihnya mengandalkan pada kepercayaan. Ia merasa sedikit terhibur karena dapat memberikan penghidupan pada banyak warga kampung yang rata-rata miskin.

Dalam rangka pemasaran produk yang dihasilkan, Pak SDJ bekerja keras untuk membangun jaringan yang relatif luas. Berbekal pengalaman waktu menjadi karyawan di perusahaan di Jakarta milik pengusaha Jepang, ia memperkenalkan produknya secara langsung pada toko-toko besar yang menjual asesori mobil. Ia pertama kali membawa sampel produk ke sebuah toko di kawasan Sawah Besar, Jakarta. Ternyata ia pada waktu itu mendapat sambutan hangat dan produk yang ditawarkan mendapat pujian para penjual maupun pembeli yang pada saat itu hadir di toko tersebut. Pemesanan pertama dan apresiasi dari pembeli membuat semangatnya semakin tinggi. Selanjutnya, Pak SDJ mendapat pesanan demi pesanan dari Tangerang, Bandung dan kota Bogor sendiri. Selain jaringan langsung, Pak SDJ melalui perantara di Bogor juga mempunyai jalur pemasaran di Malaysia, Manado, dan Surabaya. Jumlah pemesanan produk dari jaringan pemasaran langsung maupun tidak langsung dapat 100-3000 unit. Meskipun demikian, pemesanan dalam jumlah lebih besar dari 2000 unit hanya datang sekali-kali saja. Kini ia lebih banyak memasarkan produknya melalui distributor di Rawa Belong bernama PT DD milik seorang Tionghoa kelahiran Jawa Timur. Informan Pak SDJ menyatakan:

"Jual barang keluaran sini, sekarang udah enakan. Dulu saya dateng ke toko di Sawah Besar, yang punya toko bilang bagus, ada juga pembeli di sana, bialng juga bagus. Toko itu pesen tapi ngak banyak, nyoba dulu. Trus dianter. Lama-lama banyak juga pesanan, mereka pada ambil sendiri ke sini..Sekarang tinggal ngebel ke HP, pesanan jadi asal mereka kasih DP untuk beli bahan baku. Distributor di Rawa belong pernah ngasih DP Rp.30 juta. Dikasihnya akta rumah, dia ngak mau..Dia bilang yang penting kejujuran"

Sejak Pak SDJ meluncurkan produknya, saingan usaha bermunculan di samping yang telah ada sebelumnya. Termasuk, Seorang warga kampung bernama Pak OD bekerja sama dengan orang kota membuat usaha kerajinan berbahan resin. Karena kerasnya persaingan tersebut, Pak SDJ mengembangkan beberapa strategi. Pertama, Pak SDJ tidak lagi menunggu bola, yaitu menunggu pembeli mengambil barang pesanan ke rumahnya. Namun, ia proaktif mengantar barang pesanan hingga ke toto-toko di Jakarta. Kedua, ia terus meningkatkan kualitas produk dengan cara lebih teliti dalam proses pembuatan dan juga inovatif untuk membuat disain dan model baru yang disukai oleh para calon pembeli. Namun demikian, persaingan semakin keras dan produk melimpah sehingga di masa awal ia merintis usahanya selalu mendapat pembayaran tunai. Sekarang hampir semua toko melakukan pembayaran dengan giro. Ia harus menunggu sekitar dua bulan hingga uang dapat dicairkan.

Sejak awal 2006, Pak SDJ hanya menjalin hubungan bisnis dengan PT DD di Rawa Belong, karena Pak SDJ dapat memperoleh DP sehingga praktis ia tidak perlu mengeluarkan modal usaha dari kantongnya sendiri. Dengan DP tersebut ia dapat membeli bahan baku dan membayar sebagian upah karyawan. Pak SDJ menyatakan:

"Pak OD pada akhirnya bangkrut. Saya bukan muji diri sendiri, saya mah turun langsung dalam usaha. Tahu dari A hingga Z. Bukanya menjelek-jelekan, Pak OD ngak tahu apa-apa, istilahnya hanya tergiur oleh hitungan keuntungan, tapi ngak tahu apa itu resin...misalnya satu kilo bisa dapet 40 biji, eh dibbilang 20...percaya saja, karena ngak talu...nanti sama pegawai resin sebagian dijual pada pengrajin lain. Belum lagi soal pemasaran, modal, ...wah, banyak masalah".

Di masa lalu, Pak SDJ mempunyai modal kecil. Sehingga sistem hubungan tersebut di atas sangatlah membuat usaha kecilnya susah. Ia harus mempunyai modal yang cukup banyak agar dapat melakukan proses produksi secara sinambung. Oleh karena itu ia pada waktu itu melirik jasa kredit permodalan yang ditawarkan oleh kantor Cabang BRI. Ia meminjam dana sebesar Rp. 4.000.000,-. Agar proses mendapatkan kredit berjalan lancar, ia menjaminkan rumahnya pada Bank tersebut. Sesuai peraturan Bank, ia mencicil pengembalian pinjaman sebesar Rp. 300.000,- per bulan untuk jangka waktu 18 bulan. Uang pinjaman tersebut pada dasarnya dipergunakan untuk pengembangan usaha. Oleh karena itu, ia

mempergunakan uang tersebut terutama untuk membeli bahan baku dan membayar buruh tidak tetap.¹⁷

"Modal saya awalnya sendiri, kecil. Kita coba berdasarkan pengalaman mulai buat barang... Lama-kelamaan kita pikir usaha masa gini aja, perlu maju gitu.... Nah, itu modal soalnya... Ketemu orang kecamatan, nyaranin pinjem BRI... Saya datang ke BRI cipayung sana, mau pinjem, harus ini-itu, tapi orang bank dateng... dilihat sama dia... dan dapat kredit, dibayar tiap bulan... Uang itu dipake modal, beli bahan gitu, ya dipake yang lain juga... bayar yang kerja, abis ngak bisa telat... mereka butuh..."

Kesulitan usaha dari mulai permodalan, proses produksi, dan pemasaran tampaknya relatif dapat diatasi Pak SDJ. Namun demikian, aspek sosio-kultural seringkali mengganggu aktivitas usahanya. Ia terkadang berhadapan dengan para tetangga yang tidak menyukainya karena ia maju dalam bisnis. Menurut pendapat Pak SDJ, warga kampung PK mempunyai tabiat dengki. Pak SDJ pernah diancam secara fisik oleh salah satu calon kepala desa, yang merupakan tetangga satu kampung, dalam suatu masa kampanye pemilihan di desa SK di tahun 2004. Ia dianggap mempunyai massa namun pro calon lain yang berasal dari kampung CJ. Ia ditekan untuk menyediakan satu bungkus rokok Djie Sam Soe per hari dan uang sebanyak Rp. 20.000. Ancaman dan tekanan dari lingkungan tetangganya dihadapi Pak SDJ dengan santai. Namun, ia sangat khawatir tetangga yang iri dan dengki

seperti di atas bermain "halus" dari belakang, terutama dalam rangka menghancurkan kegiatan bisnisnya. Dalam kaitan itu, Pak SDJ mengungkapkan:

"Usaha mah enak di kota, netral. Di kampung mah repot menghadapi orang-orang yang iri. Kalo maen fisik sih tidak takut, kita masih bisa menghindar atau melawan.... Sedangkan cara halus, kita kan ngak tahu kapan dan seperti apa... pernah beberapa kali tengah malam seperti ada suara ledakan di atas atap rumah.... Saya mah pasrah pada Alloh, selain pakai pager... Ada warga sini juga yang ngasih tahu, bahwa kebiasaan di kampung PK mah gitu, ada yang maju dikit dikerjain, kalo jatuh, mereka sorak, maka harus punya pager... Menurut saya mah kalo ada yang ngerjain, ibarat rejeki kita ditahan dulu, nanti juga turun lagi..."

E. Refleksi Teoritik

Bisnis kecil di pedesaan berkembang ditengah-tengah proses integrasi masyarakat Indonesia pada sistem ekonomi kapitalis global.¹⁸ Proses ini secara hirarkis diikuti oleh integrasi dari "daerah belakang" pada pusat aktivitas sosial-ekonomi dan kebudayaan, yaitu kota.¹⁹ Istilah daerah belakang ini mengacu pada kawasan pedesaan yang menghampar di sekitar kota-kota yang menjadi simpul utama berdenyutnya proses rasionalisasi. Singkat kata, kawasan pedesaan di era global sekarang

ini terintegrasi secara sosio-ekonomis pada kota.²⁰

Seperti dapat diamati pada kasus-kasus negara berkembang pada umumnya, proses penetrasi kapitalisme seperti itu diikuti oleh dua hal yang paradoks. Pertama, di pedesaan muncul dinamika perubahan berupa terbukanya akses sosial-ekonomi ke kota. Secara lebih operasional, hal tersebut ditandai oleh lahirnya dimensi-dimensi hubungan desa-kota yang memungkinkan terbuka kesempatan bagi warga pedesaan untuk membuka aktivitas sosial-ekonomi seperti bisnis kecil karena adanya faktor ketrampilan, teknologi sederhana, pasokan tenaga kerja, jaringan pemasaran dan sebagainya. Kedua, persinggungan pedesaan dengan kota memunculkan pola hubungan yang sifatnya parasitik. Struktur hubungan yang dikerangkakan dalam perbedaan kekuatan dan penguasaan sumber daya, biasanya ditandai oleh kecenderungan dirugikannya pihak yang lemah.²¹

The Informal Economy:

Pada kasus studi bisnis kecil di desa PK yang dikelola oleh informan, nilai tambah ekonomi lebih banyak dinikmati oleh para pedagang di kota. Ditengah-tengah informan bergelut dengan fluktuasi harga barang baku, ia terjerat ketergantungan pada para penjual besar di kota. Posisi tawar yang lebih menyebabkan informan menerima kondisi apa pun yang disyaratkan oleh pedagang besar di kota yang membeli produk dan memperkenalkan pada pasar yang lebih luas, meskipun sangat menghambat

kegiatan usahanya.²² Misalnya, informan menerima dengan berat pola pembayaran dengan Giro yang membuat perputaran uang menjadi panjang dan lama. Sebenarnya dalam praktek bisnis pola pembayaran semacam ini biasa dilakukan. Namun, dalam konteks hubungan bisnis di atas menjadi tidak relevan karena proses produksi berpijak pada mekanisme yang sarat dengan dimensi sosial-budaya para buruh pedesaan yang selalu menunggu secara tunai setiap upah pekerjaan. Selain itu, pembelian bahan baku biasanya harus tunai.²³

Persaingan usaha yang tidak sehat juga menjadi pefuang bagi pedagang di kota untuk menekan para pengrajin agar mau menerima harga dan sistem pembayaran sesuai dengan kehendaknya. Dalam konteks ini, peran negara untuk memberikan proteksi dan penguatan industri kecil tidaklah tampak dan sampai kepada informan dan para pesaingnya. Pola hubungan ini tampaknya dapat dikurangi dampak negatifnya, kalau tidak dihapus, apabila para pebisnis kecil pedesaan seperti informan dalam penelitian ini mendapat kesempatan untuk mempunyai "show-room" pemasaran bersama, sehingga mereka tidak terlibat dalam proses persaingan tidak sehat dengan sesamanya dan tidak tergantung kepada pedagang besar di kota.²⁴

Ditengah banyaknya persoalan yang dilahirkan dari pola hubungan yang tidak seimbang diatas, para pengrajin juga mendapati dilema antara orientasi pada pasar dan kehidupan sosial budaya. Memang secara teoritik tidak terdapat hal yang perlu dipertentangkan mengenai

keduanya. Misalnya konsepsi kapital sosial menunjukkan bahwa dimensi sosial-budaya dapat fungsional dan sejalan dengan aktivitas ekonomi pasar yang sangat rasional.²⁵ Namun dalam praktek, seringkali dimensi sosial budaya memberi batasan yang mempersempit ruang gerak dari bisnis kecil untuk bergerak secara leluasa.²⁶ Hubungan pertetanggaan yang tidak sehat dan penggunaan mistik seperti santet menempatkan pelaku bisnis kecil di pedesaan tidak tenang dan bebas dalam melakukan upaya pengembangan usahanya.

Contoh lain, informan pada penelitian ini mempunyai para buruh tidak tetap yang terdiri dari para tetangganya sendiri. Ia dihadapkan pada posisi yang sulit untuk menentukan harga atau upah menggosok, mengejar standar mutu, dan lain sebagainya. Bahkan efisiensi kerja dengan menentukan jumlah buruh tertentu, dan mengabaikan sisanya, dapat mengundang resiko baginya dalam menjalin hubungan sosial kebudayaan dengan para tetangga. Aspek lain dari kehidupan sosio-kultural dan implikasinya, adalah kasus poligami. Seperti terungkap dalam penggalan data terakhir, informan mempunyai istri kedua di tahun 2005. Aktivitas sosial-budaya ini diyakini bertalian dengan terjadinya kemunduran usaha karena ia fokus pada usahanya sehingga menjadi surut.

E. Kesimpulan

Penelitian ini pada dasarnya mengungkap dinamika perubahan sosio-ekonomis dan kultural masyarakat

pedesaan sebagai dampak dari proses penetrasi kapitalisme. Lokasi penelitian berjarak sekitar 60 kilo meter di sebelah Tenggara Jakarta sebagai pusat rasionalisasi di tanah air. Kampung yang menjadi lokasi penelitian tampak berubah dari tahun ke tahun. Sejalan dengan proses perubahan tersebut, struktur okupasi di desa menjadi semakin terdiferensiasi. Mulai bermunculan warga kampung yang menggeluti pekerjaan di luar sektor pertanian seperti bisnis kecil. Dalam kaitan ini, bisnis yang menjadi fokus pada penelitian ini adalah industri kecil.

Industri kecil tersebut bergerak di bidang produksi asesori mobil yang dalam praktek sarat dengan dimensi hubungan desa-kota dalam konteks perluasan dan integrasi pada sistem kapitalisme global. Teknologi dari kegiatan industri kecil diperoleh oleh warga desa yang bekerja di kota. Karena warga desa tersebut tidak puas dengan pekerjaan sebagai buruh, maka ia mulai merintis wirausaha sendiri. Dalam praktek, banyak hal yang dihadapi oleh seorang pengrajin yang bergerak di industri kecil misalnya masalah bahan baku, pemasaran, dan sebagainya. Hal penting secara sosiologis yang ditemukan dalam penelitian ini adalah struktur hubungan desa-kota mencerminkan ketimpangan kekuatan. Pebisnis kecil pedesaan selalu dalam posisi tawar yang lemah dan akibatnya dalam interaksi dirugikan.

Situasi di atas semakin sulit dengan munculnya dilema antara orientasi pada pasar dan kehidupan sosial-ketetanggaan. Bahkan praktek kebudayaan lokal dapat juga turut

mewarnai pasang-surutnya bisnis kecil di pedesaan. Tampaknya, temuan di atas perlu ditindak lanjuti oleh para pengambil kebijakan dan *civil society* untuk lebih memperhatikan pemberdayaan bisnis kecil secara komprehensif. Misalnya industri kecil seperti yang dikaji dalam penelitian ini perlu dibantu dalam pengembangan teknologi, permodalan, dan jaringan pemasaran. Dalam kaitan dengan pemasaran, perlu dikembangkan kapital sosial seperti jaringan sosial dan *trust*. Sehingga, kontinuitas produksi industri kecil pedesaan dapat berlangsung ditengah stabilitas biaya produksi maupun harga jual dari produk.

Kepustakaan

- Denzin, Norman K dan Yvonna S. Lincoln, *Handbook of Qualitative Research*, (London: Sage Publications, 2004).
- Evers, Hans-Dieter dan Heiko Schrader, *Traders Dilemma*, (Berlin: Breitenbach, 1994).
- Frey, Bruno S dan Alois Stutzer, *Happiness and Economics: How the Economy and Institutions affect human well-being*, (Princeton: Princeton University Press, 2002).
- Giddens, Anthony, *Modernity and Self-Identity: Self and Society in the Late Modern Age*, (Stanford: Stanford University Press, 1991).
- Ginsburg, Norton, Bruce Koppel dan T.G. McGee, *The Extended Metropolis: Settlement Transition in Asia*, (Honolulu: University of Hawaii Press, 1991), hlm.18-19.
- Polanyi, Karl, *The Great Transformation: The Political and Economic Origin of Our Time*, (Boston: Beacon Press, 1957).
- Portes, Alejandro, Manuel Castells dan Lauren A. Benton (eds.), *The*
- (Honolulu: University of Hawaii Press, 1991).
- Granovetter, Mark dan Richard Swedberg, *The Sociology of Economic Life*, (Bolder: Westview Press, 1992).
- Gubrium, Jaber F dan James A. Holstein, "Qualitative Methods", dalam Borgatta, Edgar E. dan Marie L. Borgatta, *Encyclopedia of Sociology*, (New York: MacMillan Publishing, 1992).
- Heriyanto, "Wirausaha di Pedesaan", *Skripsi pada FISIP-UI*, Jakarta, tahun 2004.
- Hirst, Paul dan Grahame Thompson, *Globalization in Question*, (Cambridge: Polity Press, 1999).
- Marcuse, Peter dan Ronald van Kempen, *Globalizing Cities: A New Spatial Order?* (Oxford: Blackwell Publishing, 2005).
- McGee, Terry G., "The Emergence of Desakota Regions in Asia: Expanding a Hypothesis", dalam Ginsburg, Norton, Bruce Koppel and T.G. McGee (eds.), *The Extended Metropolis: Settlement Transition in Asia*, (Honolulu: University of Hawaii Press, 1991), hlm.18-19.

informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries, (Baltimore: The John Hopkins University Press, 1991).

Rachmarini, Dewi, "Dinamika Makna Tanah di Pedesaan", *Skripsi pada FISIP-UI*, Jakarta, tahun 2003).

Ruane, Janet M., *Essentials of Research Methods: A Guide to Social Science Research* (Oxford: Blackwell Publishing, 2005).

Siregar, Yuanita A., "Ekonomi Alternatif di Pedesaan", *Skripsi pada FISIP-UI*, Jakarta, tahun 2003)

Somantri, Gumilar Rusliwa, " Village in Motion: A Case Study of Socioeconomic and Cultural Changes Among Rice Farmers in Indonesia", dalam Kato, Hidctoshi (ed.), *Rice in Asia: Lives of Seven Farmers*, (Singapore: AMIC, 2000), hlm. 103-106.

Stiglitz, Joseph E, *Globalization And Its Discontent*, (London: Allen Lane, 2002).

Timberlake, Michael (ed.), *Urbanization in the World Economy*, (New York: Academic Press, 1985).

Endnotes

¹ Beberapa penelitian di Asia Tenggara memperlihatkan paradoks ini secara gamblang. Terdapat kajian yang mempertajam diskusi pada dilemma yang dihadapi pedagang, yaitu antara ekonomi pasar dan orientasi nilai-nilai

social local, Lihat Evers dan Schrader, *Traders Dilemma*, (Berlin: Breitenbach, 1994), hlm. 1-5.

² Banyak penulis yang membahas secara teoritik maupun faktual dimensi hubungan parasitik antara daerah "pinggiran" dan "pusat". Hubungan semacam itu dapat diterapkan pula dalam konteks Desa dengan kota. Lihat Timberlake, Michael (eds.), *Urbanization in the World Economy*, (New York: Academic Press, 1985). mengajak para mahasiswa program sarjana untuk menulis skripsi mengenai dinamika perubahan di kampung PK. Namun demikian, khusus dalam mengkaji industri kecil, penulis dua bulan terakhir melakukan pengambilan data sekunder secara lebih rinci dan baru.

³ Penulis menjadikan kampung PK sebagai "laboratorium lapangan" bagi mata kuliah hubungan desa-kota sejak tahun 2001. Pengamatan dan interview terus dilakukan mengenai berbagai fenomena sosial-ekonomi dan kebudayaan yang terkait dengan dimensi hubungan desa-kota, termasuk

⁴ Penelitian kualitatif dalam perspektif ethnografi praktis bertujuan menemukan makna dan organisasi sosialnya yang berserakan serta bagaimana makna tersebut terbentuk. Dalam rangka ketepatan untuk meperoleh data, "triangulasi" dalam pengertian membandingkan dan mengecek ulang informasi dari aneka informan, mutlak perlu dilakukan. Lihat Gubrium, Jaber F dan James A.

- Holstein, "Qualitative Methods", dalam Borgatta, Edgar E. dan Marie L. Borgatta, *Encyclopedia of Sociology*, (New York: MacMillan Publishing, 1992), hlm 1577-11581. Lihat pula, Denzin, Norman K dan Yvonna S. Lincoln, *Handbook of Qualitative Research*, (London: Sage Publication, 2004).
- ⁵ Data ini diambil dari catatan yang terdapat pada Kantor Kepala Desa oleh Rahmarini di tahun 2003. Lihat Rahmarini, "Dewi, Dinamika Makna Tanah di Pedesaan", *Skripsi pada FISIP-UI*, Jakarta, tahun 2003.
- ⁶ Ibid.
- ⁷ Lihat Siregar, Yuanita A, "Ekonomi Alternatif di Pedesaan", *Skripsi pada FISIP-UI*, Jakarta, Tahun 2003.
- ⁸ Berdasarkan pengamatan waktu jumlah warung dari tahun ke tahun relatif tetap. Meskipun terdapat warung 1-2 warung baru, termasuk "toko" yang terletak di bagian Selatan kampung PK, terdapat juga warung lama yang tutup karena kalah dalam persaingan dengan warung lain dalam memperoleh pelanggan serta kesulitan modal dan banyak tetangga yang tidak melunasi hutang kepada mereka. Didapati orang yang bekerja di sektor informal pedesaan seperti tukang ojeg dan pedagang keliling.
- ⁹ Struktur okupasi semacam itu dapat difahami mengingat kebanyakan dari warga kampung tidak mempunyai tanah yang cukup untuk bertani. Banyak diantara mereka bekerja di kota sebagai tukang atau kuli bangunan.
- Pada tahun-tahun terakhir (2003-2005) di dalam kampung PK sendiri mulai
- ¹⁰ Kyai yang paling berpengaruh adalah Haji HD, yang merupakan imam mesjid besar di kampung PK sekaligus pemilik dari pondok pesantren Baesuniyah. yang dibimbing penulis pada tahun 2004.
- ¹¹ Peneliti sering berkunjung ke rumah Pak SDJ melakukan pengamatan dan interview bebas juga interview serupa dilakukan kepada para buruh. Dalam tulisan ini penulis menggabungkan data yang dikumpulkan sendiri di tahun 2006 dengan data sekunder dalam skripsi sarjana Heriyanton
- ¹² Lihat Heriyanto, "Wirausaha di Pedesaan", *Skripsi pada FISIP-UI*, Jakarta, tahun 2004, hlm. 51.
- ¹³ Ibid, hlm. 52.
- ¹⁴ Ibid, hlm. 56.
- ¹⁵ Fluktuasi harga bahan baku sangat bertalian dengan situasi makro dari perekonomian nasional. Kenaikan BBM yang dramatis pada tahun 2005 merupakan salah satu faktor yang sangat signifikan. Melambungkan harga, hingga para pengrajin kecil kesulitan baik dalam membeli bahan baku, maupun menentukan harga jual yang masih terjangkau oleh daya beli pasar.
- ¹⁶ Sebelum kenaikan BBM upah menggosok per satuan produk (stir atau spion) adalah Rp. 3000,- atau setara dengan 1,5 liter beras kualitas sedang. Setelah kenaikan BBM harga beras

menjadi Rp. 4000,- sedangkan upah menggosok naik dalam jumlah minimal.

¹⁷ Heriyanto, op cit., hlm. 62.

¹⁸ Cara pandang ini dapat dilihat dalam buku Robertson, Roland, *Globalization*, (London: Sage Publications, tahun 1992). Secara kritis proses globalisasi didiskusikan kemudian oleh para ilmuwan dan mereka menyoroti aspek yang bersifat kontra-produktif, lihat misalnya Stiglitz, Joseph E., *Globalization and Its Discontent*, (London: Allen Lane, 2002). Lihat juga Hirst, Paul dan Grahame Thompson, *Globalization in Question*, (Cambridge: Polity Press, 1999).

¹⁹ Lihat Somantri, Gumilar Rusliwa, "Village in Motion: A Case Study of Socioeconomic and Cultural Changes Among Rice Farmers in Indonesia", dalam Kato, Hidetoshi (ed.), *Rice in Asia: Lives of Seven Farmers*, (Singapore: AMIC, 2000).

²⁰ Lihat McGee, Terry G., "The Emergence of Desakota Regions in Asia: Expanding a Hypothesis", dalam Ginsburg, Norton, Bruce Koppel and T.G. McGee (eds.), *The Extended Metropolis: Settlement Transition in Asia*, (Honolulu: University of Hawaii Press, 1991), hlm.18-19. *Studies in Advanced and Less Developed Countries*, (Baltimore: The John Hopkins University Press, 1991). Beberapa artikel di dalam buku ini secara implisit menyoroti struktur hubungan antara ekonomi formal dan informal yang mengarah pada

kerugian di pihak yang mempunyai kekuatan dan nilai tawar rendah.

²¹ Lihat Portes, Alejandro, Manuel Castells dan Lauren A. Benton (eds.),

²² Ibid.

²³ Peranan buruh tidak tetap di atas memang dapat dikatakan penting dalam struktur kegiatan bisnis kecil di pedesaan. Dalam kehidupan sosio-kultural di desa pasca transformasi dari format hubungan kerja berorientasi sosial menjadi "kontraktual", proses pemberian upah pada umumnya bersifat tunai. Nilai sosial-kebudayaan lokal mengatakan baik jika pemberi kerja memberikan upah sebelum Keringat pekerja mengering. industri kecil penting artinya untuk warga miskin pedesaan untuk memperoleh alternatif sumber penghidupan. Oleh karena itu perhatian terhadap hal ini menjadi suatu keharusan bagi pemerintah maupun lembaga-lembaga lain seperti LSM.

²⁴ Pemberdayaan semacam ini dalam praktek telah dijalankan pemerintah maupun LSM. Kegiatan

²⁵ Lihat Putnam, Robert D dan Kristin A. Goes, "Introduction", dalam Robert D. Putnam, *Democracy in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*, (Oxford: Oxford University Press, 2004), hlm. 8-9.

²⁶ Evers, H-D and Heiko Schrader, op cit. Hlm 2-7.