

BAB III

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Deskripsi Umum Objek Penelitian

1. Deskripsi umum lokasi penelitian

Desa Sunan Giri adalah suatu desa yang berada di wilayah Kecamatan Kebomas Kabupaten Gresik yang terdiri dari 5 rukun warga dan 19 rukun tetangga dengan jumlah penduduk 3674 penduduk.

Adapun batasan-batasan desa Sunan Giri yaitu

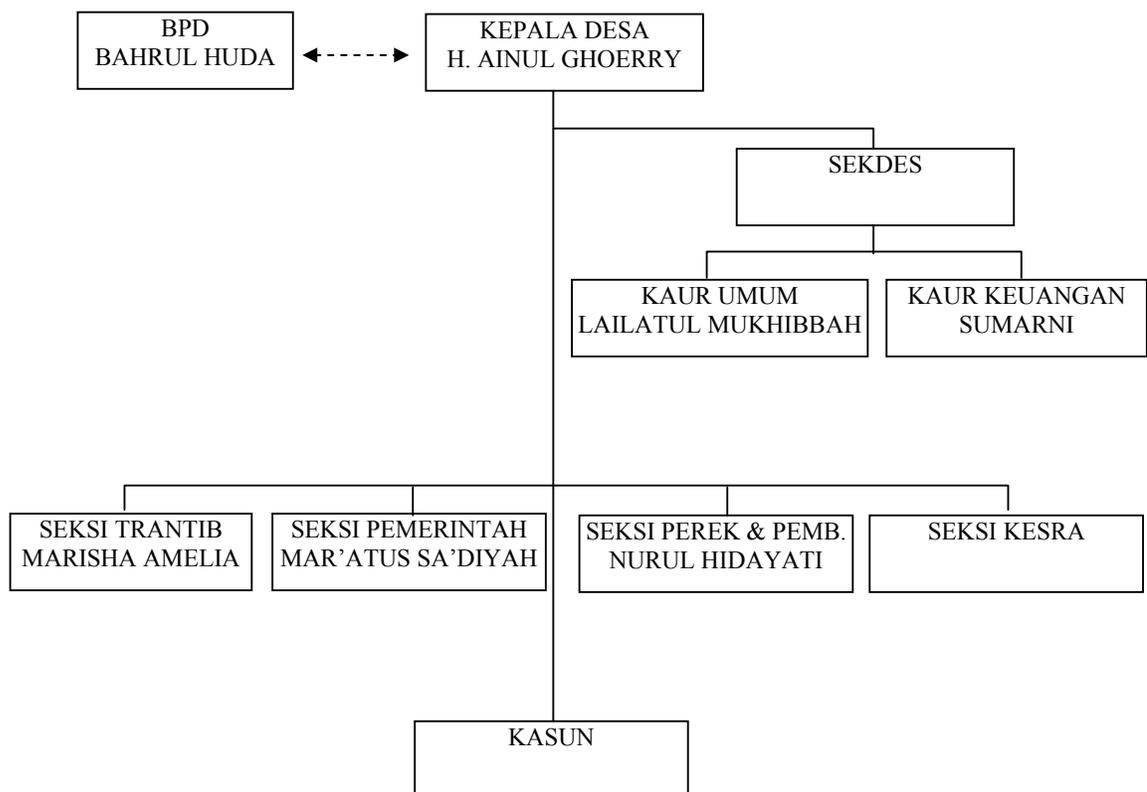
- a. sebelah utara : Desa Kebomas
- b. sebelah selatan : Desa Sekarkurung
- c. sebelah timur : Desa Kawisanyar
- d. sebelah barat : Desa Kelanggonan

Desa Sunan Giri ini termasuk lokasi pegunungan, disana terdapat suatu gunung yang sangat dekat dengan pemukiman warga yaitu gunung batang atau gunung kapur. Suasana pegunungannya bisa lebih terasa jika menjelang pagi hari karena hawa sejuk dan tumbuh-tumbuhan alami yang masih banyak di daerah desa, meski gunung-gunung yang ada di desa ini sudah tidak aktif semua akan tetapi suasana pegunungan masih ada karena letak desa termasuk dataran tinggi. Selain itu di desa Sunan Giri ini kini terdapat beberapa perusahaan-perusahaan maupun pabrik akan tetapi tidak menghilangkan semua keasrian yang ada di desa ini, karena masih ada beberapa lahan yang banyak tumbuh-tumbuhan misal di daerah Giri gajah

maupun giri asri. Adapun struktur organisasi pemerintahan desa²³ yaitu di tunjukkan pada sketsa bagan di bawah ini:

Bagan. 1

Struktur organisasi pemerintahan desa



²³ Monografi struktur kepengurusan desa Sunan Giri

2. Kondisi geografis Desa Sunan Giri

Secara geografis Desa Sunan Giri termasuk desa yang maju, baik dari segi perekonomian, budaya dan pendidikan. Berdasarkan data yang telah kami peroleh desa Sunan Giri tahun 2009, jumlah kepala keluarga 854 warga dengan jumlah warga 3674 penduduk dengan pembagian laki-laki 1816 dan 1858 perempuan.

Dari sekian banyak penduduk desa Sunan Giri terdapat 5 kampung atau dusun yaitu:

Tabel 1
Secara berurutan nama-nama kampung yang ada di Desa Sunan Giri Kecamatan Kebomas Kabupaten Gresik

NO	Nama Desa	Kampung	Kecamatan
1	Sunan Giri	Giri gajah	Kebomas
2	Sunan Giri	Karangsono	Kebomas
3	Sunan Giri	Kajen	Kebomas
4	Sunan Giri	Pedukuan	Kebomas
5	Sunan Giri	Kedahanan	Kebomas

Dari ke lima kampung tersebut rata-rata warga bermata pencaharian sebagai pengrajin kemasan.

3. Perekonomian masyarakat desa Sunan Giri

Pada warga desa Sunan Giri terdapat beberapa mata pencaharian yang menjadi pekerjaan pokok bagi warga di sini diantaranya yaitu pengrajin, perusahaan swasta, pengusaha kecil maupun menengah, tukang ojek, dosen swasta, bidan, perawat, dokter swasta, karyawan perusahaan swasta. Akan tetapi yang banyak terlihat di desa Sunan Giri ini adalah seorang pengrajin kemasan bisa dilihat dengan keseharian warga yang mata pencaharian utamanya sebagai pengrajin. Karena dalam proses pembuatan kerajinan kemasan ini membutuhkan banyak tenaga kerja maka banyak pula warga yang ikut dalam mengerjakannya dari berbagai kalangan masyarakat dari yang tua hingga anak-anak sering kali ikut dalam proses pembuatan kerajinan. dalam pembagian kerja pada warga desa ini maka bisa kita melihat tabel di bawah ini:

Tabel. 2

Jumlah pengrajin

No	Pengrajin	Jumlah
1	Jumlah rumah tangga pengrajin	71
2	Jumlah total anggota pengrajin	398
3	Jumlah rumah tangga buruh pengrajin	297
4	Jumlah anggota rumah tangga buruh pengrajin	1406

Dan ada beberapa keluarga di dalamnya yang bisa di golongan karena keluarga tersebut melakukan usaha industri kecil, seperti pada tabel di bawah ini.

Tabel. 3
Rumah Tangga Pengrajin

No.	Rumah Tangga Pengrajin	Jumlah (Keluarga)
1	Jumlah rumah tangga buruh industri (pengrajin emas)	510
2	Jumlah total anggota rumah tangga buru industri(pengrajin)	1548

Seperti yang telah di jelaskan sebelumnya bahwa di Desa Sunan Giri ini sebelumnya waraga bermata pencaharian sebagai pengrajin kemasan emas kemudian setelah mengalami beberapa faktor penurunan sehingga warga melakukan jalan keluar dengan melakukan pengrajinan kemasan. Berdasarkan tabel di atas di jelas kan bahwa masih adanya pengrajin kemasan emas akan tetapi lebih banyak pengrajin kemasan terlihat di berbagai desa yang semua warga rata-rata di rumahnya melakukan pengrajinan kemasan tersebut.

Karena banyaknya pembagian kerja dalam perdagangan pengrajin, maka bisa di kumpulkan antara bidang jasa dan perdagangan

Tabel. 4
Pembagian Kerja

No.	Pembagian Kerja	Jumlah
1	Jumlah rumah tangga sektor jasa dan perdagangan	165
2	Jumlah total anggota rumah tangga jasa perdagangan	859
3	Jumlah rumah tangga buruh jasa dan perdagangan	365
4	Jumlah anggota rumah tangga buruh jasa dan perdagangan	1097

Perekonomian yang terdapat di desa Sunan Giri ini sudah terlihat dari banyak nya pengrajin dan pengusaha, dengan tatanan yang sudah di tentukan dari berbagai segi pegawai pengrajin atau tingkatan pekerjaan. Dan adapun jumlah dalam jangkauan usia yang melakukan pekerjaan maupun yang beraktifitas lain di tujukan pada tabel di bawah ini:

Tabel. 5
Angkatan Kerja

No	Angkatan Kerja	Jumlah (orang)
1	Jumlah angkatan kerja (penduduk usia 18-56tahun)	2363
2	Jumlah penduduk usia 18-56 tahun yang masih sekolah dan tidak bekerja	72

3	Jumlah penduduk usia 18-56 tahun yang menjadi ibu rumah tangga	492
4	Jumlah penduduk usia 18-56 tahun yang bekerja penuh	1699
5	Jumlah penduduk usia 18-56 tahun yang bekerja tidak tentu	-
6	Jumlah penduduk usia 18-56 tahun yang cacat dan tidak bekerja	-
7	Jumlah penduduk usia 18-56 tahun yang cacat dan bekerja	-

Dari angka usia pada warga desa ini sudah terlihat bahwa hampir semua warga bermata pencaharian sebagai pengrajin kemasan, Sedangkan dilihat dari kesejahteraan masyarakat yang ada di Desa Sunan Giri yang meliputi pekerjaan dan perekonomian warga.

Sebelum membahas kesejahteraan pada warga desa ini maka kita perlu mengetahui terlebih dahulu tentang kesejahteraan secara sosial, Kesejahteraan sosial sebagaimana di gambarkan dalam undang-undang Nomer 6 tahun 1974 yaitu manusia memiliki tata kehidupan dan perhidupan sosial, baik material maupun spiritual di sertai rasa keselamatan, kesucialaan dan ketentraman lahir dan batin yang pada akhirnya mampu memenuhi kebutuhan jasmani, rohani dan sosialnya.²⁴

Dari kesejahteraan sosial yang ada pada masyarakat maka terbentuklah kesejahteraan pada setiap keluarga yang ada, sedangkan

²⁴ Sudarmawan Danim, *Transformasi Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1995), hal. 6

kesejahteraan yang ada pada warga desa Sunan Giri ini bisa kita lihat di tabel di bawah ini:

Tabel. 6
Kesejahteraan Keluarga

No	Kesejahteraan keluarga	Jumlah (keluarga)
1	Jumlah keluarga prasejahtera	76
2	Jumlah keluarga sejahtera 1	210
3	Jumlah keluarga sejahtera 2	124
4	Jumlah keluarga sejahtera 3	424
5	Jumlah keluarga sejahtera 3 plus	20
6	Total jumlah kepala keluarga	854

Dalam pelapisan masyarakat yang ada di desa Sunan Giri ini terbentuk melalui berbagai aspek dalam kehidupan misal pelapisan paling atas dalam pengrajin yaitu seorang pemegang modal dan kepala pengrajin, dimana kepala pengrajin disini yaitu seorang yang mengkoordinir banyak semua pegawainya, meski terjadi stratifikasi sosial dalam warga tetapi kegiatan pengrajinan ini masih terlihat lancar dan masih adanya kerukunan warga karena hubungan perdagangan yang saling membutuhkan antara yang satu dengan yang lain. Dan kegiatan pengrajinan ini sudah dirintis dari generasi sebelumnya sehingga generasi yang sekarang bisa melanjutkan dan menambah agar tidak semakin menghilang orang-orang pengrajin yang sebelumnya ada.

4. Kehidupan keagamaan Desa Sunan Giri

Dengan jumlah warga 1876 laki-laki dan 1858 perempuan ini, warga desa Sunan Giri ini terkenal dengan kereligiusitasan warga dan semua warga muslim. Warga desa Sunan Giri ini sangat rukun dan tentram hal ini bisa terjadi melainkan juga karena perjuangan Sunan Giri dalam menyiarkan agama Islam, hingga sampainya ke daerah wilayah desa ini oleh karena itu di namakan desa Sunan Giri selan itu desa ini juga terletak berdekatan dengan area pemakaman Sunan Giri.

Dari sejarah masuknya Islam yang dibawah oleh Sunan Giri (Raden Ainul Yaqin) yang memiliki jaringan luas dalam penyebaran agama Islam diawali dari masjid Kedaton yang tempatnya tidak berjauhan dari tempat pemakaman, masjid Kedaton ini bertempat sangat tinggi yang awalnya pegunungan disinilah awal mula Sunan Giri melakukan penyebaran Islam dan memiliki murid yang banyak dari berbagai daerah yang sekaligus sebagai pendukung politiknya. Hingga menciptakan generasi-generasi penerus yang berbakat dan pandai dalam berbagai bidang baik politik maupun perdagangan, karena Sunan Giri mempunyai banyak cara untuk mengajak masyarakat dalam memeluk agama Islam yang pertama beliau juga mendirikan pondok pesantren dimana semua orang bisa belajar bersama dan memahami ajaran Islam kemudian merangkul kawula muda dengan melakukan berbagai kegiatan perdagangan dan pembangunan masyarakat. Dari pembangunan masyarakat bisa dilihat dari warga setempat dan tampak antusias sekali

semua yang di desa Sunan Giri ini dengan bukti bahwa masih adanya pondok beberapa pesantren di sekitar pemukiman warga yaitu pondok Annuriyah pondok putri yang lokasinya berada di bawah Masjid Kedaton, Pondok Annuriyah ini adalah pondok putri yang di asuh oleh ibu Hj. Umitamami dan pondok ini sengaja di buat pendidikan dan pembelajaran keagamaan bagi para santriwati, selain itu pondok Annuriyah ini juga menyelenggarakan pendidikan khufat atau program menghafal al-Quran. Kemudian ada pondok salafiyah di daerah yang di asuh oleh Alm. H. Hery yang berlokasi di daerah kawasan desa Sunan Giri bagian utara atau Kebomas. Dari sini bisa dilihat bahwa keadaan di area Desa Sunan Giri ini mempunyai sifat kereligiuitasan yang tinggi dan tidak pudar dari sejarah dan peninggalan Sunan Giri (Raden Ainul Yakin), disisi lain dari segi perdagangan desa Sunan Giri ini sudah bisa terlihat pada kegiatan para warga yang dalam kesehariannya melakukan pengrajinan kemasan dan semua itu tidak jauh dari pelajaran tentang perdagangan dari Sunan Giri terdahulu oleh karena itu semua warga desa Sunan Giri kini kebanyakan menggeluti usaha kerajinan kemasan imitasi.

Di sisi lain Raden Ainul Yaqin ini juga sangat suka dengan anak-anak kecil sehingga ia juga menciptakan lagu-lagu dan cara-cara mendidik anak-anak kecil agar tahu akan agama dan tidak mudah bosan dengan menciptakan mainan-mainan baru dan lagu-lagu untuk anak-anak. Dari segi pendidikan yang sangat dikedepankan oleh Raden Ainul Yaqin ini sehingga menghasilkan turunan yang ahli dalam berbagai bidang bisa di contohkan

pada para warga desa Sunan Giri yang dahulunya pada masa-masa kerjaan memiliki keahlian dalam memahat atau mengukir, keahlian ini dilakukan hingga turun temurun.

5. Tradisi dan budaya Desa Sunan Giri

Kebudayaan adalah hasil cipta, karya dan karsa manusia. Daalm adat istiadat yang ada pada warga Desa Sunan Giri ini meliputi banyak hal yaitu adat dalam pernikahan, adat malam 25 di bulan ramdhan, adat kematian.

a. Adat dalam pernikahan

Di desa Sunan Giri ini terdapat acara pernikahan yang berbentuk sakral sebelum melakuakan pernikahan ini dari pihak laki-laki meminta kepada perempuan secara kekeluargaan dan hasilnya ia atau tidak di tunjukkan dengan cara pembalasan(mertamu) kembali atau tidak dari fihak peremuan yang di minta tadi. Akan tetapi pada warga desa sunan giri ini mempunyai ciri tersendiri, apabila warga yang asli dari desa ini rata-rata menjadikan pernikahan tersebut selain menjalin hubungan antar satu orang dengan yang lain juga termasuk bentuk persambungan silaturohim, karena warga desa Sunan Giri seringkali menggunakan pernikahan dengan sisitem perjodohan. Karena perjodohan di lakuakan antar keluarga yang masih berdekatan maka tidak menutup kemungkinan adanya bebrpa bayi yang cacat karena pernikahan yang dilakukan berdekatan atau masih adanya

unsur persaudaraan. Hal tersebut dilakukan oleh warga karena tidak mau kehilangan fam(keluarga) agar tidak menyebar ke lain orang sehingga pewarisan ilmu maupun harta benda dalam lindungan kekeluargaan.

b. Adat malam 25 an di bulan ramadhan

Di saat bulan ramadhan bertepatan pada malam ke 25 ini di daerah desa Sunan Giri ini sangat rame banyak peziarah dari berbagai kalangan maupun wilayah. Sehingga jalan utama menuju pemakaman sudah di tutup sejak jam 3 sore karena di sisi kanan kiri jalan sudah banyak penjual yang memedati jalan hingga naik ke atas pemakaman Sunan Giri. Hal tersebut sudah ada sejak zaman dahulu dari peninggalan nenemoyang, dan di lakukan oleh warga desa untuk menyambut para tamu para warga juga menyiapkan maskan-masakan khas Giri misal kupat,lontong sayur dan lain sebagainya untuk persediaan tamu yang berdatangan. Hal ini di lakukan untuk memper erat tali silaturahmi.

c. Adat kematian

Pada saat anggota warga masyarakat ada yang meninggal maka seluruh warga langsung berduyun-duyun ikut serta dalam mengurus jenazah dan ikut dalam berkumpul warga sinoman. Dalam prosesi kematian setelah jenazah di kediamkan maka adanya do'a bersama yang biasa yang dilakukan pada hari ke tiga, ke tujuh dan ke

empat puluh harinya yang di ikuti oleh semua warga desa hingga sampai ke seribu harinya.

6. Kondisi pendidikan Desa Sunan Giri

Di lihat dari segi pendidikan di desa Sunan Giri terdapat banyak kalangan dari umur maupun sisi pendidikannya, di jelaskan pada tabel di bawah ini:

Tabel. 7

Jumlah tingkat pendidikan di Desa Sunan Giri

Tingkat Pendidikan	Laki-laki (orang)	Perempuan (orang)
Usia 3-6 tahun yang belum masuk TK	-	-
Usia 3-6 tahun yang sedang TK/Play group	82	86
Usia 7-18 tahun yang tidak pernah sekolah	-	-
Usia 7-18 tahun yang sedang sekolah	236	251
Usia 18- 56 tahun yang tidak pernah sekolah	-	-
Usia 18-56 tahun pernah SD tetapi tidak tamat	-	-
Tamat SD/ sederajat	1574	1585
Jumlah usia 12-56 tahun tidak tamat SLTP	-	-
Jumlah usia 18-56 tahun tidak tamat SLTA	-	-
Tamat SMP/ sederajat	1526	1537
Tamat SMA/ sederajat	1495	1506
Tamat D1/ sederajat	30	31
Tamat D2/ sederajat	45	46
Tamat D3/ sederajat	75	76

Tamat S1/ sederajat	119	122
Tamat S2/ sederajat	30	31
Tamat S3/ sederajat	-	-
Tamat SLB A	2	-
Tamat SLB B	-	-
Tamat SLB C	2	1

Demikianlah jenjang pendidikan yang ada di desa Sunan Giri berdasarkan umur dan urutannya. Secara tidak langsung dari sisi pendidikan desa warga Sunan Giri ini mengalami kenaikan peringkat dari yang dulunya hanya tamatan SD atau SMP sudah di katakan bagus sekali akan tetapi sekarang di desa ini mempunyai kualitas penduduk yang banyak dan berpendidikan, sehingga mempunyai keinginan bagaimana cara menciptakan generasi penerus yang lebih pintar dan ahlakul karimah.

Oleh karena itu dimana warga desa Sunan Giri yang dulunya hanya menempatkan pendidikan bagi seorang anak-anaknya maupun keluarganya hanya di lingkungan area desa Sunan Giri ini saja, bahkan dulu sangat enggan menyekolahkan anaknya di luar desa sendiri tetapi untuk saat ini sudah tidak demikian lagi, hal ini adalah termasuk dari faktor perubahan zaman dan tuntutan perekonomian. Dalam hal ini perekonomian warga sangat lah berkaitan karena dari sisi perekonomian jika mengalami penghambatan maka akan mempengaruhi yang lain dan hal ini tidak di inginkan oleh setiap warga, maka dari itu setiap warga harus bisa

menyikapi dan menindaklanjuti dalam perekonomian masing-masing warga mempunyai cara dan tugas tersendiri untuk mempertahankannya.

B. Deskripsi Hasil Penelitian

Untuk memperjelas mengapa ada perubahan pada kehidupan para pengrajin kemasan ini maka kita kumpulkan terlebih dahulu dari data-data yang sudah peneliti dapatkan yang meliputi berbagai aspek mengapa penurunan itu terjadi pada pengrajin.

Menurut Pak Faisol warga desa Sunan Giri yang tinggal di dusun atau kampung Pedukuan.

“sejak menginjak usia remaja saya bekerja sebagai pengrajin, dan alhamdulillah kini bisa saya rasakan untuk masa depan keluarga. Sehingga kini saya bisa menjadi pemilik, saya mempelajari proses pembuatan dalam kerajinan ini dari ayah saya yang dahulu mengharuskan saya untuk bisa dan pastinya dengan belajar dengan tekun sehingga kini saya bisa mengolah berbagai model yang menarik. Dulu saya memiliki banyak karyawan mbak tapi setelah krisis terjadi semuanya berubah drastis”²⁵

Dari wawancara yang dengan pak faisol di atas bisa di jelaskan bahwa beliau sudah lama menjadi pengrajin kemasan imitasi sejak sebelum terjadinya krisis moneter yang pertama antara tahun 70 an dia menjadi salah satu agen besar dalam kerajinan imitasi, Pak Faisol mempunyai banyak karyawan dan beliau menegaskan “ya antara 25 anak gitu belum lagi saya menerima barang-barang dari pekerja yang dari luar daerah Gresik banyak mbak”. Dalam melakukan proses produksi usaha kerajinan kemasan imitasi ini dari

²⁵ Wawancara dengan pak faisol, pemilik, 20 Mei 2011 pukul 09-00

pembikinan bahan mentah yang diolah dan di bentuk menjadi beberapa model kemasan imitasi misal cincin, gelang, kalung, dan lain sebagainya.

Kemudian dalam proses pewarnaan (penyepohan) sampai ke penjualannya ada bagian-bagian sendiri yang menanganinya. Sehingga Pak Faisol hanya menyiapkan alat-alat yang di butuhkan, bahan-bahan dan tempat bagi semua pegawainya, selanjutnya semua barang-barang di bagi oleh para pegawai dan nantinya di setorkan ke Pak Faisol dan beliau tinggal menghitung berapa yang dihasilkan oleh pegawai tadi dan di bayar untuk ongkosnya. Akan tetapi setelah kejadian krisis moneter dan terjadinya globalisasi dalam perekonomian, dalam kerajinan kemasan yang di lakukan oleh Pak Faisol mengalami penurunan yang sangat drastis sehingga dalam waktu perlahan-lahan usahanya mulai menyusut dan para karyawan-karyawannya pun mulai menurun dari 25 karyawan dan saat ini hanya tinggal 5 karyawan saja yang masih aktif. Hal ini terjadi karena BaPak Faisol sudah tidak kuat lagi dalam membeli bahan-bahan baku dan terutama emas karena dalam pemroduksian kemasan ini membutuhkan emas sedangkan harga emas semakin hari semakin meningkat selain itu Pak Faisol juga menegaskan bahwa hal ini terjadi juga karena adanya bangunan-bangunan pabrik yang ada di kawasan kota Gresik maupun yang ada di daerah Sunan Giri sehingga membuat menurunnya minat warga desa untuk menjadi pengrajin. Dan mereka lebih memilih bekerja di pabrik tanpa resiko tetapi mengandalkan tenaga.

Kemudian saya berjalan kurang lebih 10 meter dari rumah Pak Faisol, saya bertemu dengan mbak ria, yaitu gadis yang tinggal di desa Sunan Giri dan dia pun melakukan pengrajinan kemasan imitasi di rumahnya.

“saya melakukan pengrajinan kemasan sejak saya masih duduk di bangku sekolah dasar karena kedua orangtua saya menjadi pegawai pengrajin dalam keluarga kami sudah terdapat sistem pembagian kerja antarkeluarga untuk mempercepat proses kerajinan. Karena dalam proses kerajinan kemasan melalui berbagai proses”²⁶

Mbak ria hidup di tengah keluarga pengrajin, karena dalam keluarganya sudah terdapat Pembagian kerja. pembagian tugas sudah di atur dari awal misal ayahnya sebagai pengolah bahan baku menjadi bahan mentah, kemudian sang ibu bertugas sebagai pengemasan kerajinan dan anaknya sebagai proses pembuatan dari “mengepun” bahan baku hingga menjadikannya bentuk yang bagus dan bisa di gunakan untuk hiasan atau kemasan. Termasuk mbak ria sendiri bertugas sebagai penyempurna bahan dengan menempelinya dengan hiasan mata-mata. jika pesanan banyak tidak memungkinkan hanya anggota keluarga saja yang bekerja tetapi semua warga kampung ikut menawarkan jasa mengolahnya. Setelah selesai menjadi bahan mentah sebagian ada yang langsung di beli oleh para agen, dan sebagian ada pula yang di olah sendiri oleh mbak ria dengan melakukan pewarnaan tetapi dengan warna putih dan ia setorkan pada pengrajin besar yang memasarkan barang-barang kemasan imitasi ke pasar-pasar bebas. Begitulah kegiatan keseharian mbak ria beserta keluarga besarnya.

Gambar. 1

Pengemasan barang

²⁶ Wawancara dengan Mbak Ria, pengrajin, 21 Mei 2011 pukul 13.00



Begitu juga dengan pengrajin besar yang bernama Bapak Abdul Basit atau biasa di sebut dengan panggilan Cak Basit ini adalah salah seorang pengrajin kemasan imitasi yang besar.

“jika di tanya sejak kapan saya melakukan usaha pengrajinan kemasan ini, saya lakukan sejak umur 17 tahun. Dalam proses usaha kemasan ini saya mempunyai beberapa karyawan untuk melakukan pemroduksian barang dan juga terdapat seles-seles yang selalu membawa barang-barang saya untuk di pasarkan ke berbagai tempat”²⁷

Cak basit sudah lama menjadi seorang pengrajin kemasan imitasi (lapisan) dari masih usia 17 tahun hingga sekarang umurnya 45 tahun. Termasuk pengrajin besar karena dalam proses produksinya ia mempunyai banyak pegawai atau pengepul 7 orang di luar dan 4 orang yang bekerja di dalam rumahnya ini hanya pegawai yang bertugas sebagai pewarnaannya (nyepuh). dalam pewarnaan Cak Basit sudah mempunyai takaran tersendiri misal dalam pewarnaan anting-anting ia membutuhkan 1gr emas untuk di jadikan 60 kodi anting-anting, sedangkan dalam pewarnaan kalung untuk 1gr emasnya menghasilkan 13 kodi kalung. Semua itu bisa di prediksi oleh Cak

²⁷ Wawancara dengan Cak Basit, pengrajin, pada tanggal 10 Juni 2011, pukul 15.30

Basit berdasarkan kebiasaannya dalam penyepuhan sendiri sehingga ia tahu berapa emas yang di butuhkan dan akan menghasilkan berapa banyak nantinya. belum lagi pengolahan bahan mentahnya beliau mengambil dari berbagai desa yang sekiranya dianggap bagus dalam kualitas dan mempunyai kelonggaran dalam tempo pembayaran, karena biasanya dalam pengambilan bahan mentah ini pengrajin mempunyai keringanan untuk pembayarannya, yaitu tempo dalam 1 minggu paling lama dari pengambilan barang.

Cak Basit ini selain sebagai pemilik modal beliau juga ikut dalam proses penjualan hingga sampai ke konsumen, karena barang yang beliau produksi ada juga sebagian yang dibawah oleh warga sekitar untuk di jual di luar kota. warga yang membawa barangnya yaitu warga desa Sunan Giri sendiri sekitar 7 sampai 8 anak yang membawa barang Cak Basit untuk di kelilingkan, akan tetapi dalam pemberian barang Cak Basit memiliki trik dan cara tersendiri, misalnya untuk pengambilan barang sekitar 20 juta mereka harus menitipkan uang separuh dari pengambilan yaitu 10 juta sehingga ada keterkaitan atau jaminan tersendiri bagi para pembawa barang atau mungkin belum terlalu kenal maka Cak Basit menggunakan cara demikian. tetapi Cak Basit di lain sisi tidak meminta berapapun asal yang membawanya sudah di kenal dengan baik, setelah pulang dari penjualannya atau dalam bahas Giri nya (lunggoan) baru ia menyetorkan kepada Cak Basit.

Barang-barang hasil produksi kemasannya ini di bawa ke berbagai kota yang melewati rute jika barang di bawa hanya 5 hari maka kelilingnya di

daerah Jawa Tengah Babat → Jombang → Madiun → Solo → Yogya → Semarang → Kudus → tegal → Cirebon.

Jika di daerah jawa timur bagian barat memasarkan yang 5 hari ini di mulai dari Jember → Situbondo → Bondowoso → Lumajang → Banyuwangi → Bali.

Memasarkan dilakukan di pasar-pasar sentral maupun tradisional secara langsung oleh para pembawa barang tadi dan jika memasarkan di lakukan 15 hari paling lama ini melewati rute sebagai berikut:

Babat → Jombang → Madiun → Solo → Yogyakarta → Semarang → Kudus → Tegal → Cirebon → Kuningan → Bandung → Tasik → Garut → Bogor → Jakarta.

Kegiatan memasarkan ini di lakukan oleh para pembawa barang dengan cara memasarkan atau sales di pasar-pasar. Melalui pemasaran seperti di atas inilah yang membuat proses penjualan lebih cepat.

Dari beberapa pengrajin yang masih aktif dalam pembuatan kemasan tersebut banyak sekali yang mengalami lika-liku dalam perekonomian di antaranya yaitu bapak H. Uzi Ismail

“saya melakukan kerajinan kemasan sejak dari dulu, sehingga saya bisa mengeti jalan keluar apa yang harus saya lakukan ketika terjadi krisis moneter yang mengakibatkan banyak pemberhentian pekerjaan ini dan pokok utama dari bahan baku yang semakin meningkat. Saya melakukan pembelian bahan baku (emas) dengan cara tandon atau menyimpannya sebagai infestasi di akan mendatang sehingga saya masih bisa tetap melakukan usaha kerajinan kemasan ini”²⁸

²⁸ Wawancara dengan H. Uzi ismail, pemilik, pada taggal 19 Mei 2011 pukul 14.00

beliau adalah salah satu warga yang masih aktif dalam pengrajinan kemasan beliau melakukannya dengan utun meski dalam pengrajinan kemasan ini mengalami penurunan tetapi H. Ismail ini tetap melakukannya dengan rutin dan penuh kesabaran, alhasil dari semua yang beliau lakukan kini barang-barang kemasan yang beliau produksi merupakan barang yang sangat di minati oleh konsumen. Hal ini bisa dilihat dengan sangat banyaknya kalangan memasarkan (sales) yang meminta barang kepada beliau, menurut beliau “naik turunnya harga emas sudah menjadi hal yang biasa bagi saya mbak”. Hal tersebut dikatakan Bapak H. Ismail karena beliau sudah mempunyai cara atau trik dalam pembelian bahan baku maupun emas, yaitu dengan cara pada saat harga emas turun beliau langsung tidak pikir panjang untuk membelikan sebagian hartanya untuk beli emas tersebut karena dalam penyimpanan emas tidak pernah ada kata rugi, apalagi ia membutuhkannya untuk usaha pengrajinan kemasan maka hal yang paling baik dalam menyediakan bahan mentah yang harganya tidak bisa di terka naik turun. Sehingga H. Ismail dalam melakukan pewarnaan (penyepuhan) tidak mengalami banyak kesulitan karena persediaan emas sudah di siapkan pada saat ada nya modal besar jadi jika ada penurunan dalam usaha beliau juga tidak begitu resah karena masih bisa menggunakan emas nya untuk berbagai aksesoris perhiasan emas murni meski tidak banyak seperti kemasan akan tetapi dalam pembuatan kemasan emas memiliki nilai tinggi dan masih standart dalam penjualannya karena mengandung mas yang murni.

Begitu juga dengan H. Udin ia juga memaparkan demikian

“sebagai seorang pengrajin ya seperti biasa saya menghabiskan waktu-waktu saya dengan pembuatan kerajinan kemasan ini di *mbesali* saya sangat menyukai pekerjaan saya dan pekerjaan ini saya lakukan sejak nenek moyang saya dulu suada ada. Dalam segi pemasaran saya juga ikut serta memasatkan barang hasil karya saya ke pasar-pasar sentral layaknya anak-anak yang lain (seles)”²⁹

kegiatan beliau sehari-hari sebagai pengrajin kemasan, saat saya Tanya tentang asal mula menjadi pengrajin iya pun menjawab ”pekerjaan pengrajin kemasan ini sudah ada sejak nenek moyang Mbak” jadi walaupun ia di tanya asal mulanya beliau melakukan kerajinan ini dia peroleh dari orang tua dan kakeknya dulu dan bisa dikatakan turun temurun ujarnya. H. Udin mempunyai pegawai yang banyak untuk melakukan pembuatan kerajinan kemasan ini dan rata-rata semua pegawai nya masih ada hubungan kekerabatan sehingga tali persaudaraan masih bersatu meski dalam perdagangan pasti adanya persaingan. Dalam pemasaran H. Udin melakukannya sendiri dengan menjualnya secara langsung ke pasar-pasar dan agen grosir yang besar. Sehingga bagaimana caranya agar usaha kemasan yang dilakukannya tidak berhenti total maka beliau juga mengirimkan barangnya sampai ke luar pulau. Awal mula dulu beliau juga termasuk orang memasarkan (sales) yang sampai ke luar pulau dan akhirnya kini beliau ibarat tinggal memetik buah karena semua langganannya yang di luar pulau mulai aktif memesan barang dan pembayarannya pun juga mudah tinggal mentransfer ke rekening. Oleh karena itu H. Udin kini tetap eksis dan bertahan dalam menjalankan pengrajinan kemasan di desa Sunan Giri.

²⁹ Wawancara dengan H. Udin, pemilik sekaligus seles kerajinan, 15 juni 2011, pukul 15.00

Adapun temuan data di lapangan wawancara dengan pemuda yang pekerjaannya sebagai sales barang atau yang sering di sebut ‘lunggoan’ oleh warga.

“ada beberapa pemilik yang sekiranya bisa dan mau di bawak barang-barang kerajinannya oleh seles seperti saya ini,tanpa syarat dan ada pula yang memberinya akan tetapi ada persyaratan tersendiri. Dalam pengambilan barang juga terkadang setiap pemilik memiliki penilaian tersendiri”³⁰

Pemuda ini juga sedikit menceritakan tentang pemilihan barang dagangan yang akan di bawah maupun orang yang memberikan kepercayaan untuk membawakan barangnya kepada dirinya untuk dipasarkan ke luar kota, karena tidak semua para agen pengrajin mengizinkan atau membawakan barang dagangannya kepada yang mau berangkat memasarkan ini. Rata-rata mereka para pemilik modal(barang)ini melihat status sosial si pemuda terlebih dahulu dan rasa tanggung jawab yang besar sehingga mereka mau dan langsung memberikan barangnya untuk dibawah memasarkan oleh si pemuda tadi. Akan tetapi jika sudah bisa di lihat status sosial pemuda sudah kurang atau rendah maka biasa pemilik modal memilih dulu barang-barang yang mau di bawakan misal barang yang sudah agak ketinggalan model dan si pemilik modal masih ada banyak stok maka itu yang di bawakan kepada mereka yang kurang modal dalam memasarkan karena rata-rata pemilik modal atau agen kemasannya biasanya memilih terlebih dahulu orang-orang yang membawa barangnya nanti, sehingga pemuda-pemuda yang memiliki status sosial rendah akan mengalami kesulitan untuk membawa barang memasarkan karena

³⁰ Wawancara dengan mas rosyid, seles barang kemasannya, tanggal 17 juni 2011, pukul 08.00 pagi

diharuskan membayar separuh dulu dari barang yang dibawanya nanti kepada pemilik modal(agen).

Selain itu juga ada mas efen seorang pemuda Desa Sunan Giri yang memasarkan barang hingga di pulau bali.

“saya memasarkan barang (sales) kemasan di daera “kulonan” yang sampai akhir di kota Bali kemudian kembali lagi, awal mula melakukan memasarkan juga di ajarkan oleh sang ayah. saya belajar dari pengalaman ayah dan sebagai kaula muda dia tidak mau ketinggalan atau kalah dengan yang lebih tua, sehingga sampai saat ini ia melakukan memasarkan itu bersama sang ayah”³¹

Tidak jauh beda dari mas Huda yang melakukan kelilingan dari pasar-pasar daerah dan pasar tradisional dan juga menjelaskan pengambilannya.

“ saya biasa keliling di pasar-pasar daerah atau pasar tradisional, yang rata-rata pelanggannya belum mengenal model-model baru pada kemasan jika anak-anak memasarkan belum kesana. Sehingga bisa di katakana kalau pasar sentral tradisional lebih banyak dalam pengambilannya dari pada pasar-pasar grosiran yang ada di mall-mall, karena sudah di masuki barang- barang import.”³²

Dalam batasan wilayah yang akan di tuju oleh para seles ini, maka setiap seles memiliki batasan dan jangkauan sendiri- sendiri, misal yang di lakukan oleh mas didik.

“saya melakuakan kelilingan di berbagai pelosok desa yang rata-rata warga bermata pencaharian sebagai petani nelayan di daerah pelosok, sehingga untuk penyampean barang-barang seperti kemasan ini di nilai sangat mewah dan harganya sangat murah karena mereka membandingkannya dengan emas yang murni”³³

Mas Didik adalah salah seorang seles yang memasarkan atau sales yang pembawaan barangnya sampai jauh ke beberapa bagian wilayah kota, bisa dikatakan daerah pelosok desa. Ia membawa barang-barang kemasan ke berbagai pelosok desa-desa agar memudahkan para konsumen dalam kemasan

³¹ Wawancara dengan Efen, pemuda seles kemasan, tanggal 18 juni 14.00

³² Wawancara dengan mas Huda, pemuda seles kemasan, tanggal 18 juni 13.00

³³ Wawancara dengan mas Didik, seles kemasan, tanggal 19 juni 2011, pukul 08.00

untuk membeli, karena menurut mas Didik orang pelosak jarang membeli di pusat perbelanjaan atau pasar-pasar central karena berjauhan dengan rumahnya maka mereka hanya memikirkan perjalanan usahanya saja, misal dalam masa panen coklat, padi maka mas Didik langsung berangkat ke sana untuk menjual kemasan, karena pada saat itu warga sudah tidak mengenal harga karena mereka merasa banyak uang. Dan mas Didik juga menuturkan bahwa ia seringkali di bilang oleh warga “berapapun harganya saya beli mas kalau saya sedang panen begini”. tapi jangan coba-coba untuk mendatangi mereka dikala belum saatnya panen tiba karena kondisi di sana sangat sepi.

Berbeda dengan mas Rudy yang dalam pemasarannya ia lebih fokus ke pasar-pasar besar di berbagai daerah wilayah.

“saya melakukan pemasaran dalam produk kemasan ini sudah sangat lama setiap pemilik modal jika saya mengambil barangnya tidak ada masalah lagi, karena dalam *lungoan* atau kelilingan saya sangat jauh dan hampir memakan watu 15 hari”³⁴

Mas Rudy ini juga termasuk warga desa yang masih aktif dalam melakukan memasarkan (sales) barang-barang kemasan ke berbagai kota, perjalanan mas Rudy ini termasuk dalam memasarkan (sales) yang lama kurang lebih 15 hari dan ia sampai ke pusat ibu kota atau Jakarta. Mas Rudy juga terkadang menerima sistem barter pada pembelian barang kemasan yang dimilikinya karena dalam pengelilingannya yang lumayan lama itu ia memanfaatkan untuk perputaran barang dari kota- ke kota, misal ia menjual barang kemasan di pasar central ataupun grosir di Jakarta kemudian ia tidak dibayar langsung dengan uang maupun giro akan tetapi ia mengambil-barang-barang yang dimiliki

³⁴ Wawancara dengan mas Rudy, seles kemasan, tanggal 20 juni 2011, pukul 07.30

pembelinya sesuai dengan pengambilan si pembeli tadi. Dan barang yang di dapatkan dari barter tersebut di jual kembali oleh mas Rudy di pasar-pasar local karena barang yang di dapat dari sistem barter rata-rata barang kemasan import.

Adapun temuan data yang lain terkait dengan warga yang sudah tidak melakukan pemroduksian kemasan yaitu bapak misbah, yang kini menjadi tukang ojek di daerah pemakaman Sunan Giri.

“ dulu saya bekerja sebagai pegawai dalam pengrajinan kemasan, akan tetapi setelah terjadinya krisis dan perubahan secara global dalam perekonomian maka saya langsung harus bisa menginisiatifkan untuk mencari jalan keluar yang tepat untuk kelanjutan pemenuhan kebutuhan dalam hidup”³⁵

Pak Misbah Salah satu warga desa Sunan Giri yang sudah tidak melakukan usaha pengrajin kemasan ini yaitu Bapak Misbah warga yang tinggal di dusun Karangsono. pada masa sebelum terjadinya krisis moneter Pak Misbah ini merupakan pegawai dalam pembuatan lapisan dan dia terkenal dengan memiliki sikap jujur dan disiplinnya dalam melakukan pekerjaannya sehingga dia mendapatkan banyak pekerjaan dari para pengusaha besar untuk mengolah bahan baku menjadi bahan mentah. Dari pemotongan tembaga, mengepul dan lain sebagainya dia lakukan bersama keluarganya. Akan tetapi setelah mengalami krisis moneter Pak Misbah ini di berhentikan oleh atasannya untuk tidak membuat lagi, hal ini terjadi karena semakin menurunnya permintaan barang dalam pemasaran sehingga banyak para pegawai yang berhenti dan melakukan pekerjaan lain untuk menyambung perekonomiannya. Dan Pak Misbah sendiri kini menjadi tukang ojek dia pun menuturkan ”ya

³⁵ Wawancara dengan Bpak Misbah, tukang ojek, tanggal 15 juni 2011, pukul 08.35

sekarang saya ngojek saja Mbak, apapun pekerjaannya yang penting halal” begitu ungkapnya. Pak Misbah ini termasuk orang yang tidak mudah putus asa dalam menjalankan kehidupan meski ia sempat terjatuh dan mengalami penurunan dalam pekerjaannya sebagai pengrajin kemasan tapi ia selalu berusaha untuk tetap tegar dan memulai langkah -langkah baru dalam menjalani hidup.

Hal serupa juga terjadi pada Mas Didik beliau juga dahulu salah satu dari karyawan usah kerajinan kemasan, yang sekarang mengalami peralihan profesi untuk menjadi pegawai pabrik.

“kini saya bekerja di pabrik swasta yang ada di Gresik hal ini saya lakukan karena begitu kejadian krisis moneter terjadi dan saya merasa bahwa bos saya itu bagaikan kacang yang lupa dengan kulitnya mbak, ketika ia berhasil dan lancarnya dalam usaha kemasan yang dilakukan dulu semua terjadi juga karena bantuan dari anak-anak pegawai pengrajinnya, akan tetapi kini setelah semua berhenti dengan seketika ia tidak memberi kelonggaran pada pegawainya dengan memberikan pekerjaan yang lain yang kiranya masih di butuhkan. Misal dengan mendirikan usaha lain agar para pegawainya tidak menjadi pengangguran, “atasan saya kurang dalam memperhatikan pegawainya dalam kehidupannya”³⁶

Oleh karena itu mas didik ini langsung berpindah profesi ke buruh pabrik meski penghasilannya juga sangat minim dan tenaga kerja yang diforsir terus menerus dan itupun tidak berjalan lama karena adanya masa sistem kontrak dalam sebuah pabrik. Sehingga mau atau tidak mau beliau harus mengikuti ketentuan yang ada di pabrik tersebut.

Peralihan profesi ini juga di rasakan oleh Ibu Nikmah sekeluarga, karena dahulu sebelum terjadi penurunan pada pengrajinan kemasan semua keluarga ikut serta dalam menekuni kerajinan tersebut.

³⁶ Wawancara dengan Mas Didik, pekerja pabrik swasta, tanggal 20 juni 2011, pukul 13.25

“saya sekeluarga dulu juga bekerja sebagai pengrajin kemasan, akan tetapi setelah mengalami penurunan sehingga tidak ada pesanan sama sekali dan akhirnya selain dulu saya punya ke ahlian dalam mengemas saya juga bisa membuat roti dan kue-kue kecil, dan akhirnya kini saya melakukan jalan keluar untuk perekonomian keluarga saya yaitu dengan membuat roti”³⁷

Ibu Nikmah sekeluarga kini menjadi pengusaha roti di rumahnya karena dalam permintaan pembuatan kemasan mengalami banyak penurunan. Dari kegiatan ibu Nikmah sekarang yaitu pembuatan roti dan kue-kue maka ibu Nikmah membagi jika kue-kue kecil atau jajan pasar ia jual di pasar Giri jajan khas Gresik misal pudak, nastar, pelintir, dan lain sebagainya. Dan jika roti-roti ia membuatnya hanya jika ada pesanan saja misal beluder, roti kantin maupun roti-roti untuk acara yang di bungkus kotak. Peralihan profesi ini dilakukan ibu Nikmah untuk membantu suaminya dalam melanjutkan perekonomian keluarganya dan sang suami merasa senang dan bangga karena istrinya mau memikirkan dan membantu dalam menjalankan perekonomian keluarga untuk pemenuhan kebutuhan bersama-sama.

Dalam peralihan profesi yang terjadi terkadang muncul kenaikan dan juga penurunan, peralihan profesi yang di jelaskan oleh seseorang toko masyarakat di bawah ini bisa dikatakan dalam pelapisan dan peralihan secara meningkat, diantaranya yaitu yang sudah dilakukan oleh:

H. Miftah Junaidi beliau adalah salah satu warga yang awal mula memulai karirnya dengan menjadi pengrajinan kemasan.

“dulu saya seorang hanya membantu-bantu dalam pengrajinan kemasan kemudian setelah mengetahui dunia luar dan menginjak remaja saya langsung pergi ke luar kota dan menjumpai berbagai pasar di daerah untuk menjadi seles(pekerja lepas) mengelilingkan barang ke berbagai daerah dan setelah itu saya bisa menjadi diantara ke duanya yaitu pemilik sekaligus seles dari pemasaran barang kemasan, setelah mengalami krisis moneter usaha saya

³⁷ Wawancara dengan ibu Nikmah, pembuat roti, tanggal 23 juni 2011, pukul 14.00

dalam bidang pengrajinan kemasan mengalami penurunan sehingga saya langsung mencari jalan keluar agar tidak berhenti sampai disini usaha yang sudah saya lakukan maka saya membuka toko di surabaya”³⁸

beliau adalah termasuk salah satu warga yang sukses dalam usaha kemasannya karena dalam penghasilan barang kerajinannya beliau mempunyai beberapa karyawan. Selain itu beliau juga menampung beberapa barang yang di produksi oleh pengrajin-pengrajin kecil, dengan banyak nya barang hasil produksi maka H. Miftah ini mempunyai keinginan untuk membuka toko sendiri untuk menjual dan memamerkan barang-barang hasil produksinya, sebelum itu beliau juga memasarkan barang dagangannya dengan cara memasarkan seperti khalayak pemuda dan orang-orang yang lain. Akan tetapi untuk masa depan beliau ingin membuka toko sendiri dalam penjualan barang produksinya sehingga ia membuka toko di Pasar Turi dan barang-barang mulai bisa diperjual belikan ke berbagai kalangan wilayah, karena Pasar Turi termasuk pasar tradisional besar dan para pengunjungnya juga dari berbagai daerah dan kalangan karena Pasar Turi Surabaya ini terkenal dengan pasar grosir yang serba ada. Tak lama dari pembukaan tokonya di Pasar Turi tersebut terjadilah krisis moneter dan globalisasi dalam perdagangan, mulailah banyak barang-barang import yang masuk di pasar sehingga barang kerajinan lokal menjadi berkurang dalam penjualan, karena persaingan perdagangan yang sangat ketat antar barang import dan barang lokal yang meliputi harga, model dan kecepatan dalam produksinya maka barang-barang kemasan yang lokal mengalami penurunan yang sangat drastis karena sulit untuk bersaing. Dari kejadian tersebut maka H. Miftah mulai mengurangi produksinya, dan hal ini

³⁸ Wawancara dengan H.Miftah junaidi, pengusaha ,tanggal 23 juni 2011, pukul 18.00

akan menjadikan penurunan aktifitas bagi warga yang menjadi pengrajin pula karena sedikit demi sedikit H. Miftah melepas para pegawainya dan semua alat-alat yang dimilikinya dalam pembuatan kemasan kini sudah tidak digunakan kembali, dan sekarang H. Miftah lebih fokus pada barang-barang import dari Cina, Korea dan India. Yang menurut beliau lebih praktis dalam penjualannya tanpa mengetahui proses pembuatannya. Kemudian di tahun 2007 terjadilah kebakaran di Pasar Turi, sehingga membuat semua kalangan pedagang bingung untuk mencari tempat yang tepat untuk melanjutkan usahanya. Dengan dibangunnya mall yang bertepatan di depan Pasar Turi tersebut maka sebagian pedagang ada yang mengambil stand di sana yaitu PGS(pusat grosir surabaya) dan H. Miftah pun ikut mengambil stand di sana untuk melanjutkan perdagangannya. Pada dasarnya dalam perdagangan tidak ada kata berhenti dalam persaingan, seperti yang telah dilakukan oleh beliau ketika pindah di pusat grosir surabaya ini yang terlihat bahkan malah lebih besar persaingannya karena para importir dari luar langsung masuk di dalam pertokoan hingga sampai ada yang membuka toko langsung di sini. Akan tetapi beliau tetap semangat dan juga menegaskan ”meskipun di pasar ini banyak yang jualan dan banyak sekali persaingan, tapi semua rezeki sudah di atur” jadi untuk apa kita takut dalam persaingan yang penting harus selalu berusaha, ujarnya.

Selain itu juga ada H. Rouf yang juga warga Desa Sunan Giri ini bisa dikatakan bahwa beliau adalah pengusaha yang sukses dalam usaha kemasan, H. Rouf ini tidak membuat kerajinan kemasan ini sendiri akan tetapi beliau

langsung membelinya melalui tukang-tukang atau agen pengrajin. Dan beliau membelinya untuk di pasarkan dan di bawah memasarkan di berbagai kota, beliau melakukan memasarkan perjalanan luar kota bersama kedua anaknya dan ada dua karyawan lagi yang membantunya. Jadi H. Rouf ini memasarkan barang-barang kerajinan kemasan ke berbagai kota dari dahulu masih muda atau bujang sampai sekarang berumur 55 tahun. Ketika saya tanya langsung mengenai keterkaitan mengapa memilih kerajinan kemasan beliau juga menjelaskan “awal mula saya melakukan memasarkan ini karena saya senang dengan perjalanan luar kota ”dan hingga sampai saat ini beliau lakukan dan selain berkeliling beliau juga mendapat kan keuntungan yang lumayan besar terbukti dari semakin berkembangnya usaha kemasan yang beliau tekun sehingga sekarang beliau mengambil stand di pusat grosir surabaya untuk pengembangan usaha kemasannya dan untuk masa depan dalam perdagangan memang layaknya yang dipikirkan seorang pedagang adalah menitipkan lahan atau tempat terlebih dahulu, sehingga nanti bisa mengisinya dengan apa-apa yang menjadi keahlian dan peminat masyarakat. Menurut H. Rouf mengenai tentang menurunnya usaha kemasan yang ada di desa Sunan Giri ini menjadi hal yang wajar karena dalam sistem ekonomi perdagangan pasti adanya perdagangan itu bisa semakin maju terus dan juga bisa menurun oleh karena itu mempertahankan sesuatu itu lebih susah dari pada meraihnya, beliau juga menjelaskan

“Jika kita ingin tetap selalu bertahan dan eksis dalam dunia perdagangan maka terapkanlah sistem berakit-rakit ke hulu bersenang-senang kemudian, karena dalam perdagangan jika kita tidak mau susah atau usaha yang lebih gigih lagi maka akan mengalami kesulitan untuk peningkatan

lebih ke atas lagi atau jenjang yang lebih atas. Dan jika kita sudah melakukannya dari awal maka akan terlihat lebih enak di kemudian hari, misal dalam perdagangan kita harus siap sedia untuk menyiapkan dana untuk masa depan, degan artian disini kita harus banyak-banyak menabung kan hasil dari awal kejayaan atau kemajuan dalam perdagangan karena suatu ketika tidak ada yang tahu kapan roda perekonomian akan berjalan dan mau berjalan kemana atas atau di bawah. Untuk mengantisipasi hal demikian maka menabung dalam bentuk apapun uang, rumah, emas, tanah dan lain sebagainya maka untuk menjemput masa depan yang lebih baik bagi seorang pedagang karena tidak tepatnya jumlah penghasilan yang di dapatkan³⁹

Semua penjelasan para tokoh-toko masyarakat baik yang masih aktif dalam pengrajinan kemasan maupun yang sudah tidak menjadi pengrajin maka bisa di ambil beberapa pelajaran dalam sebuah arti dan makna kehidupan baik dalam perindustrian maupun dalam pencapaian kesuksesan dalam perdagangan.

Dalam proses pembuatan pengrajinan kemasan sebagai berikut:

1. Karena dalam pengolahan bahan baku bisa dilihat melalui proses berikut ini:
 - a. Tembaga dipotong-potong sesuai ukuran yang dibutuhkan kemudian dibakar sesudah di bakar direndam air suapel, lalu dikeringkan dalam mengeringkannya setiap warga memiliki trik atau cara yang berbeda-beda ada yang disangrai di wajan adapula yang hanya di jemur di sinaran matahari.
 - b. Langkah selanjutnya yaitu di totok atau di cap sesuai pesanan.
 - c. Kemudian di plong atau dipon sehingga bisa menjadi bentuk-bentuk yang diinginkan

³⁹ Wawancara dengan H.Rouf, pemilik, tanggal 23 juni 2011, pukul 20.00

- d. Lalu dipatri setelah dipatri direndam lagi degan menggunakan air suapel sampai bersih dan tidak ada kotorannya.

Gambar. 2

Proses pengolaan bahan baku menjadi bahan mental



Gambar. 3

Proses pengepunan



Demikian ini masih dalam proses mentahnya saja belum melakukan penyepuhan atau pewarnaan dalam barang tembaga tadi sehingga menghasilkan warna yang sama dengan warna emas yang aslinya penyepuhan ini dilakukan juga dengan beberapa orang ahli di bidangnya karena jika orang yang melakukan belum mengetahui cara-caranya maka hasil yang diperoleh tidak bagus dan sesempurna warna emas yang aslinya, langkah-langkah dalam penyepuhan atau pewarnaan dalam mengrajin kemasan ini dengan cara sebagai berikut:

1. Yang pertama kita siapkan tempat untuk mencampurkan air siang dengan air mineral biasa.
2. Kemudian kita ambil emas yang lempengan dan di masukkan kedalam adaptor lalu di masukkan ke dalam campuran air yang tadi dan di masukkan bersamaan dengan barang yang mau disepoh atau diwarna tadi.
3. Kemudian di masukkan ke air hujan atau air yang murni lalu di jemur d terik mata hari agar mendapatkan hasil yang baik.

Gambar. 4

Proses pewarnaan (penyepuhan)



Gambar. 5

Barang jadi



Dari proses pewarnaan ini mayoritas para pemilik modal ikut serta di dalamnya karena selain bahan emas yang digunakan dalam pewarnaan juga harus bisa melihat warna yang di inginkan agar sesuai dengan keinginannya, bisa dilihat dari berbagai proses pembuatan yang ada pasti mengalami banyak kesulitan jika mengerjakannya sendiri atau hanya satu keluarga saja oleh karena itu dalam pembuatan membutuhkan banyak tenaga kerja.

C. Analisis Data

Dari semua data-data yang di temukan dapat diklasifikasi sebagai berikut:

1. Perubahan Kehidupan Pengrajin Kemasan di Desa Sunan Giri Kecamatan Kebomas Kabupaten Gresik

Dalam kehidupan para pengrajin mengalami perubahan dalam keseharian kerjanya, dimana yang biasanya melakukan pekerjaan atau dalam proses pengrajinan dengan memproduksi barang kerajinan yang banyak dan sekarang bisa di katakan hanya seperempat dari dahulu untuk

pembuatannya. Perubahan pada pengrajin sangat terasa di masa sekarang ini karena semakin berkurangnya peminat kerja dalam kerajinan kemas hal ini yang menyebabkan berbagai macam perubahan kehidupan pada warga sekitar, karena warga tidak mau tinggal diam dan harus memikirkan untuk ke depannya harus bagaimana, maka ia langsung menunjuk ke mana ia harus memutar roda perekonomiannya. Sebagian warga ada yang masih bisa mengatasi semua resiko itu akan tetap tidak bagi pengusaha yang gulung tikar karena rugi, persediaan bahan mentah masih banyak tetapi peminat konsumsi dalam pembelian berkurang. Sehingga tidak menutup kemungkinan bagi warga untuk merasa kehilangan sehingga terjadi depresi, stres terlalu tinggi dan lain sebagainya.

2. Faktor-faktor Penyebab Menurunnya Usaha Kemasan Imitasi di Desa Sunan Giri

Dalam suatu usaha adakalanya mengalami penurunan dan kenaikan, sedangkan usaha kemasan imitasi yang ada di Desa Sunan Giri ini mengalami penurunan yang sangat drastis terlihat pada para pengrajin maupun hal-hal yang berkaitan dengan kerajinan ini, ada beberapa faktor yang menyebabkan mengapa usaha kemasan imitasi ini mengalami penurunan diantaranya adalah:

- a. Semakin meningkatnya harga bahan baku yang di butuh kan, karena dalam pembelian bahan baku sendiri seorang pengrajin harus membelinya secara langsung(tunai)
- b. Semakin meningkatnya harga emas dalam hitungan hari bahkan jam saja sudah bisa berubah harganya, hal inilah yang membuat para pengrajin mundur dengan perlahan-lahan. Karena terkadang tidak bisa seimbang antara harga emas yang di butuh kan dengan keuntungan dan tenaga yang di keluarkan oleh para pengrajin.
- c. Kurangnya modal dalam usaha, hal ini juga sangat menghambat dalam pemroduksian kerajinan kemasan imitasi di Desa Sunan Giri.
- d. Kurang cepatnya dalam pemilihan model, karena kini semakin besar persaingan bebas dalam pasar yang terjadi terutama persaingan dengan barang-barang import seperti barang yang langsung datang dari Cina, hal ini yang membuat para pengrajin kebingungan dalam pembagian barang, harga maupun model yang ada.

- e. Berkurangnya para pengrajin, hal ini disebabkan karena banyaknya berdiri pabrik-pabrik atau industri baru di area sekitar Sunan Giri seperti pabrik kayu, pabrik plastik, pabrik mie instan dan lain-lain sehingga menjadikan berkurangnya para pengrajin kemasan imitasi.
- f. Terjadinya kelas sosial antar pengrajin, sehingga proses dalam pengrajinan kemasan mengalami penurunan.
- g. Persaingan tajam terhadap barang-barang import yang masuk di pasar secara bebas, sehingga mengabarkan persaingan harga dan barang.

3. Strategi Mempertahankan Usaha Kemasan Yang Dilakukan Oleh Warga Desa Sunan Giri

Pada warga Desa Sunan Giri yang terdapat stratifikasi di dalamnya maka pasti adanya warga yang masih bisa melakukan usaha pengrajinan kemasan dan ada pula yang sudah tidak bisa melanjutkannya lagi. Adapun cara-cara atau kiat-kiat para warga desa Sunan Giri untuk mempertahankan usaha kerajinannya, karena persaingan yang bebas ini pula yang menyebabkan penurunan kerajinan kemasan di desa Sunan Giri mengalami penurunan.

Diantara cara atau strategi yang dilakukan oleh warga antara lain yaitu:

- a. Dengan membawa barang kerajinannya untuk dipasarkan atau di jual di luar kota bahkan ada juga yang langsung berangkat ke luar pulau, hal ini dilakukan karena banyak warga yang di daerah kulonan atau pedesaan jarang bepergian ke luar kota untuk pembelian barang

kemasan ini sehingga mempermudah warga juga dalam pembeliannya karena tidak jauh-jauh lagi ke tempat pengrajin maupun pasar-pasar tradisional yang ada. Strategi dalam menjual memasarkan barang-barang kemasan imitasi ini ke berbagai pasar maupun pelosok desa sangat membantu pemutaran penjualan karena selain dengan hasil yang langsung di dapat juga adanya perputaran modal yang lebih cepat untuk bisa memproduksi lagi.

- b. Selain itu juga bisa dengan memberikan tempo atau pembayaran secara mundur kepada para pembelinya. Hal ini dilakukan untuk mempercepat pemroduksian usaha kemasan imitasi dan menjadikan para pengrajin tidak menganggur hanya menunggu pesanan saja, karena jika penjual mendapatkan tempo dari pengrajin maka rata-rata penjual mau mengambil barang si pengrajin tersebut karena ada keringanan dalam pembayaran. Pembayaran ini bisa di berikan melalui cek yang berjangka waktu 1 sampai 2 bulan.
- c. Selalu mengeluarkan barang-barang model terbaru dengan cara memproduksi barangnya tidak terlalu banyak agar selalu bisa mengikuti model dan trend yang ada sekarang. Agar pengrajianan tidak berhenti karena terlalu banyaknya persediaan barang yang ada dengan model yang sama, hal tersebut yang menjadikan berhentinya suatu usaha karena dengan demikian akan memperlambat permintaan.

- d. Harus selalu bisa mengikuti persaingan harga maupun barang dengan produk-produk import yang masuk di pasaran, agar tidak mengalami penghambatan atau lama dalam proses penjualannya.

4. Dampak Menurunnya Usaha Kemasan Bagi Warga Desa Sunan Giri Kecamatan Kebomas Kabupaten Gresik

Menurunnya usaha kerajinan kemasan ini yang terjadi di Desa Sunan Giri merupakan kejadian yang sangat menjatuhkan para warga, karena dalam perekonomian yang dilakukan oleh warga desa setempat yaitu menjadi pengrajin kemasan. Akan tetapi mengalami perubahan secara drastis yaitu menurun hingga warga yang sudah tidak kuat lagi dalam melakukan pemroduksian kemasan ini mereka langsung melakukan pelarian yang lebih cepat dalam mencari mata pencaharian baru atau peralihan profesi untuk pemenuhan kebutuhan hidup yang semakin hari semakin meningkat. Pekerjaan yang pada umumnya banyak sekali sekarang di minati oleh warga yaitu menjadi tukang ojek di area pemakaman Sunan Giri. Dan dirasakan oleh warga dalam pekerjaan menjadi tukang ojek makam ataupun keliling ini tidak ada masanya, sehingga kini banyak sekali warga yang menjadi tukang ojek untuk pemenuhan kebutuhan hidup bagi keluarganya. Selain itu ada beberapa peralihan profesi yang dilakukan oleh warga karena dampak dari menurunnya usaha pengrajinan kemasan tersebut antara lain yaitu usaha pembuatan roti, kue-kue kecil dan pemesanan makanan. Dan sebagian pemuda yang dulunya sebagai pegawai dalam pengrajinan kemasan ini

mereka rata-rata langsung berpindah kerja ke pabrik-pabrik yang ada di kawasan Gresik yang kini semakin banyak. Diantaranya yaitu pabrik kayu, pabrik mie, maspion, dan lain sebagainya, sehingga para pemuda langsung beralih pekerjaan ke pabrik-pabrik tersebut.

Dari data tersebut di atas maka ketika di analisis menggunakan teori kelas Marx yaitu sebagai berikut:

Teori kelas, digunakan jika ada suatu organisasi atau struktur sosial maka akan timbul kelas sosial yang terbentuk. Istilah kelas terkadang tidak selalu mempunyai arti yang sama. Ada kalanya yang dimaksud dengan kelas ialah semua orang dan keluarga yang sadar akan kedudukannya di dalam suatu lapisan, sedangkan kedudukan mereka itu diketahui serta di akui oleh masyarakat umum. Maka pengertian kelas itu paralel dengan pengertian lapisan, tanpa membedakan apakah dasar lapisan itu uang, tanah, tanah kekuasaan, atau dasar lainnya.⁴⁰

Teori kelas di sini sangat berkaitan langsung pada kondisi para pengrajin kemasan yang ada di Desa Sunan Giri karena dalam teori kelas menjelaskan tentang adanya lapisan pada masyarakat yang menimbulkan sosial antar warga. Pada kehidupan pengrajin kemasan di sini sangat terasa di saat adanya pembagian kerja, karena pada dasarnya bagi siapa yang memiliki alat produksi maka ia akan menjadi atas dari pegawai-pegawainya karena banyaknya warga yang tidak mempunyai alat produksi

⁴⁰ Dr. M. Munandar Soelaeman, *Ilmu Sosial Dasar Teori dan Konsep Ilmu Sosial* (Bandung: PT. Refika Aditama, 2006), hal 150

maka kebanyakan warga melakukannya dengan menjadi pengrajin dari yang memiliki alat-alat produksi.

Meskipun pemilikan atau penguasaan atas alat produksi selalu merupakan sumber mutlak untuk pembagian kelas, karakteristik khusus dari kelas-kelas yang berbeda dan sifat hubungan sosial diantara kelas-kelas itu akan berbeda-beda dalam masyarakat yang berbeda-beda atau dalam tahap sejarah yang berbeda-beda. Misalnya hubungan sosial antara bangsawan yang memiliki tanah dan budak dalam masa feodal berbeda secara substansial dari hubungan sosial antara kelas majikan kapitalis dan kelas buruh proletariat.⁴¹

Dalam konsepsi Marx, kelas-kelas itu membentuk mata rantai utama antara hubungan produksi dan masyarakat, atau ‘struktur luar biasa dalam masyarakat’ (*Überbau*). Hubungan antar kelas merupakan proses utama dan kekuasaan politik didistribusikan di sekitar sumbu ini, sedangkan organisasi politik juga tergantung pada sumbu yang sama. Bagi Marx kekuasaan ekonomi dan politik bertalian erat meskipun masih bisa dipisahkan. Akan tetapi sekali lagi teori ini harus di tempatkan di dalam suatu dimensi sejarah. Bentuk badan politik berhubungan erat dengan cara produksi dan karena itu juga dengan diantaranya hubungan–hubungan pasar, menjadi dalam suatu dimensi sejarah.⁴²

Penjelasan Marx tentang teori kelas tersebut berkaitan dengan keadaan atau kondisi warga yang ada di desa Sunan Giri yang merupakan

⁴¹ Doyle Paul Johnson, *Teori Sosiologi Klasik dan Modern*. Terjemahan oleh Robert M. Z. Lawang (Jakarta: PT. Gramedia, 1986), hal. 147

⁴² Anthony Giddens, *Kapitalisme dan Teori Sosial Modern* (Jakarta: UI Press, 2007) hal.49

sebagian besar warganya bermatapencarian sebagai seorang pengrajin kemasan, dilihat dari sisi kehidupan pengrajin dalam produksi ini terdapat pembagian kerja atau system dimana terdapat kelas-kelas tertentu antar warga, yaitu kalangan pemilik modal dan kalangan pegawai yang membantu dalam pembuatan barang tersebut. Selain itu pembagian pekerjaan juga termasuk dalam proses penjualannya hingga sampainya ke pada konsumen juga mengalami banyak pelapisan misal yang telah tampak pada hasil temuan data yang di dapat oleh peneliti yaitu disaat adanya pembagian barang yang dibawa oleh para memasarkan dimana ada kelas dan pelapisan tertentu untuk membawanya, para agen dalam pengrajin atau para pemilik modal juga melihat kelas sosial pada seorang yang mau membawa barangnya misal jika ada warga yang kurang mampu dari segi ekonomi maupun kedudukan ingin membawa barang kerajinan kemasannya maka para pemilik modal rata-rata menggunakan sistem penitipan uang terlebih dahulu agar menjadi jaminan bagi para pembawa nya, akan tetapi jika yang ingin membawa barang dagangan kerajinan kemasannya dengan memiliki status sosial yang tinggi maka ia langsung memberikannya tanpa harus menitipkan uang terlebih dahulu dan pada keluarga sendiri ia juga memperlakukannya demikian.

Hal tersebut sesuai dengan teori kelas yang di kemukakan oleh Marx yang menjelaskan bahwa kaum borjuis atau pemilik modal mempunyai kekuasaan penuh untuk memperlakukan kaum proletar atau pegawainya sesuai dengan kebutuhan yang mereka inginkan.

Sedangkan dalam ajaran Islam, tidak membolehkan membedakan umatnya, antara individu satu dengan yang lain, baik itu melibatkan status sosial ataupun stratifikasi sosial dalam masyarakatnya. Karena pada intinya semua makhluk sama ciptaan Allah SWT dan semua makhluk sama di hadapan Allah SWT. Antara si kaya dan si miskin, mereka sama di hadapan Allah, Dan jika perbedaan status sosial akan menyebabkan terjadinya ketidaknyamanan warga dan menyebabkan permusuhan antara yang satu dengan yang lainnya, maka sudah jelas bahwa kejadian tersebut di larang dalam agama. Antara pegawai keliling atau sales yang di pandang perekonomiannya kurang, dan di khawatirkan tidak bisa mengembalikan modal oleh kaum proletar (pemilik modal) atau dalam hal ini pemilik kemasannya sama dengan orang pegawai keliling atau sales yang dipandang mampu untuk mengembalikan modal oleh pemilik kemasannya.