

Upaya pengembangan usaha kecil, selain diletakkan pada upaya peningkatan kapasitas pelaku dan meningkatkan akses mereka kepada sumber daya, harus juga melihat persoalan struktural yang melingkupinya. Tanpa memecahkan persoalan struktural tersebut, upaya tersebut akan kontraproduktif karena hanya dimanfaatkan oleh pihak-pihak lain. Buku ini merupakan salah satu upaya untuk menelusuri persoalan struktural yang dihadapi usaha kecil. Melalui penelusuran terhadap relasi yang terbangun antara usaha kecil dengan pelaku lainnya dalam rantai hulu hilir, terlihat bahwa terdapat kekuatan yang dimiliki pelaku-pelaku lain atas usaha kecil sehingga dapat melakukan eksploitasi terhadap usaha kecil. Untuk dapat menciptakan kekuatan yang relatif seimbang ini, kuncinya adalah mengurangi berbagai ketergantungan dan hubungan-hubungan yang berlapis antara usaha kecil dengan pelaku lain, serta upaya-upaya untuk mengurangi kekuatan yang berlapis dari pelaku eksploitasi.



AKATIGA pusat Analisis Sosial adalah lembaga penelitian nirlaba yang melakukan berbagai kegiatan penelitian, pelatihan, penerbitan, pengembangan jaringan kerjasama yang saling menguntungkan, dan advokasi kebijakan pembangunan.

Dalam menjalankan aktivitasnya, AKATIGA mengembangkan prinsip independen, multidisiplin, partisipatif, dan berorientasi pada upaya penguatan posisi masyarakat sipil, khususnya mereka yang lemah dan tertinggal dalam proses pembangunan. Upaya penguatan tersebut dilakukan melalui kajian kritis terhadap proses dan kebijakan pembangunan yang berdampak pada rakyat kecil. Ada empat topik besar yang menjadi fokus analisis kritis AKATIGA. Pertama, masalah perburuhan dan hubungan kerja/hubungan industrial dengan isu sentral seputar kebijakan pengupahan, pengorganisasian buruh, dan pola-pola sengketa perburuhan. Kedua, masalah dinamika usaha kecil dalam konteks pengembangan ekonomi rakyat dengan fokus kepada persoalan struktural yang dihadapi usaha kecil dalam rangka meningkatkan kemampuan mereka untuk mengakumulasi modal. Ketiga, masalah ketimpangan distribusi sumber daya utama rakyat yang difokuskan kepada isu struktur relasi agraria. Keempat, isu governance yang bertujuan untuk memberikan pandangan kritis terhadap berbagai inisiatif dikalangan 'civil society' maupun pemerintah. Keempat topik kajian AKATIGA tersebut dilakukan dalam upaya membuka peluang kelompok miskin untuk membangkitkan kemandiriannya dan dapat berpartisipasi dalam proses pembangunan.

YAYASAN AKATIGA

Pusat Analisis Sosial

Jl. Cilamaya 7, Bandung 40115 Indonesia

Telp. 022 4235526, Fax. 022 4260875

E-mail : akatiga@indosat.net.id

Homepage : www.akatiga.or.id

ISBN: 979-8589-40-8



POLA-POLA EKSPLOITASI TERHADAP USAHA KECIL

Nurul Widyaningrum
Ratih Dewayanti
Erna Ermawati Chotim
Isono Sadoko



polo-pola EKSPLOITASI



terhadap usaha kecil

**Nurul Widyaningrum
Ratih Dewayanti
Erna Ermawati Chotim
Isono Sadoko**

**Kata Pengantar:
Thee Kian Wie**

POLA-POLA EKSPLOITASI TERHADAP USAHA KECIL

*Nurul Widyaningrum
Ratih Dewayanti
Erna Ermawati Chotim
Isono Sadoko*

*Kata Pengantar:
Thee Kian Wie*

AKATIGA PUSAT ANALISIS SOSIAL

Jl. Cilamaya No. 7, Bandung 40115
Telp 022 4235526 / Faks 022 4260875
E-mail: akatiga@indosat.net.id
[Http://www.akatiga.or.id](http://www.akatiga.or.id)

POLA-POLA EKSPLOITASI TERHADAP USAHA KECIL

Penulis : Nurul Widyaningrum
Ratih Dewayanti
Erna Ermawati Chotim
Isono Sadoko
Kata Pengantar : Thee Kian Wie
Penyunting Bahasa : Sonya Sondakh
Penerjemah : Rasus Budhyono
Tata letak & Desain sampul : Pamuji Slamet

Katalog Dalam Terbitan (KDT)

Nurul Widyaningrum, Ratih Dewayanti, Erna Ermawati Chotim, Isono Sadoko

Pola-Pola Eksploitasi Terhadap Usaha Kecil / Nurul Widyaningrum, Ratih Dewayanti, Erna Ermawati Chotim, Isono Sadoko. –

Kata Pengantar : Thee Kian Wie. - Bandung

Yayasan AKATIGA, 2003

xxxi, 131 hlm.; 21

Bibliografi

ISBN : 979-8589-40-8

1. Eksploitasi

2. Usaha Kecil

3. Industri Kecil

I. Judul

Diterbitkan pertama kali oleh Yayasan AKATIGA

Bandung, Desember 2003

© Hak cipta dilindungi undang-undang

KATA PENGANTAR

Oleh: Thee Kian Wie ¹



Sejak awal tahun 1970-an pemerintah Indonesia telah meluncurkan berbagai program promosi yang *secara langsung* bertujuan untuk membantu usaha kecil, termasuk program kredit bersubsidi (program KIK/KMKP), program kredit tidak bersubsidi yang khusus ditujukan untuk usaha kecil (program KUK), dan program bantuan teknis (program BIPIK dari Direktorat Jendral Industri Kecil, Departemen Perindustrian dan Perdagangan). Oleh berbagai sebab, program-program promosi usaha kecil ini kurang berhasil sehingga pemerintah kemudian meluncurkan program promosi usaha kecil yang *secara tidak langsung* diharapkan dapat mendorong perkembangan usaha kecil, yaitu program Bapak Angkat-Mitra Usaha. Meskipun pada awal tahun 1992 dicanangkan sebagai suatu gerakan nasional, program Bapak Angkat ini juga tidak berhasil. Ketidakterhasilan program Bapak Angkat ini adalah bahwa program ini pada dasarnya adalah suatu program yang mewajibkan usaha besar (termasuk usaha swasta maupun BUMN) untuk membantu usaha kecil dalam berbagai bidang, seperti pendanaan, pemasaran, dan pelatihan

¹ Staf Ahli pada Pusat Penelitian Ekonomi, Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (P2E-LIPI), Jakarta. Kini sedang bekerja selama beberapa bulan sebagai Sir Allen Sewell Fellow pada Griffith Asia Pacific Research Institute, Nathan Campus, Griffith University, Brisbane, Queensland, Australia.

manajemen. Program demikian, yang jelas tidak memperlihatkan adanya kepentingan usaha besar, memang sejak awal sudah diramalkan tidak akan berhasil.

Ada berbagai faktor yang telah menyebabkan program-program pengembangan usaha kecil yang telah diluncurkan pemerintah kurang berhasil. Program KIK/KMKP pada tahun 1990 terpaksa dihentikan karena banyaknya kredit macet. Dalam suatu evaluasi tentang program KIK/KMKP, kritik mengenai tidak berhasilnya program ini terutama ditujukan pada administrasi pemberian kredit yang tidak becus. Bahwa suatu program kredit yang *notabene* tidak mengandung unsur subsidi, yaitu program Kupedes, bisa berhasil, hal itu karena administrasi program ini jauh lebih baik ketimbang program KIK/KMKP.

Program Kredit Usaha Kecil (KUK) yang pada tahun 1990 menggantikan program KIK/KMKP sebagai program utama untuk menyalurkan kredit kepada usaha kecil juga tidak membawa hasil yang diharapkan. Berbeda dengan program KIK/KMKP, program KUK ini tidak mengandung unsur subsidi. Dalam program KUK ini bank-bank komersial diwajibkan untuk menyalurkan sedikit-dikitnya 20 persen dari *portfolio* pinjaman mereka kepada usaha kecil. Jika bank tertentu tidak berhasil mencapai target 20 persen tersebut, bank ini akan dikenakan penalti. Sama seperti program Bapak Angkat, program KUK ini adalah program yang telah dipaksakan oleh pemerintah sehingga juga tidak berhasil mencapai tujuannya untuk mendorong perkembangan usaha kecil yang sehat.

Banyak ahli, termasuk pejabat-pejabat yang disertai tanggung jawab untuk menangani perkembangan usaha kecil, yang telah mengamati dan menggeluti perkembangan usaha kecil yang kurang memuaskan, menarik kesimpulan bahwa kebanyakan program promosi UKM, yang hingga kini telah diimplementasikan di Indonesia, lebih banyak didasarkan pertimbangan 'pemerataan' atau 'kesejahteraan' ketimbang pertimbangan 'efisiensi'. Rupanya pertimbangan 'pemerataan' ini melihat usaha kecil sebagai usaha yang memang lemah dan tidak mempunyai prospek baik untuk berkembang menjadi usaha yang efisien dan

KATA PENGANTAR

mempunyai daya hidup ekonomi (*economic viability*) yang baik. Namun karena pertimbangan pemerataan, usaha-usaha kecil ini wajib dibantu.

Di sisi lain, pertimbangan efisiensi dalam program promosi usaha kecil menekankan bahwa banyak usaha kecil dapat berkembang menjadi usaha yang efisien dan berdaya saing tinggi, jika diberikan bantuan yang tepat guna (*appropriate*) bagi mereka. Pendekatan ini melihat bahwa program-program promosi usaha kecil di masa lampau lebih bersifat program 'top-down' atau 'supply-driven', yaitu program bantuan yang lebih banyak ditentukan oleh pemerintah tanpa benar-benar memperhatikan kebutuhan riil usaha kecil.

Oleh karena itu, para ahli dan pemerhati usaha kecil, yang pandangannya juga didukung oleh ahli-ahli dari organisasi bantuan internasional dan regional, seperti Bank Pembangunan Asia (ADB), menganjurkan bahwa program-program promosi usaha kecil yang baru, baik program kredit maupun program yang memberikan jasa-jasa bisnis (*business services*) harus bersifat 'demand-driven', yaitu terutama ditentukan oleh kebutuhan riil usaha kecil. Di samping itu, program-program promosi ini juga harus bersifat 'market-driven', artinya baik permintaan maupun pemasokan program-program ini akan ditentukan oleh kekuatan pasar dan bukan diwajibkan oleh pemerintah.

Apakah pandangan mutakhir ini kemudian akan tertuang dalam program-program promosi usaha kecil di kemudian hari masih merupakan tanda tanya besar. Oleh karena itu, kajian-kajian serius yang bisa mengungkap faktor-faktor pokok yang menghambat perkembangan usaha kecil yang sehat dan yang bisa dijadikan bahan yang berharga untuk perumusan kebijaksanaan perkembangan usaha kecil patut disambut gembira. Suatu contoh dari hasil kajian yang baik adalah buku *Pola-pola Eksploitasi terhadap Usaha Kecil* yang ditulis dengan jelas sekali oleh Nurul Widyaningrum, Ratih Dewayanti, Erna Ermawati Chotim, dan Isono Sadoko, dan diterbitkan oleh AKATIGA, Pusat Analisis Sosial yang berkedudukan di Bandung.

Menurut buku ini, ada tiga anggapan atau tafsiran mengenai faktor-faktor yang menyebabkan usaha kecil (termasuk usaha mikro) di Indonesia hingga kini kurang berkembang. Anggapan pertama menyoroti kelemahan internal usaha kecil, khususnya kapasitas manajemen usaha kecil, sebagai penyebab utama mengapa perkembangan usaha kecil hingga kini kurang berhasil. Anggapan kedua menekankan bahwa tidak adanya infrastruktur yang baik, yang menghubungkan usaha kecil dengan sumber permodalan, pelatihan, teknologi dan manajemen, adalah faktor pokok yang menghambat perkembangan usaha kecil.

Anggapan ketiga melihat pada relasi yang eksploitatif yang terdapat dalam rantai hulu-hilir usaha kecil sebagai faktor utama yang menghambat perkembangan usaha kecil yang sehat. Aspek eksploitatif dalam rantai hulu-hilir usaha kecil inilah, yang hingga kini belum banyak disoroti, dibahas dengan sangat rinci oleh buku ini.

Argumentasi buku ini adalah bahwa perlu sekali untuk memahami struktur dan rantai perdagangan untuk mengetahui kekuatan-kekuatan ekonomi, sosial, dan politik dalam hubungan tersebut yang merupakan kendala riil yang dihadapi pengusaha kecil untuk mengembangkan usahanya menjadi usaha yang efisien dan mandiri secara ekonomi. Tanpa memahami struktur dan rantai perdagangan suatu barang dari hulu sampai ke hilir, maka program-program pengembangan usaha kecil tidak bisa efektif, bahkan bisa kontra-produktif.

Menurut buku ini, pihak yang menguasai akses dan kontrol atas sumber daya (masukan) yang diperlukan oleh usaha kecil atau menguasai pasaran bagi luaran (produk) usaha kecil, memanfaatkan kekuatannya, baik ekonomi, sosial atau politik, untuk menentukan aturan main dalam transaksi perdagangan ini. Jelas sekali bahwa pihak yang lebih kuat ini, baik secara ekonomi sebagai suatu monopolis (penjual tunggal) atau monopsonis (pembeli tunggal) maupun secara politik sebagai pihak yang memegang otoritas pemerintah (pejabat pemerintah, aparat TNI atau Polri), akan memanfaatkan kekuatannya untuk meraih keuntungan maksimal dari transaksi perdagangan. Bukan itu saja, dalam suatu

KATA PENGANTAR

negara berkembang seperti Indonesia, dengan masyarakat madani (*civil society*) yang masih relatif lemah, pihak yang lebih kuat ini akan berupaya sekeras mungkin untuk melestarikan dan mengkonsolidasikan kekuatannya, dengan kekerasan fisik jika perlu. Setiap upaya dari pihak yang dirugikan, dalam hal ini pengusaha kecil, untuk memperkuat kedudukannya dalam transaksi ekonomi, akan dihalangi dan dirintangi, baik berupa bujukan atau dengan ancaman ekonomi dan fisik jika bujukan tidak berhasil.

Buku '*Pola-pola Eksploitasi terhadap Usaha Kecil*' adalah suatu laporan penelitian yang serius (bukan suatu pamflet politik), dan oleh karena itu, patut dibaca oleh setiap orang yang peduli terhadap usaha kecil sebagai suatu unsur yang patut berkembang sebagai suatu pilar kuat dalam struktur ekonomi Indonesia. Buku ini juga mengingatkan kita bahwa memberdayakan usaha kecil bukan hal yang mudah dalam negara kita yang menyatakan bahwa negara kita adalah "negara hukum, tetapi dalam kenyataan merupakan negara kekuasaan". Jalan menuju negara hukum masih panjang, tetapi hal ini justru harus mendorong kita untuk meletakkan landasan yang lebih kuat untuk mewujudkan suatu negara hukum yang sejati. Jika hal ini pada suatu hari bisa terwujud, maka upaya untuk melepaskan usaha kecil dari belenggu hubungan eksploitatif ini juga akan lebih mudah dan mulus.

Brisbane, 13 Agustus 2003

UCAPAN TERIMA KASIH

P

proses yang mendahului terbitnya buku ini, terutama proses penelitiannya, memakan waktu dua tahun dan ini membuat beberapa pihak yang mengikuti proses tersebut bertanya-tanya kapan buku ini akan dapat terbit. Berbagai komentar, saran, bahkan kritik membuat kami merasa terpacu untuk menyelesaikan buku ini. Karena itu, dengan mengucap syukur kepada Tuhan, kami menyajikan buku ini kepada pembaca. Buku ini merupakan laporan hasil penelitian Tim Usaha Kecil AKATIGA mengenai relasi-relasi yang eksploitatif pada usaha kecil, dengan mengambil kasus industri mebel rotan, industri mebel jati, industri gula kelapa, dan industri genteng.

Sebuah buku, terutama yang merupakan hasil penelitian, tersusun dengan melibatkan banyak pihak selain penulisnya, tak terkecuali buku ini. Karena itu, pada halaman ini kami ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah memungkinkan buku ini terbit.

Ucapan terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kami sampaikan kepada semua informan yang telah bersedia meluangkan waktu untuk berdiskusi dan menjawab pertanyaan-pertanyaan kami.

UCAPAN TERIMA KASIH

Juga kepada keluarga-keluarga yang telah bersedia menampung kami selama penelitian ini, baik di Banyumas, Klaten, Cirebon, Kutai Barat, maupun Jepara.

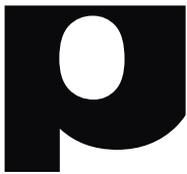
Terima kasih juga kami sampaikan kepada pihak-pihak dan institusi yang membantu terlaksananya penelitian lapangan, terutama adalah Sekretariat Nasional ASPPUK, LPPSLH di Banyumas, Persepsi di Klaten, atas kerja sama penelitiannya untuk kasus industri gula kelapa dan genting. Juga kepada SHK Kaltim di Samarinda, rekan Sabar di Cirebon, ASMINDO Cirebon, PKPEK Yogya, yang membuka jalan kami kepada pelaku-pelaku usaha di Cirebon, Jepara, Kutai Barat, dan Samarinda.

Kepada rekan-rekan peneliti lapangan: Elok Ponco Mulyoutami, Retno Susilowati, dan Dwi, kami ucapkan terima kasih atas bantuannya di lapangan. Juga kepada M. Firdaus dari ASPPUK atas bantuannya di Klaten dan Banyumas.

Ucapan terima kasih juga kami tujukan kepada para pembaca naskah buku ini: Ibu Frida Rustiani, Bapak Edy Priono, serta Bapak Thee Kian Wie yang juga memberikan pengantar bagi buku ini.

Terakhir tak lupa kami ucapkan terima kasih kepada seluruh staf AKATIGA atas semua bantuan, pertemanan, serta diskusi kritis selama penelitian dan penulisan buku ini berlangsung, khususnya kepada Direktur Eksekutif AKATIGA, Haswinar Arifin, serta Direktur Program Penelitian, Indrasari Tjandraningsih, atas masukan-masukan kritisnya serta atas dorongannya untuk dapat menyelesaikan buku ini.

RINGKASAN



posisi usaha kecil di dalam perekonomian Indonesia menjadi semakin penting terutama setelah krisis melanda Indonesia. Krisis telah membuktikan bahwa daya tahan usaha kecil lebih tangguh bila dibandingkan dengan kebanyakan usaha besar. Selain itu, pemerataan akan lebih efektif melalui pengembangan usaha kecil karena jumlahnya yang besar dan sifatnya yang umumnya padat karya. Alasan lain adalah dengan adanya kondisi seperti sekarang ini, investasi yang masih bisa berjalan adalah investasi pada sektor-sektor yang pengerjaannya banyak dilakukan oleh usaha kecil, seperti tekstil dan garmen, kerajinan, atau pertanian.

Meskipun perhatian kepada usaha kecil bukanlah hal yang baru di dalam kebijakan pemerintah Indonesia, sampai saat ini pengembangannya belum terasa benar-benar efektif. Ada dua hal yang menyebabkan hal tersebut bisa terjadi. Pertama, kebanyakan bentuk pengembangan usaha kecil terutama adalah melalui kredit, padahal kredit bukanlah satu-satunya yang dibutuhkan usaha kecil. Selain itu, meluasnya korupsi, kolusi, dan nepotisme (KKN) juga menyebabkan banyak program pengembangan usaha kecil tidak efektif.

Terlepas dari sisi desain program, terdapat satu titik masalah yang belum banyak dilihat oleh para pemerhati dan pihak-pihak yang terkait

RINGKASAN

dengan usaha kecil. Selama ini, terdapat anggapan bahwa usaha kecil tidak dapat berkembang karena manajemen yang lemah dan kapasitas wirausaha pelaku usaha kecil itu sendiri. Anggapan lain adalah usaha kecil tidak dapat berkembang karena tidak mempunyai akses yang dibutuhkan untuk mengembangkan usahanya, misalnya akses terhadap sumber modal yang lebih besar, pasar yang lebih luas, atau bahan baku yang lebih murah dan kuantitas lebih banyak.

Kedua pendekatan tersebut di atas tidak sepenuhnya salah karena persoalan-persoalan yang berkaitan dengan kapasitas pelaku usaha maupun keterbatasan akses memang terjadi di lapangan. Akan tetapi, satu persoalan lain yang belum banyak dilihat adalah persoalan yang terletak pada relasi-relasi usaha kecil dengan pelaku lainnya. Di dalam hubungannya dengan pelaku lain, terdapat pola-pola relasi yang mengeksploitasi usaha kecil, yang pada gilirannya juga dapat menghambat perkembangan usaha kecil. Tanpa mengenali dan memahami struktur dan rantai perdagangan usaha kecil serta mengenali kekuatan masing-masing pelaku dalam hubungan-hubungan tersebut, program-program pengembangan usaha kecil dapat berdampak kontraproduktif karena akan menguntungkan kelompok pelaku yang memiliki posisi yang lebih kuat dan tidak menguntungkan usaha kecil.

Buku yang merupakan hasil penelitian Divisi Usaha Kecil AKATIGA ini bertujuan untuk mengupas persoalan usaha kecil dengan melihat relasi-relasi yang bersifat eksploitatif. Penelitian dilakukan dengan mengambil empat kasus jenis usaha, yaitu industri mebel jati di Jepara, industri mebel rotan di Cirebon, industri gula kelapa di Banyumas, dan industri genteng di Klaten. Penelusuran dilakukan dengan melakukan identifikasi pelaku-pelaku usaha kecil ke hulu (rantai bahan baku) sampai ke hilir (pemasarannya). Konsep akumulasi modal digunakan untuk menandai perkembangan usaha dan menandai adanya eksploitasi di dalam rantai hulu hilir usaha kecil itu. Apabila terdapat kelompok pelaku yang tidak dapat mengakumulasi modal relatif terhadap pelaku lain, maka hal tersebut dijadikan indikasi untuk menelusuri relasi-relasi yang ada di dalam rantai tersebut.

Eksplotasi terhadap Pelaku Usaha Kecil dan Buruh

Di dalam keempat kasus penelitian, terdapat kelompok-kelompok pelaku dalam rantai hulu hilir yang tidak dapat melakukan akumulasi modal. Kelompok tersebut antara lain kelompok pengrajin genting dan gula kelapa. Sementara pada kasus industri mebel, dengan hubungan subkontrak bertingkat yang terjalin, ditemukan bahwa kelompok pelaku subkontrak tingkat dua serta kelompok buruhlah yang tidak dapat melakukan akumulasi modal. Kelompok lain yang ditemui tidak dapat melakukan akumulasi modal adalah kelompok petani pemetik rotan.

Variasi Hubungan Eksploitasi

Dari keempat jenis usaha yang menjadi objek penelitian ini, paling tidak ditemukan dua pola eksploitasi yang terjadi pada rantai hulu hilir usaha kecil. Pola yang pertama adalah eksploitasi yang terjadi terhadap kelompok yang lebih miskin melalui penciptaan ketergantungan secara ekonomi maupun secara sosial. Dari keempat rantai dalam penelitian ini, kelompok yang mengalami eksploitasi semacam ini adalah kelompok pengrajin genting, gula kelapa, petani pengumpul rotan, dan sampai taraf tertentu kelompok buruh. Kondisi ketidakcukupan pendapatan kelompok-kelompok tersebut disadari benar oleh pelaku-pelaku lain dan dimanfaatkan untuk menciptakan ketergantungan secara ekonomi dan sosial. Pada umumnya pelaku yang memanfaatkan kondisi ini adalah kelompok pedagang perantara yang berada di desa atau kecamatan yang sama dengan kelompok-kelompok pengrajin di atas. Mekanisme yang ditempuh kelompok pedagang perantara untuk membangun keterikatan kelompok pengrajin dan petani adalah dengan membangun utang serta membangun jalur perdagangan berlapis dengan menjadi pemasok kebutuhan sehari-hari bagi kelompok petani dan pengrajin.

Sementara pola yang kedua adalah pola eksploitasi yang terjadi melalui penciptaan struktur pasar yang monopolistis (penjual tunggal) atau monopsonistis

RINGKASAN

(pembeli tunggal) atau penuh dengan perilaku mafia, sehingga terjadi penekanan melalui mekanisme penentuan harga dan penyediaan barang secara sepihak. Rantai perdagangan rotan mentah, kayu jati, serta gula kelapa yang monopolistis serta dikuasai oleh mafia menyebabkan kelompok pengrajin dan *pengesub* pada industri mebel rotan dan jati serta pengrajin gula kelapa relatif tidak berdaya terhadap kelompok-kelompok pedagang bahan baku maupun kelompok eksportir.

Sumber-sumber Kekuatan Pelaku Eksploitasi

Untuk dapat menentukan kondisi hubungan dan aturan main serta penciptaan pasar yang monopolistis tersebut, pelakunya harus memiliki kekuatan atau *power* yang lebih dibandingkan dengan pelaku lain. Secara garis besar, kekuatan tersebut dapat berupa kekuatan politik, sosial, atau ekonomi. Setelah melihat variasi hubungan eksploitasi tersebut, tentunya penting untuk melihat darimana kekuasaan ini diperoleh.

- *Kekuatan dari kebijakan negara.* Terdapat kebijakan-kebijakan yang memberikan *privilege* pada sekelompok aktor untuk melakukan monopoli dalam perdagangan jenis komoditas tertentu. Dalam penelitian ini, kebijakan tersebut muncul dalam kebijakan yang memberikan hak kepada PT Perhutani untuk melakukan monopoli perdagangan kayu jati. Monopoli ternyata terbukti dapat mengundang eksploitasi pelaku monopoli terhadap aktor lain, dalam kasus di atas terutama pada kelompok pengrajin kecil. Monopoli yang muncul karena kebijakan tersebut menunjukkan kekuasaan atau kekuatan yang dimiliki pelaku, khususnya Perhutani, yaitu kekuatan politik. Dalam kasus Perhutani, tidak mengherankan bahwa kekuasaan melalui kebijakan yang sangat besar yang dimiliki Perhutani tersebut mengundang terjadinya korupsi oleh aparat Perhutani dan perilaku *rent-seeking* oleh aparat Perhutani maupun pedagang-pedagang kayu.
- *Kekuatan Premanisme: Kekuatan Politik.* Mafia di dalam rantai perdagangan menciptakan pemusatan jalur pengangkutan dan transaksi

perdagangan pada sedikit aktor saja yang mampu membayar biaya kolusinya. Berbagai indikasi tentang adanya praktik-praktik ini di lapangan dapat dengan mudah kita lihat pada fenomena pungutan dan hambatan untuk masuk (*barrier to entry*) di jalur perdagangan, akan tetapi sebenarnya cukup sulit untuk menemukan dari mana asal kekuatan mafia ini.

Munculnya praktik premanisme di dalam hubungan-hubungan perdagangan ini dimungkinkan karena terjadi penyelewengan fungsi-fungsi oleh institusi yang seharusnya menjaga aturan main dan hubungan perdagangan yang adil. Aparat keamanan -- kepolisian dan tentara -- seharusnya menjadi pengaman bagi masyarakat, termasuk di dalamnya pelaku bisnis, akan tetapi fungsi tersebut diselewangkan, sehingga aparat itu sendiri menjadi sumber ketidakamanan bisnis, kecuali jika pelaku usaha dapat membayar suap. Menilik pelaku mafia yang umumnya berasal dari lingkaran aparat keamanan, dapat disimpulkan bahwa sumber kekuatan mafia ini adalah dari kekuatan akibat posisi politik di dalam struktur masyarakat dan negara. Aparat keamanan adalah aparat negara dan berfungsi menjaga kepentingan negara dan publik. Pemanfaatan posisi politiknya untuk memperkaya diri sendiri merupakan penyimpangan kekuatan yang dimiliki. Era reformasi yang telah berjalan selama lima tahun belum mampu menghilangkan praktik-praktik mafia di dalam dunia ekonomi kita, bahkan pada sejumlah kasus makin bertambah jumlah pelakunya.

- *Kekuatan Informasi dan Modal.* Penguasaan dan penutupan akses terhadap informasi dan modal menjadi salah satu sumber kekuatan pelaku-pelaku eksploitasi. Bentuk-bentuk semacam ini terutama terlihat dalam pola-pola hubungan subkontrak dan rantai pemasaran pada industri mebel rotan dan jati.
- *Kekuatan atas Sumber Daya Sosial dan Ekonomi.* Seperti yang telah diuraikan, kemiskinan pelaku-pelaku industri kecil, terutama yang berada di pedesaan, menjadi kondisi yang mengundang perilaku eksploitatif dari kelompok pedagang pengumpul yang berada di daerah yang sama, melalui pola-pola relasi yang bersifat sosial, dikombinasikan dengan motif-

RINGKASAN

motif ekonomi dari kedua sisi pelaku. Kekuatan sosial ekonomi ini pada umumnya dimiliki oleh para pelaku di daerah pedesaan, dan dalam kasus penelitian ini ditunjukkan pada rantai perdagangan gula kelapa serta rantai perdagangan rotan mentah pada tingkat pedesaan.

Pengembangan Usaha Kecil: Menghilangkan Eksploitasi

Kekuatan-kekuatan yang menjadi sumber eksploitasi tersebut menyebabkan upaya-upaya pengembangan usaha kecil dapat menjadi kontraproduktif karena upaya tersebut hanya akan dimanfaatkan oleh pelaku-pelaku yang lebih kuat. Dengan demikian, upaya pengembangan usaha kecil juga harus diletakkan dalam konteks mengubah relasi-relasi antara aktor di dalam rantai hulu hilir, yaitu menyeimbangkan kekuatan antarkelompok pelaku. Para pelaku yang tereksplotasi kelompok buruh, pengrajin, subkontraktor, serta petani harus mempunyai kekuatan yang relatif seimbang terhadap pelaku lainnya. Untuk dapat menciptakan kekuatan yang relatif seimbang ini, kuncinya adalah *mengurangi berbagai ketergantungan dan hubungan-hubungan yang berlapis* antara pelaku yang tereksplotasi dengan yang mengeksplotasi. Di sisi lain, dilakukan pula upaya-upaya untuk *mengurangi kekuatan atau power yang berlapis dari pelaku eksploitasi*.

Mengurangi Kekuatan yang Bersumber dari Kebijakan

Untuk mengurangi kekuatan absolut (monopoli) yang muncul karena kebijakan seperti dalam kasus Perhutani, gagasan untuk memisahkan peran-peran Perhutani kepada beberapa institusi tampaknya perlu dipertimbangkan secara serius. Dalam kasus PT Perhutani, paling tidak terdapat dua alternatif pemisahan peran. *Pertama*, mempertahankan peran Perhutani sebagai badan usaha yang mendapatkan hak untuk melakukan pengelolaan dan pemanfaatan hasil hutan terutama kayu, akan tetapi menyerahkan fungsi pengawasan, pelestarian hutan, serta penentuan aturan main di dalam pengelolaan hutan yang

berkesinambungan kepada instansi atau lembaga lain, seperti Departemen Kehutanan. *Kedua*, memberikan fungsi pengawasan tersebut kepada Perhutani, akan tetapi meniadakan peranan perdagangannya. Dengan bertindak sebagai penjaga atau polisi, diharapkan Perhutani akan terbebas dari kepentingan perdagangannya.

Kedua pilihan tersebut masih menghadapi dilema yang sama seperti yang telah disebutkan di atas, yaitu bahwa kondisi pemerintahan kita masih sangat korup, sehingga baik fungsi perdagangan atau pengawasan saja masih memungkinkan terjadinya korupsi. Oleh karena itu, gagasan pengawasan pengelolaan sumber daya alam khususnya hutan yang melibatkan masyarakat dalam sebuah tim mungkin akan dapat meningkatkan pengawasan terhadap kinerja aparat.

Menghapuskan Mafia dalam Rantai Perdagangan

- Mengurangi Mafia melalui Pers dan Pemerintah Daerah
Memanfaatkan kebebasan pers. Kebebasan pers yang muncul sebagai salah satu dampak reformasi juga membawa dampak terhadap peningkatan pemberitaan kasus-kasus korupsi dan mafia. Sejumlah liputan dan investigasi yang dilakukan media massa telah menyoroiti berbagai praktik ilegal tersebut. Memanfaatkan media massa sebagai media untuk memerangi praktik-praktik mafia untuk saat ini tampaknya masih dapat dipandang cukup strategis, meskipun akibat dari berbagai pemberitaan tersebut masih belum diikuti dengan kerja penegak hukum untuk melakukan penyelidikan dan memberikan sanksi hukum bagi pelaku-pelakunya.

Menyadarkan aparat pemerintah daerah bahwa berbagai pungutan dan retribusi tidak akan memberikan keuntungan di dalam jangka menengah dan panjang. Berbagai praktik retribusi dan pungutan informal memang dalam jangka pendek dapat dipandang sebagai sumber pemasukan

RINGKASAN

daerah serta bagi oknum aparatnya -- upaya-upaya untuk meningkatkan pendapatan aparat pemerintahan yang memang kecil. Sayangnya, dalam jangka panjang kondisi ini akan mengurangi minat investasi dan konsumsi. Dengan menghilangkan praktik-praktik tersebut, kegiatan ekonomi yang dilakukan pelaku usaha kecil akan lebih dapat berkembang dan hal inilah yang dapat menjamin kenaikan pendapatan daerah dalam jangka panjang.

- **Membuka Alternatif-alternatif Rantai Pemasaran**
Saat ini, alternatif inilah yang banyak dilakukan terutama oleh pihak-pihak LSM. Mereka berinisiatif menampung hasil produk dari pengrajin atau petani serta menyalurkannya kepada pasar. Alternatif lain adalah membangun hubungan langsung antarkelompok-kelompok usaha kecil yang saling terkait. Penciptaan alternatif pemasaran ini dilakukan dengan harapan pengusaha kecil mempunyai lebih banyak pilihan jalur pemasaran, sehingga mengurangi monopoli pada rantai perdagangan produk yang bersangkutan.

Persoalan yang muncul dari upaya ini terkait dengan kapasitas dari LSM yang bersangkutan di dalam hal bisnis. Mencari pembeli baru atau membuka pasar membutuhkan keterampilan dan ketekunan dari pelakunya untuk membina hubungan baik dengan calon-calon pembeli. Dibutuhkan pula kemampuan para staf pendamping untuk melakukan *updating* informasi tentang alternatif pasar baru, segmen pasar yang mungkin dimasuki, atau jenis produk baru yang dimiliki; semua ini membutuhkan kegigihan dari staf yang bersangkutan.

Persoalan lain yang harus dipecahkan adalah kemampuan usaha kecil yang bersangkutan untuk memenuhi permintaan tersebut secara sinambung, baik dari sisi kualitas maupun kuantitas.

Mengurangi Kekuatan Berlapis: Menyediakan Institusi-institusi Alternatif bagi Pengrajin di Pedesaan

Kekuatan yang berlapis dalam beberapa aspek kebutuhan hidup ini dapat dikurangi apabila kelompok pengusaha kecil mempunyai alternatif institusi lain yang dapat mereka datangi. Dengan membangun institusi alternatif, diharapkan dapat memberikan alternatif pilihan pada para pengrajin agar ketergantungan mereka kepada kelompok-kelompok pedagang perantara seperti *pengepul*, *bandar*, atau *pengumpul*. Pada kasus pengrajin gula kelapa, misalnya, keberadaan sistem asuransi akan menolong mereka untuk mendapatkan uang tunai pada masa tanam padi, *penderes* mengalami kecelakaan atau jatuh sakit, atau juga anggota keluarga lain yang menyebabkan produksi gula kelapa berhenti, atau untuk kebutuhan-kebutuhan yang sifatnya terprediksi tetapi sulit dipenuhi seperti biaya sekolah anak.

Melakukan Pengorganisasian Diri

Pengorganisasian kelompok usaha kecil juga menjadi salah satu upaya yang banyak dilakukan, dengan asumsi bahwa dengan berkelompok, usaha kecil akan memiliki kekuatan untuk menghadapi pelaku-pelaku lain baik di dalam rantai perdagangan maupun dengan aktor pemerintah. Hal yang harus diperhatikan adalah:

- Menjaga agar kelompok atau organisasi tidak hanya dimanfaatkan elite-elite kelompok tersebut untuk keuntungan diri sendiri. Pengenalan terhadap pola relasi yang telah terbangun antarkelompok memungkinkan kita mengidentifikasi kemungkinan tersebut.
- Proses pengorganisasian tidak melulu membentuk sebuah organisasi atau kelompok yang `resmi` atau legal. Pada sejumlah isu atau kasus, mungkin tidak diperlukan pengorganisasian atas dasar komunitas melainkan atas dasar kesamaan *platform* atau persoalan yang harus dipenuhi.

SUMMARY

S

mall businesses have been gaining more and more importance in Indonesia's economy, especially since the strike of the crisis, which, in fact, only proves that they have stronger survival power than most large businesses do. In addition, their increasing significance has been made possible because, in the wake of their large number and mass nature of work, more effective distribution can be achieved through their development. Another reason is that, given the present condition, investments are still feasible to make in such sectors as those which involve operations of small businesses: the textile, garment, handcraft, and agricultural sectors.

Though attention to small businesses is not a new issue in a number of government policies, their development is still ineffective for two reasons. First, while credit is not the sole need, most small business development schemes are credit-based. Second, a great number of small business development programs have become ineffective because of high rates of corruption, collusion, and nepotism (KKN).

Regardless of the program designs, there is, however, one problem still untouched by many observers or other parties related to small businesses. Until now, there is still a wide sentiment that small businesses cannot develop due to their poor management and capacity. Another

stigma that has been adhered to them is that their inability to develop is due to their lack of accesses for development: e. g. accesses to bigger capital, wider markets, or more and cheaper raw materials.

These two opinions are not fully wrong because capacity problems and lack of access are indeed found. However, what has not been considered much is the problems of relations between small businesses and other actors. For example, there are still relation patterns which, to their disadvantage, exploit them, and may in turn render them incapable of development. With the absence of knowledge and understanding on their structures and market chains, and on the capacity of each actor involved in such relations, a small business development program may bring a contra-productive for it will be favorable only to those who have better position, but not to them.

This book, the result of a research by AKATIGA's Small Business Division, attempts to probe into problems of small businesses by observing the present relations that are exploitative in nature. The research took the case of four types of businesses: teakwood furniture industry in Jepara, rattan furniture industry in Cirebon, palm sugar industry in Banyumas, and roof tile industry in Klaten. The team worked on their investigation by identifying small business actors from the upstream (raw material chain) to the downstream (market chain). The capital accumulation concept was employed in marking their business development and detecting the presence of exploitation in the above upstream and downstream chains. When a group of business actors was found to be unable to gain relative capital accumulation against (an)other actor(s), the team would consider this as an indication to track the relations present in the chain.

Exploitation of Small Business Actors and Workers

In the four research cases, there are groups of actors in the up- and downstream relations that cannot accumulate capital. They are roof tile and palm sugar craftspeople. In the case of the furniture industries, with the adoption of a multi-

SUMMARY

layered subcontract relation system, it is the second-level subcontracted groups and the workers who cannot gain capital accumulation. Other groups with no capital accumulation found are those of rattan pickers.

Variations in Relations of Exploitation

In the four objects of research, at least there are two exploitation patterns found in the up- and downstream relations of small businesses. The first is the exploitation of poorer groups through the creation of economic and social dependence. Those who suffer from this type of exploitation are roof tile and palm sugar makers, rattan pickers, and, to a certain extent, workers. The other more privileged actors understand well this condition of income lack, and thus they take an advantage from the situation to create social as well as economic dependence. Those who benefit from the situation are generally intermediary traders who live in the same village or *kecamatan* as do the disadvantaged people above. In creating this dependence, the privileged groups set up a debt mechanism and establish a multi-layered trade chain in which they also become basic needs suppliers for the poor farmers or craftspeople.

The second exploitation pattern works through a monopolistic market structure in which the privileged actors act as sole sellers, through a monopsonistic one, where they are sole buyers, or through a market colored with mafia practices. Under such a condition, oppression takes the forms of one-sided pricing and supply systems. The mafia in raw rattan, teakwood, and palm sugar trade chains has made craftspeople and subcontractors of the three industries powerless under the influence of raw material traders or groups of exporters.

Power Sources of Exploitation Actors

In order to create certain conditions and rules of the game in a monopolistic market, an actor must possess a stronger power than that of other actors. In general, the power may be in the form of political, social, or economic power. Since

there are many variations in the exploitation relations found, it is crucial to take a look at the sources from which the above actors of exploitation derive their power.

- *Power derived from state policies.* There are some policies that give a number of business actors privileges to monopolize the trade of certain commodities. For example, the research reveals that a policy has been issued, which gives a privilege to P. T. Perhutani to monopolize teak wood trade. This monopolistic practice incites exploitation of small-scale craftspeople groups. The political power obtained from the policy is so strongly influential that it is not surprising that it has given rise to practices of corruption and rent-seeking behavior among both the company's executives and timber traders.
- *Power of Mafia Thug: A Political Power.* The mafia trade chain has created centralized trade distribution and transaction channels for only a few actors who can afford the cost of such collusion. The presence of such practices can easily be indicated by the prevailing practices of extortion, and entry barrier in the existing trade chains. However, it is difficult to trace where this mafia power comes from.

The emergence of such mafia trade practices have been made possible by the distortion of institutional functions committed by those who should actually uphold and enforce fair trade relations and rules. Security apparatuses--the police and army forces--must function to protect people, including business actors, but in fact this function has been so distorted that the apparatuses themselves, when no bribe is paid to them, turn to become a source of business insecurity. Considering that many of the mafia actors come from certain circles of the above security apparatuses, it can be concluded that the source of such power is the political position of a group of actors in the prevailing state and social structures. Security forces are state apparatuses and must serve to protect the interests of the state and public. Misusing their political position to enrich themselves means distorting the power they have. The so-called reform era, which has lasted for five years, still fails to fight against mafia practices in our economy. In many cases, in fact, the actors have multiplied in number.

SUMMARY

- *Power of Information and Capital.* The control over and block the access to information and capital is another type of power exerted by exploitation actors. This form of power is prevalent, especially in the subcontract and market chain patterns in the rattan and teakwood furniture industries.
- *Power of Social and Economic Resources.* As previously illustrated, the poverty among small industrial actors, especially those living in rural areas, is a condition that instigate an exploitative behavior on the part of the wholesale traders in the same areas, which they exercise through the prevailing social relations, combined with the economic motives of both sides. In general, this type of power is dominant among rural business actors, and, in the case of the research, it is found in the village-level palm sugar and raw rattan trade chains.

The power on which practices of exploitation are based cause efforts to develop small business to become counterproductive as they will only be manipulated by stronger actors. Thus, any small business development effort must be placed within the context to also change the relations among actors in the upstream and downstream chains, or, in other words to balance the power among them. The exploited actors--workers, craftspeople, subcontractors, and farmers--must share a relatively balanced power among each other. The key to achieve this balance is to *reduce the diverse types of dependence in the multi-layered relations between those who exploit and are exploited.* On another facet, it is also crucial to *reduce the multi-layered power of the exploitation actors.*

Reducing the Power Derived from State Policies

In order to reduce the absolute power (monopoly) that results from such a policy as in the case of PT. Perhutani, the idea to distribute roles among a number of institutions is worthy of serious consideration. There are two possible schemes of role separation. First, PT. Perhutani retains the right to manage and process products, especially timber, but gives up its functions of control, reforestation, and authority to stipulate regulations regarding continuous forest management to other

institutions, such as The Ministry of Forestry. Second, PT. Perhutani retains its control function, but gives up its trade function. The aim is that by being a watchdog, it is hoped that PT. Perhutani will be free from any trade interests.

However, in a condition where corruption still lingers much in the government, the above choices still pose a dilemma. No matter what function is played, be it the trade or control function, corruption is still widely possible. Therefore, the idea to conduct control over natural resources management, especially forest, through a team that involves the society may bring improvement in terms of control over the apparatuses' performance.

Reducing Trade Chain Mafia

- Reducing Mafia through the Press and Local Government

Utilizing the freedom of the press: The freedom of press, as a fruit or the reform movement, has escalated the release of news on corruption and mafia practices. A multitude of news coverage and investigation by the media has focused on a number of the above illegal practices. Therefore, utilizing the media can be an effective way to fight against the mafia of trade, in spite of the fact that there is still uncertainty regarding the follow-up investigative and legal measures on the part of the law enforcers against the people involved.

Making the local government realize that extortion and levy will not yield any mid-term nor long-term benefits: The various levies and other informal money-collecting practices may in a short run prove to be a source of income for the local government, and for certain corrupt government officials, whose salary level is indeed low. However, unfortunately, in the long run this condition will surely reduce investment and consumption. Reducing such practices will enable small-scale entrepreneurs to develop their businesses, and it is this condition that in the long run will surely yield increase in regional revenue.

SUMMARY

- Creating alternative market chains

Taking recourse to creating alternative market chains has become a common thing, especially among a number of NGO's. They take the initiative to collect products from farmers and craftspeople and distribute them to the market. Another alternative is to set up direct contacts among interrelated small business groups. The aims of such alternative are to provide small-scale entrepreneurs with more market choices, and thus reduce the monopolistic practices of their products.

The problem that arises from this recourse is the business capacity of the NGO's involved. It needs skills and determination to seek new buyers, create new markets, and build good relations with prospective buyers. The counterpart NGO staff also needs to update their information on new market alternatives, possible market segments, or new products.

Another problem to solve is the lack of ability among the small businesses involved to continuously meet market demands in terms of both quality and quantity.

Reducing Multi-layered Power: Establishing Alternative Institutions for Craftspeople in Villages

The multi-layered power in a number of aspects may be reducible provided that actors of small business have alternative institutions to enter. Such institutions can also reduce their dependence on intermediary trade groups, such as wholesalers and collectors. To give an illustration, a good insurance system may help palm a farmer obtain cash during the planting season, when (s)he or a member of his/her family is ill and cause a production cease, or when (s)he needs it to cover unpredictable expenses such as school fees.

Self Organization

Organization of small businesses is also a common effort for there is an assumption that their collective power may become a weapon to fight against other business actors in the trade chain and the government. In doing so, the following things are worthy of consideration.

- Those who are involved in the union should prevent themselves from being used by certain elite groups for their own interests. Knowledge on the relation pattern that has been established among the groups involved will enable early identification of such a disadvantageous possibility.
- A legal or formal organization is not the only possible form of union. Their union can be based on not only their communality, but also on their shared platform or problems they face.

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	iii
Ucapan Terima Kasih	ix
Ringkasan	xi
Summary	xxi
Daftar Isi	xxix
Daftar Gambar dan Tabel	xxxiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Usaha Kecil Sebagai Harapan Pemulihan Ekonomi Indonesia dan Persoalan-persoalannya	1
1.2 Kerangka Pemikiran: Hubungan-hubungan Eksploitatif di dalam Rantai Hulu Hilir Usaha Kecil	8
1.2.1 Hubungan Eksploitasi	9
1.2.2 Akumulasi Modal	11
1.3 Metode Penelitian: Menelusuri Pelaku dan Hubungan-hubungan yang Terjalin	14
1.4 Pengorganisasian Buku	18
BAB II AKUMULASI MODAL DAN POLA-POLA EKSPLOITASI	19
2.1 Akumulasi Modal dan Eksploitasi di dalam Rantai Usaha Mebel	

Rotan	20
2.1.1 Pelaku-pelaku di dalam Rantai Hulu Hilir	20
2.1.2 Akumulasi Modal di Antara Pelaku	26
2.1.3 Pola-pola Eksploitasi pada Kasus Mebel Rotan	29
2.2 Akumulasi Modal dan Eksploitasi di dalam Rantai Usaha Mebel Jati	39
2.2.1 Pelaku-pelaku di dalam Rantai Hulu Hilir	40
2.2.2 Akumulasi Modal di Antara Pelaku	42
2.2.3 Pola Eksploitasi pada Kasus Mebel Jati	44
2.3 Akumulasi Modal dan Eksploitasi di dalam Rantai Usaha Gula Kelapa	55
2.3.1 Pelaku-pelaku di dalam Rantai Hulu Hilir	55
2.3.2 Akumulasi Modal di Antara Pelaku	59
2.3.3 Pola-pola Eksploitasi pada Kasus Gula Kelapa	63
2.4 Akumulasi Modal dan Eksploitasi di dalam Rantai Usaha Genting	71
2.4.1 Pelaku-pelaku di dalam Rantai Hulu Hilir	71
2.4.2 Akumulasi Modal di Antara Pelaku	72
2.4.3 Pola-pola Eksploitasi pada Kasus Genting	75
BAB III ASAL MULA EKSPLOITASI	83
3.1 Variasi Hubungan Eksploitatif	83
3.1.1 Eksploitasi Berlapis pada Kelompok-kelompok Pelaku yang Lebih Miskin	84
3.1.2 Eksploitasi Melalui Monopoli dan Perilaku Mafia Rantai Perdagangan	92
3.2 Sumber-sumber Kekuatan Pelaku Eksploitasi	98
3.2.1 Kekuatan dari Kebijakan Negara	99
3.2.2 Kekuatan Premanisme: Kekuatan Politik?	101
3.2.3 Kekuatan Informasi dan Modal	104
3.2.4 Kekuatan yang Muncul Akibat Ketergantungan Sosial dan Ekonomi	109

DAFTAR ISI

BAB 4 MENGHILANGKAN EKSPLOITASI: MENYEIMBANGKAN KEKUATAN ANTAR PELAKU	113
4.1 Mengurangi Kekuatan yang Bersumber dari Kebijakan	114
4.2 Menghapuskan Mafia dalam Rantai Perdagangan	116
4.3 Mengurangi Kekuatan Berlapis: Menyediakan Institusi-institusi Alternatif bagi Pengrajin di Pedesaan	120
4.4 Pengorganisasian Usaha Kecil: Sebuah Jawaban?	122
4.5 Pengembangan Usaha Kecil: Perlu Pemihakan yang Tidak Setengah Hati	125
DAFTAR PUSTAKA	127
TENTANG PENULIS	131

DAFTAR GAMBAR DAN TABEL

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Struktur Rantai Hulu Hilir Usaha Kecil	16
Gambar 2.1	Rantai Hulu Hilir Industri Mebel Rotan	25
Gambar 2.2	Eksplorasi pada Rantai Industri Mebel Rotan	31
Gambar 2.3	Rantai Hulu Hilir Industri Mebel Jati	43
Gambar 2.4	Eksplorasi pada Rantai Industri Mebel Jati	45
Gambar 2.5	Jalur Pemasaran Gula dan Tingkatan Harga pada Masing-masing Pelaku	68
Gambar 2.6	Jalur Pemasaran Genteng dan Harga Genteng pada Masing-masing Pelaku	78

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Sistem Pembayaran Buruh Pada Setiap Tahapan Produksi Mebel Rotan	37
Tabel 2.2	Sistem Pembayaran Buruh Pada Setiap Tahapan Produksi Mebel Jati	53

Bab I

Pendahuluan

1.1 Usaha Kecil Sebagai Harapan Pemulihan Ekonomi Indonesia dan Persoalan-persoalannya

S

ejak krisis ekonomi menghantam Indonesia pada pertengahan tahun 1997, perhatian kepada kelompok usaha kecil dan menengah meningkat karena berbagai studi tentang dampak krisis terhadap usaha kecil membuktikan bahwa sektor ini mampu bertahan. Sejumlah sektor juga mengalami peningkatan produktivitas yang antara lain disebabkan oleh naiknya permintaan. Kekuatan dan kinerja usaha kecil inilah yang tampaknya membuat banyak pihak, termasuk pemerintah, kemudian berharap banyak pada kelompok usaha kecil untuk dapat menjadi salah satu tulang punggung ekonomi Indonesia. Krisis ekonomi dipandang telah menunjukkan kekuatan dan potensi sesungguhnya dari kelompok usaha kecil dalam hal daya tahan menghadapi guncangan maupun dalam hal peranannya sebagai salah satu motor penggerak ekonomi yang penting.

Terdapat beberapa alasan yang memperkuat argumen untuk mendukung upaya pemulihan ekonomi melalui penguatan usaha kecil, *pertama*, banyak usaha kecil-mikro terbukti lebih tahan banting dalam

menghadapi krisis ketimbang banyak usaha besar. Hal ini terbukti ketika krisis melanda Indonesia pada pertengahan 1998 yang lalu. Meskipun sejumlah usaha kecil mati, jumlah mereka yang dapat bertahan dan berkembang sampai sekarang banyak.¹ Sementara di lain pihak, banyak usaha besar dan konglomerat yang sampai sekarang masih terpuruk dan masih menggerogoti berbagai fasilitas dari pemerintah. *Kedua*, unit usaha kecil lebih mampu menjadi sarana pemerataan kesejahteraan rakyat. Dengan jumlahnya yang besar serta sifatnya yang umumnya padat karya, usaha-usaha kecil menyerap tenaga kerja yang besar.² Ukuran unit kecil tetapi dalam jumlah banyak ini juga memungkinkan lebih banyak orang terlibat guna menarik manfaat darinya, baik sebagai bagian dari *input* maupun bagian dari penerima jasanya yang murah. *Ketiga*, di dalam kondisi krisis saat ini usaha dan investasi yang masih berjalan dengan baik adalah investasi pada usaha-usaha yang berskala kecil. Perluasan produk pasar ekspor yang mungkin dilakukan, seperti pada komoditas garmen, agribisnis, serta pengolahan hasil hutan, merupakan produk-produk yang pengerjaannya banyak melibatkan dan dilakukan oleh pelaku usaha kecil

Pilihan untuk mengandalkan usaha kecil dalam upaya pemulihan ekonomi di Indonesia dengan sendirinya berimplikasi pada kebutuhan untuk membangun strategi dan penguatan usaha kecil yang komprehensif. Di dalam beberapa dokumen tentang rencana dan arahan pembangunan Indonesia sebenarnya telah tercantum secara eksplisit upaya-upaya penguatan usaha kecil. Departemen Perindustrian dan Perdagangan (Depperindag), misalnya, telah menerbitkan Rencana Induk Pengembangan Industri Kecil dan Menengah (RIP-IKM), yang

¹ Sebuah studi monitoring yang dilaksanakan AKATIGA dan The Asia Foundation menunjukkan bahwa dari 800 responden usaha kecil yang diambil di empat provinsi, sebagian di antaranya menunjukkan penurunan (33%), sebagian besar menunjukkan kenaikan (28%) atau meskipun turun menyimpan potensi naik (39%).

² Penyerapan tenaga kerja oleh kelompok usaha kecil selama lima tahun (1997-2001) berkisar pada angka 87-88%, usaha menengah adalah 10-11% (diproyeksikan mengalami penurunan), serta usaha besar berkisar pada 0,5-0,6%. (Sumber: Usaha Kecil Indonesia, Tinjauan Tahun 2002 dan Prospek Tahun 2003 (ISBRC dan PUPUK, 2003 : 29)

PENDAHULUAN

merupakan penjabaran operasional dari amanat Ketetapan MPR No IV Tahun 1999 mengenai Garis-garis Besar Haluan Negara (GBHN) 1999-2004, khususnya untuk bidang ekonomi, serta UU No 25 Tahun 2000 tentang Program Pembangunan Nasional (Propenas) 2000-2004, khususnya tentang bidang ekonomi (ISBRC dan PUPUK, 2003:88)

Secara spesifik, upaya pengembangan usaha kecil yang tercantum dalam dokumen-dokumen tersebut adalah sebagai berikut (dikutip dari ISBRC dan PUPUK, *ibid*):

- 1 GBHN menyebutkan tiga aspek penting bagi pengembangan usaha kecil. *Pertama*, pengembangan ekonomi kerakyatan yang bertumpu pada mekanisme pasar yang adil, persaingan yang sehat dan berkelanjutan, dan mencegah distorsi pasar. *Kedua*, mengembangkan perekonomian yang berorientasi global dengan membangun keunggulan kompetitif berdasarkan keunggulan komparatif yang dimiliki Indonesia. *Ketiga*, memberdayakan usaha kecil menengah (UKM) agar lebih efisien, produktif, dan berdaya saing tinggi.
- 2 Propenas menyebutkan dua aspek yang penting bagi perkembangan UKM di sektor industri dan perdagangan. *Pertama*, mengembangkan usaha kecil mikro, kecil, menengah, dan koperasi melalui penciptaan iklim usaha yang kondusif, peningkatan akses kepada sumber daya produktif, pengembangan kewirausahaan dan pengusaha kecil menengah, dan koperasi berkeunggulan kompetitif. *Kedua*, memacu peningkatan daya saing melalui pengembangan ekspor, pengembangan industri kompetitif, penguatan institusi pasar, dan peningkatan kemampuan ilmu pengetahuan dan teknologi.
- 3 Selain itu, Buku RIP-IKM juga menyebutkan adanya Program Revitalisasi dan Pengembangan Industri Perdagangan yang bertujuan untuk menggerakkan sektor riil dalam periode jangka pendek yang terfokus pada lima aspek. *Pertama*, revitalisasi industri pada cabang-cabang industri tekstil dan produk tekstil (TPT), elektronika, alas kaki, pengolahan kayu, *pulp*, dan kertas. *Kedua*, pengembangan industri pada cabang-cabang industri kulit dan

produk kulit, pengolahan ikan, pengolahan CPO, pupuk, alat pertanian, makanan, *software*, perhiasan, dan kerajinan. *Ketiga*, penataan struktur industri yang berorientasi pasar global dengan prioritas pada industri-industri yang memiliki keunggulan komparatif dan kompetitif. *Keempat*, peningkatan teknologi industri. *Kelima*, pengembangan industri dengan fokus pada UKM.

Dokumen-dokumen rencana pembangunan Indonesia di atas memang telah menyebutkan secara eksplisit pengembangan usaha kecil sebagai salah satu prioritas pembangunan. Secara umum, perhatian kepada usaha kecil di Indonesia memang bukan hal baru di dalam kebijakan pemerintah. Akan tetapi, meskipun telah lama didengungkan, perhatian kepada usaha kecil di Indonesia belum pernah secara efektif benar-benar dilakukan. Berbagai penelitian di tingkat mikro sendiri menunjukkan bahwa berbagai program pengembangan usaha kecil yang disalurkan pemerintah hampir tidak dirasakan efektivitasnya oleh pelaku usaha kecil. Terdapat beberapa faktor yang menyebabkan rendahnya efektivitas berbagai program tersebut. *Pertama*, program dukungan untuk pengembangan usaha kecil terbatas pada isu atau program kredit; program-program itu juga ternyata tidak secara nyata meningkatkan pertumbuhan usaha kecil. *Kedua*, adanya praktik korupsi dalam penyaluran bantuan kepada usaha kecil. Kebijakan dan mekanisme yang tidak tepat sasaran, ditambah dengan meluasnya korupsi, kolusi, dan nepotisme mengakibatkan program-program bantuan kepada usaha kecil tersebut tidak berjalan efektif, dan pada gilirannya tidak banyak membantu, bahkan justru menghambat perkembangan usaha kecil.

Terlepas dari adanya penyimpangan dalam upaya-upaya pengembangan usaha kecil di atas, adanya sudut pandang yang berbeda terhadap persoalan yang dihadapi usaha kecil juga membawa perbedaan dalam bentuk dan strategi pengembangan usaha kecil. Anggapan yang berlaku luas melihat bahwa kelemahan usaha kecil terletak pada aspek internal usaha kecil. Kelemahan dan keterbatasan kapasitas individu pelaku usaha kecil dipercaya sebagai penyebab dari tidak berkembangnya usaha kecil di Indonesia, terutama kapasitas

PENDAHULUAN

manajemen usaha. Rendahnya kapasitas individu dipengaruhi oleh tingkat pendidikan yang rendah, ketidakmampuan menjalankan usaha dengan manajemen yang baik, serta tidak cukup berusaha keras untuk mendapatkan keuntungan (Haryadi, Maspiyati, Chotim, 1998). Berbagai bentuk pelatihan manajemen dan pemasaran kemudian diadakan bagi para pengusaha kecil, akan tetapi manfaat dari pelatihan-pelatihan tersebut masih dipertanyakan. Selain itu, gambaran persoalan tersebut tidak terlalu sesuai dengan karakter usaha kecil sendiri. Para pelaku usaha kecil pada umumnya mengenal pasar-pasar potensial produk mereka dan memahami bagaimana cara meningkatkan kualitas produknya, tetapi tetap tidak dapat meningkatkan produksi mereka. Contohnya, para pelaku subkontrak pada umumnya mengetahui di mana pasar akhir dari produk-produk mereka serta bagaimana cara meningkatkan kualitas produk maupun nilai tambahnya, akan tetapi mereka tetap memilih untuk menjadi subkontrak dan tidak mengembangkan produk-produk tersebut dan menjual langsung ke konsumen.³

Anggapan kedua yang juga banyak berkembang adalah bahwa persoalan usaha kecil terletak pada permasalahan tidak adanya infrastruktur yang menghubungkan kelompok usaha mikro kecil dengan sumber permodalan, *input*, atau pasar. Dengan asumsi tersebut, upaya yang harus dilakukan untuk mengembangkan usaha kecil adalah dengan membangun sarana infrastruktur yang dibutuhkan seperti ruang pameran, sarana perkreditan, sarana transportasi, serta adanya deregulasi agar peraturan yang menghambat akses usaha kecil pada sarana yang ada bisa dihilangkan. Tindakan tersebut ternyata baru mampu menjawab sebagian dari masalah, karena keberadaan berbagai infrastruktur, deregulasi, kredit, serta pelatihan-pelatihan bagi usaha kecil ternyata belum mampu secara nyata memberi ruang bagi usaha kecil yang potensial untuk

³ Sejumlah studi yang dilakukan AKATIGA mengenai hubungan subkontrak menunjukkan bahwa para subkontraktor memilih pola hubungan ini dengan alasan jaminan kepastian pasar, meskipun mereka pada umumnya juga mengetahui pasar atau konsumen akhir dari produk mereka. Lihat, misalnya dalam Rustiani dan Maspiyati, 1996, meskipun ada pula sistem produksi subkontrak dan *putting-out* yang sangat tertutup yang para pelaku subkontraknya tidak terlalu mengetahui aspek pemasaran dari produk tersebut.

berkembang dengan baik. Berbagai fasilitas dan sarana yang dikembangkan juga lebih banyak dinikmati manfaatnya oleh orang-orang atau kelompok-kelompok yang dekat dengan pengambil kebijakan.

Sudut pandang ketiga, yang belum banyak digali dalam melihat persoalan-persoalan usaha kecil di Indonesia, adalah pandangan yang melihat bahwa letak persoalan usaha kecil terletak pada hubungan pelaku usaha kecil dengan pelaku lainnya di dalam rantai produksi dan perdagangan usaha kecil, yang dalam buku ini akan disebut dengan istilah rantai hulu hilir. Kemampuan perkembangan dan naik-turunnya usaha sangat ditentukan oleh pelaku-pelaku lainnya di dalam rantai tersebut. Dalam studi *monitoring* mengenai dampak krisis yang diselenggarakan AKATIGA bekerja sama dengan The Asia Foundation, terdapat sejumlah sektor yang pengaruh rantai hulu atau hilirnya cukup kuat mempengaruhi naik-turunnya usaha mereka. Sektor mebel rotan yang berorientasi ekspor, misalnya, pada masa krisis dapat menikmati kenaikan keuntungan yang cukup signifikan, akan tetapi kemudian mengalami masalah dalam penyediaan bahan baku akibat kenaikan harga yang cukup tinggi dan penyediaannya yang berfluktuasi (AKATIGA dan The Asia Foundation, 1999). Demikian pula jenis-jenis usaha lain yang menjadi kasus penelitian menunjukkan bahwa daya tahannya menghadapi krisis juga cukup dipengaruhi oleh pola hubungan di dalam rantai hulu hilirnya.

Dalam rantai hulu hilir tersebut, terdapat pelaku-pelaku yang memanfaatkan sedemikian rupa posisinya yang lebih kuat sehingga akumulasi modal yang diperolehnya dilakukan dengan cara mengeksploitasi kelompok pelaku yang lebih lemah atau lebih kecil. Hubungan-hubungan yang terjalin kemudian cenderung lebih bersifat eksploitatif terhadap usaha kecil dan bukan merupakan hubungan yang mutualistik. Adanya persoalan-persoalan dalam rantai hulu hilir inilah yang menyebabkan bentuk-bentuk bantuan terhadap usaha kecil berupa penyediaan infrastruktur kredit, tambahan modal, berbagai pelatihan, dan lain-lain hanya akan melanggengkan pola yang eksploitatif tersebut, sehingga diperlukan suatu perubahan yang lebih mendasar.

PENDAHULUAN

Pola hubungan yang tidak adil tersebut tercipta karena adanya aktor-aktor tertentu yang memiliki kekuatan politik, sosial, atau ekonomi yang besar. Kekuatan tersebut yang kemudian menekan usaha-usaha kecil sehingga usaha kecil terpaksa harus menjalankan usaha dengan biaya serta risiko yang lebih tinggi dibandingkan dalam kondisi yang 'normal'. Kondisi lain yang besar kemungkinan juga muncul adalah usaha kecil menjual produk dengan harga yang lebih rendah dibandingkan dengan biaya produksi yang dikeluarkan oleh usaha kecil mikro tanpa memiliki pilihan lain. Untuk melihat kekuatan apa yang memungkinkan hubungan yang tidak adil tersebut terjadi, diperlukan penelusuran terhadap pelaku-pelaku yang terlibat dalam usaha kecil serta melihat interaksi timbal-balik antara masing-masing pelaku yang menjalin relasi tersebut. Dalam dunia usaha, pelaku-pelaku lain yang paling terkait dengan unit usaha yang bersangkutan adalah pelaku-pelaku yang berhubungan dalam penyediaan *input* bahan baku, modal, tenaga kerja, serta pemasaran.

Selain ditentukan oleh kekuatan sosial, politik, atau ekonomi yang dimiliki pelaku-pelaku tertentu, bentuk relasi yang eksploitatif juga sangat dipengaruhi oleh konteks-konteks makro yang berpengaruh secara langsung atau tidak langsung pada aktor yang memiliki kekuatan tersebut. Perubahan-perubahan di tingkat makro serta kebijakan tertentu dapat digunakan oleh aktor yang lebih kuat untuk mengokohkan posisinya dalam pola hubungan yang ada. Jarang ditemui bahwa perubahan di tingkat makro justru dapat dilihat sebagai peluang-peluang yang memberikan kesempatan bagi usaha kecil untuk memperbaiki atau memperkuat posisinya. Sisi pandang terakhir inilah yang dianggap penting oleh AKATIGA untuk dieksplorasi lebih jauh guna mengetahui persoalan-persoalan yang sebenarnya dihadapi oleh usaha kecil mikro di Indonesia sekaligus untuk ikut berkontribusi dalam merumuskan pemecahan-pemecahan masalah bagi usaha kecil mikro di Indonesia.

Tanpa bermaksud mengabaikan kedua sudut pandang yang pertama, penelitian ini lebih menekankan persoalan-persoalan yang dihadapi usaha kecil dari sudut

pandang ketiga, yaitu ketidakmampuan usaha kecil untuk berkembang yang disebabkan oleh adanya relasi-relasi yang bersifat eksploitatif dalam rantai hulu hilir usaha kecil. Sudut pandang pertama dan kedua lebih melihat persoalan ketidakmampuan usaha kecil untuk berkembang dari sisi kelemahan usaha kecilnya sendiri. Informasi mengenai pola-pola relasi antarpelaku dalam rantai perdagangan dan produksi usaha kecil akan memberikan gambaran bagaimana pelaku lain, karena kekuatan yang dimilikinya, dapat menciptakan relasi yang bersifat eksploitatif terhadap usaha kecil. Adanya pelaku-pelaku lain yang lebih kuat dalam relasi usaha kecil menyebabkan berbagai bentuk bantuan bagi usaha kecil dapat dikooptasi oleh pelaku lain tersebut. Tanpa mengenali dan memahami struktur dan rantai perdagangan usaha kecil serta mengenali kekuatan masing-masing pelaku dalam hubungan-hubungan tersebut, program-program pengembangan usaha kecil dapat berdampak kontraproduktif karena akan menguntungkan kelompok pelaku yang memiliki posisi yang lebih kuat dan tidak menguntungkan usaha kecil.

Buku ini merupakan laporan hasil penelitian yang dilakukan oleh Tim Usaha Kecil AKATIGA mengenai relasi-relasi eksploitatif di dalam rantai hulu hilir usaha kecil di Indonesia. Selain buku ini, dikeluarkan pula beberapa *output* mengenai kasus atau aspek khusus dari rangkaian penelitian mengenai persoalan relasi dalam rantai hulu hilir tersebut, yaitu *working paper* mengenai struktur perdagangan yang tidak adil bagi usaha kecil-mikro, laporan studi tentang perempuan dalam struktur hulu hilir dan pengorganisasian usaha (dalam proses untuk diterbitkan sebagai buku tersendiri), serta panduan penggalan persoalan-persoalan perempuan usaha kecil. Terbitan-terbitan tersendiri tersebut memberi tekanan-tekanan khusus sesuai dengan tema-tema yang ingin disampaikan.

1.2 Kerangka Pemikiran: Hubungan-hubungan Eksploitatif di dalam Rantai Hulu Hilir Usaha Kecil

Untuk melihat kemampuan usaha kecil untuk berkembang serta hubungannya dengan pelaku-pelaku lain, dua konsep yang akan dipakai dalam buku ini adalah

PENDAHULUAN

konsep eksploitasi dan konsep akumulasi modal.

1.2.1 Hubungan Eksploitasi

Kata 'eksploitasi' merupakan sebuah kata yang tidak netral. Di dalam kata tersebut terdapat penilaian secara moral terhadap pihak-pihak yang melakukan tindakan tersebut. Menilai bahwa sebuah hubungan antarpelaku bersifat eksploitatif berarti menilai bahwa hubungan tersebut tidak adil (*unjust*) dan berbahaya atau merugikan (*harmful*) bagi pihak yang dieksploitasi (Wright, 1997:10). Konsep ini sering dipakai untuk menganalisis hubungan antarkelas atau kelompok dalam masyarakat. Wright (*ibid.*) menyebutkan bahwa ciri dari hubungan eksploitasi adalah sebagai berikut:

- (a) Kesejahteraan sebuah kelompok masyarakat secara material tergantung pada perampasan material dari sebuah kelompok lain.
- (b) Hubungan tersebut di atas melibatkan pula pengucilan/penutupan (*exclusion*) akses terhadap sumber daya produktif tertentu secara asimetris terhadap kelompok yang tereksploitasi. Pada umumnya hak milik (*property rights*) sering digunakan untuk menutup akses kelompok lain terhadap sumber-sumber daya tertentu tetapi tidak selalu.
- (c) Mekanisme yang menghasilkan pengucilan atau penutupan akses terhadap sumber daya produktif tersebut melibatkan pengambilalihan nilai tambah (*fruits of labour*) kelompok yang tereksploitasi oleh kelompok yang menguasai sumber daya produksi tersebut.

Pada uraian yang dikemukakan Wright di atas terlihat bahwa ada sementara kelompok yang melakukan eksploitasi akses dan kontrol terhadap sumber daya produktif tertentu dan bahkan kemudian dapat menutup akses dan kontrol yang sama pada kelompok lain. Kepemilikan akses dan kontrol tersebutlah yang kemudian menyebabkan pihak yang tereksploitasi terpaksa mengandalkan pihak pengeksploitasi untuk dapat pula memanfaatkan sumber daya produktif tersebut. Akan tetapi, perbedaan akses dan kontrol terhadap sumber daya produktif *an sich*

belum tentu menyebabkan timbulnya hubungan eksploitasi. Hubungan tersebut baru akan muncul apabila kelompok yang menguasai akses dan kontrol terhadap sumber daya tersebut kemudian memanfaatkannya untuk menentukan aturan main, hak dan kewajiban dari kelompok lain demi keuntungan atau manfaat dirinya sendiri. Hal terakhir inilah yang menjadi fokus dari penelitian yang tertuang dalam buku ini.

Hubungan yang eksploitatif dalam rantai hulu hilir kemudian diartikan sebagai perilaku sekelompok aktor yang menumpuk dan mengakumulasi keuntungan dengan mengalihkan risiko atas akumulasi modal tersebut kepada pihak-pihak yang lebih lemah. Kelompok pelaku tersebut menciptakan aturan main yang menguntungkan bagi dirinya sendiri serta menciptakan bentuk-bentuk pertukaran yang tidak seimbang. Kemampuan tersebut mengindikasikan perbedaan kekuatan yang dimiliki antarpelaku.

Kekuatan-kekuatan yang dimiliki seorang pelaku yang membuatnya dapat menentukan bentuk hubungan yang terbangun bersumber dari posisinya di dalam masyarakat. Pelaku-pelaku yang mendominasi suatu hubungan merupakan pelaku yang memiliki kekuatan ekonomi, sosial, atau politik yang kuat. Pada kenyataannya, ketiga sumber kekuatan tersebut seringkali tumpang tindih atau dimiliki oleh seseorang pada saat yang bersamaan. Akumulasi kekuatan yang dimiliki seseorang menyebabkan yang bersangkutan dapat menguasai, mengatur, menekan, atau mengeksploitasi pihak lain. Di dalam hubungan-hubungan yang bersifat ekonomi, kekuatan tersebut menyebabkan pelaku yang bersangkutan dapat menciptakan distorsi pasar melalui berbagai bentuk monopoli dan hambatan untuk masuk ke pasar (*barrier to entry*), pendiktean harga, serta berbagai bentuk pengalihan risiko kepada pihak yang lebih lemah.

Di tingkat lapangan, perwujudan dari akumulasi kekuatan yang kemudian digunakan untuk melakukan distorsi pasar dapat terlihat misalnya dalam kasus-kasus rantai perdagangan produk-produk desa. Tengkulak kelapa di desa-desa Kabupaten Ciamis dapat mendikte harga kelapa sehingga harga kelapa di desa

PENDAHULUAN

jauh lebih rendah dari harga di pasar di Bandung dan Cirebon. Pendiktean harga ini dapat terjadi karena tengkulak bukan hanya memonopoli pembelian, tetapi juga memonopoli pengangkutan, serta mempunyai koneksi khusus dengan pasar induk di kota. Para tengkulak ini juga menjalin hubungan dengan polisi untuk mengatur besarnya pungutan yang harus dibayarkan. Para petani kelapa sendiri umumnya mempunyai hutang pada tengkulak yang ada sehingga mereka terikat ketentuan dengan tengkulak untuk menyetorkan kelapanya pada tengkulak yang bersangkutan. Usaha kecil – dalam hal ini pengrajin gula kepala – hampir tidak memiliki pilihan lain selain berhubungan dengan tengkulak tersebut. Kasus lain dalam pola PIR yang resminya diciptakan untuk membantu usaha kecil melalui hubungan subkontrak yang saling menguntungkan ternyata berdampak sebaliknya bagi petani. Keterikatan petani pada PIR dalam bentuk hutang tanah atau monopoli pembelian dipakai untuk menekan harga dari petani sehingga petani menjadi lebih miskin atau terpaksa membangkang terhadap aturan yang diciptakan dalam hubungan PIR tersebut (Chotim, 1996; Rustiani, Sjaifudian, dan Gunawan, 1997)

Penelitian ini tidak dimaksudkan untuk mengurai semua relasi yang terjadi antara usaha kecil dan pelaku-pelaku usaha yang lain secara keseluruhan. Penelitian ini lebih memberikan tekanan sekaligus pembatasan pada relasi-relasi sosial yang berhasil dibangun oleh pelaku-pelaku tertentu yang kemudian dimanfaatkan oleh pelaku tersebut untuk membangun hubungan yang eksploitatif dengan usaha kecil untuk kepentingan akumulasi keuntungan sepihak.

1.2.2 Akumulasi Modal

Konsep lain yang digunakan dalam penelitian ini adalah konsep akumulasi modal. Kemampuan akumulasi modal dari berbagai kelompok pelaku di dalam rantai hulu hilir menjadi penanda pertama apakah di dalam rantai tersebut terdapat hubungan-hubungan yang eksploitatif. Keberadaan kelompok-kelompok yang tidak dapat mengakumulasi modal di dalam sebuah rantai hulu hilir menjadi penanda pertama adanya eksploitasi di dalam rantai yang bersangkutan. Oleh

karena itu, proses akumulasi modal tidak hanya dilihat pada kelompok usaha kecil saja, akan tetapi dilihat pada keseluruhan pelaku yang terlibat dalam rantai hulu hilir komoditas yang menjadi kasus penelitian.

Akumulasi modal diartikan sebagai kemampuan usaha kecil untuk menanamkan kembali atau menginvestasikan keuntungan yang diperoleh dari hasil usaha, dalam bentuk alat-alat produksi yang dapat dipakai untuk memproduksi suatu barang atau jasa untuk memperoleh keuntungan berikutnya.

Pada usaha-usaha skala besar dan modern, akumulasi modal pada umumnya telah dapat terukur. Investasi dapat berupa pembelian mesin-mesin baru, peningkatan sumber daya manusia di perusahaan, atau pembukaan pabrik-pabrik baru. Sementara pada usaha kecil, bentuk investasi tersebut pada umumnya tidak mudah diukur sebagaimana pada usaha besar.

Seri penelitian yang dilakukan ISS-IPB-ITB mengenai pola pembentukan modal dan perkreditan di pedesaan (Dharmawan dan Indaryanti, 1991:27, Sadono, 1991:14-16, Sadelie dan Budiman, 1991:19-20) menemukan bahwa bentuk investasi yang paling umum dilakukan di pedesaan adalah dengan memperbesar skala usaha (*capital widening*), melakukan intensifikasi produksi untuk peningkatan kualitas dan kuantitas produksi melalui penggunaan teknologi yang lebih canggih (*capital intensifying* atau *technological upgrading*) serta melakukan diversifikasi usaha, baik yang masih terkait dengan usaha lama maupun tidak. Penelitian ini melihat terjadinya akumulasi modal di tingkat usaha ditandai dengan adanya:

- Peningkatan skala usaha, yang ditandai dengan peningkatan volume atau pun kualitas produk
- Adanya diversifikasi usaha dari usaha yang menjadi fokus kajian, baik yang masih berkaitan dengan usaha-usaha lama maupun tidak.

Hal penting lainnya adalah unit-unit usaha kecil, khususnya dalam kasus Indonesia, juga merupakan unit rumah tangga, antara lain ditandai dengan tidak

PENDAHULUAN

adanya pemisahan keuangan usaha dan rumah tangga serta penggunaan anggota keluarga sebagai tenaga kerja, baik dibayar maupun tidak. Oleh karena itu, investasi tersebut bisa jadi dilakukan tidak dalam pengembangan unit usaha, melainkan di dalam unit rumah tangga usaha yang bersangkutan. Bentuk yang paling mungkin dari akumulasi modal di tingkat keluarga adalah investasi sumber daya manusia, terutama dalam bentuk pendidikan bagi anak. Tetapi, dampak yang diharapkan dari investasi di tingkat rumah tangga tersebut sama dengan investasi di tingkat usaha, yaitu untuk memperluas asetnya, mengurangi kerentanan usaha, atau sebagai jaminan masa depan. Di tingkat rumah tangga, akumulasi modal ditandai dengan ditanamkannya keuntungan hasil usaha pada bentuk-bentuk:

- pendidikan di tingkat-tingkat yang mampu membawa keluarga pengusaha ke status ekonomi maupun sosial yang lebih tinggi, misalnya pendidikan sampai pada tingkat universitas.
- penarikan anggota keluarga besar baik sebagai tenaga kerja dibayar maupun sebagai pengelola usaha-usaha yang bersangkutan. Penarikan anggota keluarga ini merupakan bentuk umum dari 'pembagian kesejahteraan' pada masyarakat-masyarakat yang masih kuat ikatan kekerabatannya. Fenomena ini dapat kita lihat misalnya pada kelompok pedagang yang sangat kuat didominasi suku atau ras tertentu, seperti perdagangan warung Tegal, rantai perdagangan barang bekas yang dikuasai orang-orang dari suku Madura, atau pedagang-pedagang bakso keliling yang dikuasai orang-orang dari Solo dan sekitarnya.
- pembelian aset-aset yang diputar kembali di tingkat rumah tangga, misalnya pembelian sawah di tempat asal.

Adanya kelompok-kelompok yang tidak mampu melakukan salah satu dari berbagai bentuk akumulasi modal di atas mengindikasikan bahwa kelompok tersebut tidak mempunyai keuntungan atau sisa pendapatan yang cukup untuk diputar kembali. Keuntungan atau pendapatan yang diperolehnya habis atau bahkan terkadang tidak cukup untuk membiayai penghidupannya sehari-hari. Tidak adanya sisa keuntungan atau pendapatan yang dapat diputar kembali ini

kemudian menjadi indikasi untuk melakukan penelusuran apakah sebagian keuntungan kelompok-kelompok yang tidak mampu melakukan akumulasi modal tersebut diambil oleh pihak yang lebih kuat, yang menjadi ciri dari hubungan-hubungan eksploitatif. Kepastian ini harus diperoleh dengan melihat bentuk-bentuk interaksi yang terjadi antara kelompok pelaku yang tidak mampu mengakumulasi modal dengan kelompok yang mampu, karena proses akumulasi modal sendiri belum tentu dilakukan dengan mengeksploitasi pihak lain. Mengacu pada terminologi yang umum digunakan dalam Marxisme, belum tentu terjadi pengambilan nilai lebih (*value added*) dari kelompok tertentu oleh pihak lain yang lebih kuat.

1.3 Metode Penelitian: Menelusuri Pelaku dan Hubungan-hubungan Yang Terjalin

Di dalam penelitian ini, batasan usaha kecil yang digunakan tidak mengacu pada definisi-definisi formal yang ada. Hal tersebut dilakukan karena batasan atau definisi formal cenderung tidak menggambarkan kenyataan tentang dinamika usaha kecil yang sebenarnya. Batasan usaha kecil yang digunakan dalam penelitian mengacu pada pelaku-pelaku usaha yang berada pada strata terendah dari struktur hulu hilir yang ada dalam sektor yang dipilih.

Di dalam rantai perdagangan dan produksi sebuah komoditas, terdapat keterkaitan antara berbagai pelaku di dalamnya. Satu set mebel rotan yang menempati ruang tamu kita, misalnya, proses pengerjaan dan perdagangannya melibatkan banyak pelaku, mulai dari petani pemotong rotan di pedalaman Kalimantan atau Sulawesi, berbagai tingkat pedagang pengumpul rotan mentah, produsen atau pengrajin yang mengerjakan rotan tersebut di Cirebon, Surabaya, atau tempat lain, (termasuk di dalamnya tentu buruh-buruh mereka), pedagang-pedagang mebel, sampai ke ruang tamu kita. Berbagai kelompok pelaku di dalam aliran bahan baku sampai produk jadi dan pemasarannya tersebutlah yang di dalam buku ini diistilahkan dengan rantai hulu hilir.

PENDAHULUAN

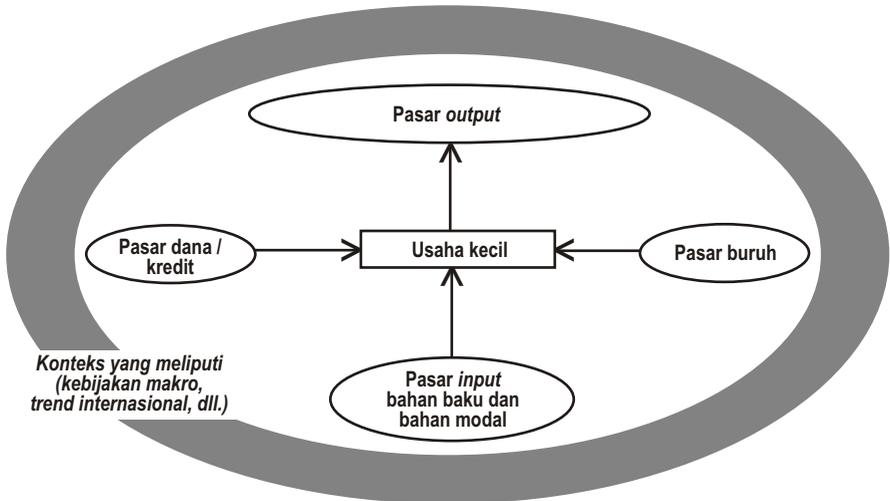
Penggalian terhadap berbagai pola hubungan yang eksploitatif terhadap usaha kecil dalam rantai hulu hilir ini dilakukan dengan menelusuri hubungan yang dijalin usaha kecil dengan pelaku-pelaku lain dalam rantai hulu hilirnya. Setelah menelusuri pelaku-pelaku yang terlibat, penilaian terhadap pola hubungan tersebut dilihat melalui interaksi atau pertukaran yang terjadi antarpelaku serta melalui bentuk penciptaan aturan main di dalam hubungan tersebut.

Penelusuran relasi-relasi antarpelaku di dalam rantai hulu hilir berangkat dari penentuan kelompok usaha kecil tertentu sebagai titik awal (*starting point*), kemudian dilanjutkan dengan melihat pelaku-pelaku lain yang berhubungan dengan kelompok usaha kecil tersebut. Secara garis besar, terdapat empat kategori kelompok pelaku lain yang berhubungan dengan usaha kecil, yaitu:

- kelompok pelaku di jalur penyediaan bahan baku,
- kelompok pelaku di jalur pemasaran;
- kelompok pelaku di jalur permodalan atau aliran uang;
- kelompok pelaku di jalur penyediaan tenaga kerja

Secara diagramatis, struktur dari pelaku-pelaku yang terkait dengan usaha kecil nampak pada Gambar 1.1. Skema ini merupakan penyederhanaan dari kelompok-kelompok aktor yang ada di dalam rantai perdagangan dan produksi satu komoditas usaha kecil. Di tingkat lapangan, variasi aktor dan dinamika hubungan antarpelaku tidak akan sesederhana skema tersebut

Gambar 1.1 Struktur Rantai Hulu Hilir Usaha Kecil



Setelah melakukan identifikasi terhadap berbagai kelompok pelaku yang terlibat dalam rantai hulu hilir tersebut, langkah selanjutnya adalah melihat kemampuan akumulasi modal dari berbagai kelompok pelaku serta melihat berbagai bentuk interaksi yang terjadi antar-berbagai kelompok pelaku. Penentuan aturan main di dalam interaksi bisnis, penentuan harga, serta berbagai kondisi pembayaran merupakan faktor-faktor yang ditelusuri dalam melihat keseimbangan pertukaran atau interaksi yang terjadi. Meskipun tidak terlalu mendalam, penelitian ini juga mencoba melihat posisi masing-masing pelaku di dalam konteks wilayah atau masyarakat tempat lokasi usaha untuk melihat interaksi yang bersifat non-ekonomi (sosial maupun politik) yang berpengaruh terhadap interaksi ekonomi yang dilakukan.

Fokus penelitian dilakukan pada sektor-sektor usaha kecil yang strategis yaitu usaha-usaha kecil berorientasi ekspor atau usaha kecil yang berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan pokok masyarakat. Sektor strategis yang dimaksudkan di

PENDAHULUAN

sini adalah sektor yang berorientasi ekspor dan memiliki struktur hulu hilir yang panjang yang melibatkan banyak pelaku di dalam struktur tersebut. Sektor strategis lainnya yang juga dipilih dalam penelitian ini adalah sektor-sektor yang di dalamnya melibatkan cukup banyak usaha kecil dengan struktur rantai hulu hilir yang lebih pendek. Dengan pengambilan dua jenis kasus tersebut dengan struktur hulu hilir yang panjang dan pendek diharapkan penelitian ini dapat mendapat gambaran persoalan-persoalan yang lebih spesifik yang dihadapi oleh usaha kecil dan mikro dalam konteks struktur hulu hilir yang panjang dan pendek.

Berdasarkan pertimbangan pemilihan sektor usaha di atas, penelitian ini mengambil beberapa kasus yaitu industri mebel (rotan dan jati) untuk kategori sektor yang memiliki struktur hulu hilir yang panjang. Wilayah kasus untuk kedua sektor tersebut adalah Cirebon dan Kalimantan Timur untuk wilayah industri rotan dan Jepara untuk industri kayu jati. Sementara sektor lain yang dipilih adalah industri gula kelapa dan industri genting. Dua industri ini mewakili kategori yang memiliki struktur hulu hilir yang lebih pendek. Wilayah kasus untuk dua sektor terakhir tersebut adalah Banyumas, Jawa Tengah (untuk industri gula kelapa) dan Klaten, Jawa Tengah (untuk industri genting). Pelaksanaan penelitian untuk kasus industri gula kelapa serta industri genting bekerja sama dengan Sekretariat Nasional Asosiasi Pendamping Perempuan Usaha Kecil (ASPPUK).

Penelitian ini dilakukan dalam beberapa tahapan. Tahapan pertama, yaitu penelaahan data-data sekunder dari hasil penelitian dan studi yang pernah dilakukan sebelumnya tentang sektor yang terpilih dan dokumentasi kliping dari berbagai media. Hasil penelaahan tersebut menghasilkan gambaran awal dari skema perdagangan yang ada dan dapat mengidentifikasi titik-titik kunci yang patut didalami untuk mengetahui secara lebih dalam pola hubungan dan kondisi aktor-aktor yang terkait di dalamnya.

Gambaran awal dari titik-titik strategis dan titik-titik persoalan yang diperoleh menjadi basis untuk tahapan kedua yaitu penggalan data lapangan melalui wawancara mendalam dengan informan yang terlibat dalam struktur hulu hilir

pada sektor yang dipilih. Informan yang diwawancarai dalam penelitian ini adalah pelaku-pelaku usaha di jalur *input* bahan baku, *input* modal, *output* (pasar), dan dinamika dalam proses produksinya sendiri. Teknik pengumpulan data utama yang dilakukan dalam penelitian ini adalah wawancara mendalam dan *focus group discussion* (FGD).

Tahap berikutnya adalah proses analisis. Tahapan ini dilakukan dengan cara mengkategorikan data lapangan yang diperoleh untuk menjawab pertanyaan penelitian yang dirumuskan dalam penelitian ini. Penelitian ini juga mendiskusikan secara khusus mengenai metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini. Hal ini dilakukan untuk mengkritisi metode yang sudah dipakai pada sektor tertentu kemudian memperbaiki atau menyempurnakan metode penelitian yang digunakan untuk sektor yang lain.

1.4 Pengorganisasian Buku

Buku ini terbagi atas empat bagian, dimulai dengan bagian pertama yang menguraikan latar belakang dan kerangka pemikiran yang mendasari penelitian ini. Bagian kedua menguraikan kelompok pelaku yang berada di dalam rantai produksi dan perdagangan pada masing-masing produk serta hubungan-hubungan antarpelaku tersebut, serta titik-titik eksploitasi pada rantai hulu hilir yang dilihat. Anatomi dari pola eksploitasi serta analisis terhadap berbagai bentuk kekuatan yang menjadi sumber eksploitasi diuraikan di dalam bagian ketiga. Sebagai implikasi dari adanya berbagai relasi eksploitasi di dalam rantai hulu hilir, bagian keempat menguraikan konsekuensi yang harus diperhatikan di dalam menyusun upaya-upaya pengembangan usaha kecil, serta agenda yang mungkin dilakukan untuk menghilangkan eksploitasi di dalam rantai hulu hilir tersebut.

Bab II

AKUMULASI MODAL DAN POLA-POLA EKSPLOITASI

A

kumulasi modal, dalam studi ini, merupakan ukuran yang digunakan untuk melihat proses yang menandai berkembang atau tidaknya suatu unit usaha. Di dalam usaha kecil dan mikro, pengertian akumulasi modal tersebut tidak hanya diukur dari adanya peningkatan skala usaha tetapi juga dapat dilihat melalui adanya peningkatan kesejahteraan keluarga. Hanya saja, perlu dicermati apakah bentuk-bentuk peningkatan usaha maupun kesejahteraan keluarga tersebut merupakan sumbangan dari usaha yang bersangkutan ataukah disebabkan adanya subsidi dari pendapatan lainnya. Pada keempat kasus penelitian yang telah dilakukan, secara umum usaha kecil dan mikro relatif tidak dapat mengakumulasi modal dibandingkan pelaku-pelaku usaha lainnya yang lebih besar di jalur penyediaan bahan baku, jalur pemasaran produk, dan jalur permodalan. Terdapat pola-pola relasi yang mengeksploitasi kelompok-kelompok pelaku usaha kecil dan mikro serta kelompok buruh dan petani petani rotan.

Dalam bab ini akan dipaparkan secara rinci proses akumulasi modal pada setiap kelompok pelaku usaha di dalam rantai komoditas dan pola-pola eksploitatif yang menjadi penyebab adanya perbedaan kemampuan akumulasi modal tersebut.

2.1 Akumulasi Modal dan Eksploitasi di dalam Rantai Usaha Mebel Rotan

Sentra industri pengolahan rotan di Cirebon (Jawa Barat), tepatnya di Desa Tegalwangi, merupakan salah satu sentra industri mebel berbahan baku rotan utama di Jawa, selain Surabaya. Produk utama yang dihasilkan adalah mebel, meskipun terdapat pula produk-produk kerajinan yang berukuran kecil seperti tas, keranjang, dan hiasan dinding. Mebel rotan Tegalwangi dipasarkan baik di pasar lokal maupun ekspor, terutama ke negara-negara di Eropa, Amerika, dan Asia.

Tidak diketahui secara tepat kapan sentra ini mulai tumbuh, tetapi beberapa informan menyebutkan bahwa perkembangan industri mebel rotan di Tegalwangi dimulai sekitar tahun 1980-an. Sebelum industri rotan di Cirebon berkembang menjadi industri mebel, produk yang dihasilkan adalah kerajinan (*handicraft*). Sebagian orang beranggapan bahwa industri mebel mulai berkembang di Cirebon setelah dilakukan beberapa pelatihan desain mebel dan beberapa pengrajin peserta kemudian ikut dalam pameran-pameran yang diselenggarakan di Jakarta.

2.1.1 Pelaku-pelaku di dalam Rantai Hulu Hilir

Pusat produksi mebel rotan terletak di Tegalwangi, tetapi rantai bahan bakunya berasal dari luar Jawa, yaitu Pulau Kalimantan, Sulawesi, dan Sumatera. Pintu masuk rotan mentah dan setengah jadi yang menjadi bahan baku industri rotan di Tegalwangi adalah Pelabuhan Tanjung Priok di Jakarta dan Pelabuhan Tanjung Perak di Surabaya. Industri rotan di Tegalwangi lebih banyak menggunakan bahan baku rotan yang berasal dari Kalimantan dan Sulawesi melalui Pelabuhan Tanjung Perak di Surabaya.

Pelaku usaha yang melakukan produksi mebel rotan di Tegalwangi adalah pengrajin dan eksportir yang memiliki pabrik. Dalam proses produksinya, baik pengrajin maupun eksportir mempekerjakan buruh upahan dengan sistem

AKUMULASI MODAL DAN POLA-POLA EKSPLOITASI

pengupahan borongan serta harian, tergantung jenis pekerjaan yang dilakukan. Sementara sistem produksi mebel rotan sendiri menggunakan sistem subkontrak dalam dan luar pabrik milik eksportir. Sistem subkontrak-dalam mengharuskan pengrajin secara berkelompok mengerjakan pesanan dari eksportir di dalam pabrik, mendapatkan bahan baku dari pabrik, dan menyerahkan hasilnya untuk dipasarkan kepada pemilik pabrik. Sementara dalam sistem subkontrak-luar, pengrajin bekerja di rumah masing-masing dan menyerahkan hasil produksinya kepada pemilik pabrik untuk dipasarkan. Bagi *pengesub*--istilah untuk pengrajin yang menjadi subkontrak-luar, bahan baku dapat diperoleh dari pabrik atau membeli sendiri pada toko bahan baku yang ada di Tegalwangi. Hal ini tergantung kontrak dengan eksportir sebagai pemilik *order*.

Pada hubungan subkontrak-luar, terdapat dua tingkatan subkontrak di dalam hubungan produksi di Cirebon, yaitu subkontrak tingkat pertama dan kedua. Hubungan subkontrak tingkat pertama terjadi antara eksportir dengan *pengesub* tingkat pertama. Kadang-kadang *pengesub* mendapatkan *order* yang sebenarnya tidak dapat dia kerjakan sendiri, akan tetapi tetap diterima. Pesanan tersebut kemudian dialihkan pada *pengesub* lainnya. Hubungan subkontrak antarpengesub inilah yang disebut hubungan subkontrak tingkat kedua.

Rantai perdagangan bahan baku rotan mentah dicirikan dengan rantai pemasaran yang relatif panjang dan melibatkan banyak pelaku di dalamnya. Jalur perdagangan rotan mentah dan setengah jadi dari Kalimantan¹ melibatkan petani pemotong rotan, pengumpul desa, pengumpul kecamatan, pengumpul di Samarinda, dan *broker* atau pedagang perantara yang menghubungkan pengumpul di Samarinda dengan pengumpul di Surabaya. Di Pulau Jawa, rantai perdagangan rotan setengah jadi melibatkan pengumpul atau pedagang di Surabaya dan pedagang di Tegalwangi. Pedagang di Tegalwangi umumnya

¹ Studi ini menelusuri rantai perdagangan rotan mentah hanya dari Kalimantan, tepatnya Kabupaten Kutai Barat dan Kota Samarinda di Kalimantan Timur.

memiliki toko dan gudang sendiri dan memiliki hubungan langsung dengan pedagang di Surabaya atau Kalimantan.

Rantai pemasaran mebel rotan sendiri terbagi atas pedagang lokal dan eksportir. Baik pedagang lokal maupun eksportir, ada yang melakukan produksi mebel sendiri tetapi ada pula yang hanya bertindak sebagai pengumpul yang kemudian memasarkannya kepada pihak lain, yaitu konsumen langsung, pedagang mebel rotan di kota lain, dan importir atau *buyer* dari luar negeri yang datang ke Tegalwangi.

Penelitian di Cirebon menunjukkan beberapa pengkategorian eksportir seperti yang diuraikan sebagai berikut (Widyaningrum dan Mulyoutami, 2003). Penggolongan eksportir dari kepemilikan usahanya dibagi menjadi :

- 1) *Eksportir PMA (Penanaman Modal Asing)* yaitu perusahaan yang sepenuhnya dimiliki oleh orang asing. Sejauh yang diketahui, hanya terdapat satu PMA di Cirebon yang termasuk dalam perusahaan berskala besar. Relasi produksi dalam perusahaan jenis ini belum diteliti karena kesulitan memperoleh akses untuk wawancara dengan aktor-aktor kunci di perusahaan semacam ini.
- 2) *Eksportir lokal asing.* Perusahaan ini umumnya merupakan perusahaan dengan kepemilikan (formal) lokal tetapi sebagian atau seluruh modalnya berasal atau dimiliki investor asing dalam bentuk pinjaman atau kadang-kadang dalam bentuk penyertaan modal. Bentuk kepemilikan jenis ini cenderung digunakan sebagai strategi untuk menghindari berbagai peraturan yang diberlakukan untuk perusahaan asing seperti peraturan-peraturan perpajakan. Bentuk perusahaan ini umumnya diawali dengan hubungan antara *buyer-broker* yang berlanjut karena kedua pihak sama-

² Besar kecilnya skala usaha diambil dari pandangan eksportir di Cirebon yang menganggap bahwa eksportir skala besar adalah yang mampu mengirim lebih dari 100 kontainer/bulan secara relatif rutin, skala menengah 30-100 kontainer/bulan, dan skala kecil <30 kontainer/bulan.

AKUMULASI MODAL DAN POLA-POLA EKSPLOITASI

sama merasa puas atas hubungan yang saling menguntungkan sebelumnya dan prediksi keuntungan dalam jangka panjang.

- 3) *Eksportir lokal*. Skala usaha di kelompok ini juga bermacam-macam. Ada eksportir yang mengawali usahanya sebagai *pengesub* dan setelah berhasil mendapat *order* langsung dari *buyer*, mereka beralih menjadi eksportir. Namun, ada juga eksportir yang mengawali usahanya dengan mencari *buyer* melalui tamu-tamu hotel, *buyer* asing yang datang ke *show room*, atau melalui internet. Perbedaan berdasarkan kepemilikan ini hanya menjadi gambaran untuk melihat kepemilikan modal yang dimiliki masing-masing tipe eksportir.

Pengkategorian kedua adalah pengkategorian eksportir berdasarkan aktivitas yang dijalankannya yaitu eksportir pengumpul dan eksportir produsen. Peran yang dimainkan eksportir pengumpul adalah sebagai *broker* atau perantara yang menghubungkan produsen dengan *buyer* asing. Beberapa di antaranya memiliki pabrik sendiri yang digunakan untuk proses *finishing* dan gudang penyimpanan, tapi ada juga yang hanya memiliki gudang penyimpanan barang. Pada eksportir-eksportir pengumpul ini, keseluruhan tahapan produksi dilakukan di luar pabrik oleh *pengesub*, sedangkan proses *finishing* dilakukan dengan menggunakan jasa perusahaan *finishing*.

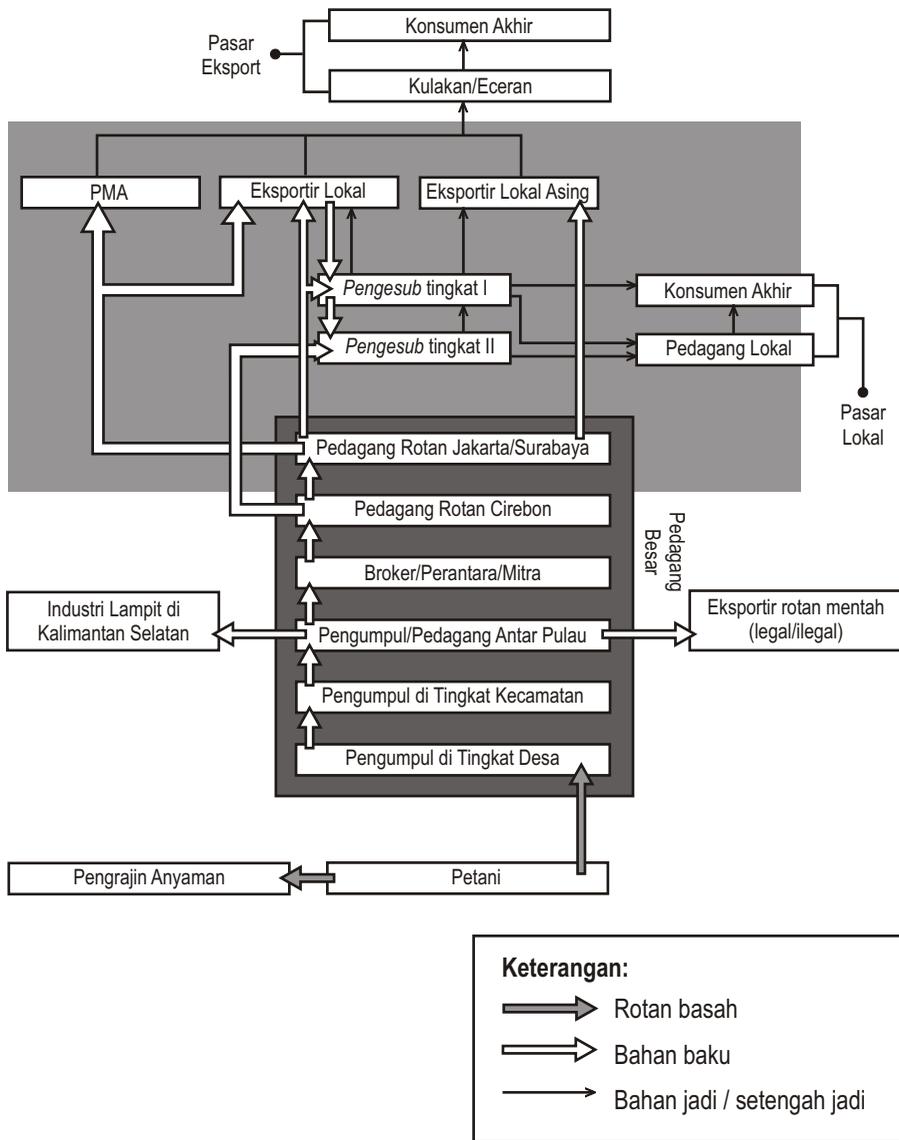
Pilihan untuk menjadi eksportir pengumpul dilakukan karena eksportir belum mendapatkan modal untuk berinvestasi dalam bentuk pabrik. Setelah beberapa lama menjadi eksportir pengumpul, para eksportir ini cenderung berinvestasi dengan membangun gudang untuk melakukan produksi di dalam pabrik. Pada titik inilah eksportir pengumpul kemudian beralih menjadi eksportir produsen.

Pengkategorian ketiga adalah yang terpenting karena menentukan pola relasi yang dibangun eksportir dengan *pengesub*. Pengkategorian ini dilakukan berdasarkan kualitas produk serta volume ekspor. Tipe pertama adalah eksportir yang menjual produk berkualitas tinggi dengan volume ekspor yang sedang (berkisar pada 30-100 kontainer per bulan). Kedua, eksportir dengan kualitas

produk yang sedang dan volume ekspor besar (di atas 100 kontainer per bulan). Tipe ketiga adalah eksportir dengan volume produksi sedang dan tuntutan kualitas sedang karena mengisi pasar kelas bawah.

Secara diagramatis, alur produksi dan pelaku dalam rantai hulu hilir industri mebel rotan dapat dilihat pada Gambar 2.1.

Gambar 2.1 Rantai Hulu Hilir Industri Mebel Rotan



2.1.2 Akumulasi Modal di antara Pelaku

Di dalam keseluruhan rantai hulu hilir industri mebel rotan, pelaku-pelaku usaha yang terlibat relatif dapat mengakumulasi modal kecuali buruh, *pengesub* tingkat kedua, dan petani pemotong rotan. Walaupun demikian, terdapat perbedaan bentuk dan proporsi akumulasi modal yang dicapai oleh masing-masing pelaku.

Bentuk-bentuk akumulasi modal yang umumnya terjadi adalah perluasan usaha dan penambahan aset atau alat produksi, dan terutama dapat dicapai oleh *pengesub* tingkat pertama dan eksportir di Tegalwangi, pedagang bahan baku di Tegalwangi, Surabaya, dan Samarinda, serta pengumpul rotan di Kalimantan Timur. Akan tetapi di dalam prosesnya, *pengesub* tingkat pertama paling lambat mengakumulasi modal dibandingkan pelaku lainnya.

Pengesub tingkat pertama biasa memulai usaha dengan menjadi buruh di pabrik milik eksportir. Setelah mendapatkan cukup modal untuk membeli peralatan sederhana untuk membuat rangka dan anyaman mebel, serta mendapatkan kepercayaan dari eksportir untuk mendapatkan *order*, mereka mulai mengerjakan produksi di rumah yang dijadikan tempat produksi. Pada awalnya, karena terbatasnya modal, bahan baku diperoleh dari pabrik dengan cara utang dan dibayar dengan memotong nilai *order* setelah barang diserahkan ke pabrik. Ketika *pengesub* telah mendapatkan keuntungan yang cukup untuk digunakan sebagai modal tambahan, *pengesub* mulai membeli bahan baku di luar pabrik yaitu ke pedagang bahan baku. Tujuannya agar dapat mencari bahan baku dengan harga termurah, atau kalau perlu *mengoplos* mencampurkan bahan baku dari berbagai kualitas agar mendapatkan keuntungan lebih besar.

Pada saat krisis tahun 1998-2000, terjadi *booming* permintaan mebel rotan karena terdapat penurunan nilai tukar rupiah terhadap dolar. Pada masa-masa ini, hampir semua pelaku dalam industri mebel rotan mendapatkan keuntungan dari naiknya permintaan dan tingginya harga mebel. *Pengesub* pun mendapatkan

AKUMULASI MODAL DAN POLA-POLA EKSPLOITASI

keuntungan dari kenaikan ini dan keuntungan tersebut digunakan untuk membeli tanah atau menambah alat produksi. Walaupun demikian, keuntungan terbesar dari kondisi ini dinikmati oleh eksportir dan bukan oleh *pengesub*.

Pada waktu penelitian ini dilakukan pada tahun 2001, terdapat penurunan permintaan mebel dari luar negeri. Hal ini mempengaruhi kondisi usaha *pengesub* dan eksportir. Berkurangnya permintaan menyebabkan *pengesub* harus "berebut order" dengan *pengesub* lainnya. Dalam kondisi demikian, keuntungan yang diperoleh *pengesub* tingkat pertama makin berkurang, apalagi terus terjadi kenaikan harga bahan baku. Di samping itu, menyikapi kondisi demikian *pengesub* tingkat pertama seringkali berbagi order dengan *pengesub* tingkat pertama lain atau menyerahkan sebagian pekerjaan pada *pengesub* tingkat kedua yang tidak mendapatkan order dari eksportir.

Sementara itu di tingkat *eksportir* dan *pedagang lokal*, peningkatan skala usaha dan perluasan usaha terlihat nyata dan dalam waktu yang relatif cepat dibandingkan *pengesub*. Bentuk perluasan usaha yang cukup jelas terlihat adalah penambahan gudang dan ruang pameran (*show room*), serta pembelian mesin-mesin *finishing*. Kondisi krisis juga mengundang bertambahnya jumlah eksportir yang masuk ke dalam bisnis ini, terutama sebagai eksportir pengumpul yang hanya mendapatkan pesanan dari *buyer* lalu menyerahkan seluruh proses produksi dan *finishing* kepada pihak lain, yaitu *pengesub* dan perusahaan jasa *finishing*. Akan tetapi, banyak eksportir yang mencoba memasuki usaha ini ketika krisis tanpa memiliki modal cukup besar dan tidak berhasil membina hubungan dengan *buyer* kemudian mengalami kemunduran usaha. Banyak barang yang tidak terjual masih menumpuk di gudang dan akhirnya dilelang kepada pedagang lokal yang banyak memiliki *show room* di Jalan Raya Tegalwangi.

Pedagang rotan di Tegalwangi umumnya dapat melakukan peningkatan skala usaha dan perluasan usaha. Pedagang rotan memiliki gudang sendiri di Tegalwangi untuk menyimpan stock rotan dan sekaligus tempat bertransaksi dengan *pengesub* dan eksportir. Banyak pedagang rotan yang memulai usaha

dengan hanya memiliki gudang dan kemudian dapat membeli truk-truk untuk mengangkut rotan dari Surabaya dan mengantar rotan kepada eksportir dan *pengesub* di sekitar Tegalwangi. Pedagang yang belum memiliki truk sendiri dapat menyewa truk yang ada di Tegalwangi atau menyewa becak untuk mengangkut rotan dalam skala kecil. Dalam hal ini biaya pengangkutan ditanggung oleh pedagang, walaupun sudah termasuk di dalam harga jual rotan.

Perluasan dan diversifikasi usaha merupakan bentuk akumulasi modal yang dicapai oleh *pengumpul rotan di Kalimantan Timur*. Pengumpul kecamatan adalah *outlet* terakhir rotan mentah di daerah asalnya sebelum masuk ke pedagang-pedagang antarpulau di Samarinda. Di daerah asal rotan tersebut, para pengumpul kecamatan ini memegang peranan cukup besar karena merekalah yang mempunyai sarana transportasi yang memadai untuk mengangkut rotan. Selain berdagang rotan, para pengumpul ini juga memperdagangkan produk-produk lain yang berasal dari hulu Kalimantan. Gudang-gudang milik pengumpul yang terletak di pinggir Sungai Mahakam merupakan tempat yang strategis untuk bongkar muat barang dan banyak dari mereka yang kemudian tidak hanya memanfaatkan gudang tersebut sebagai tempat bongkar muat rotan, melainkan juga produk lain, seperti ikan air tawar, kayu gelondongan, dan karet.

Pengumpul rotan di tingkat desa juga dapat mengakumulasi modal walaupun tidak sebesar pengumpul kecamatan. Akumulasi modal di tingkat pengumpul rotan desa tidak hanya diperoleh dari perdagangan rotan mentah tetapi juga dari warung-warung yang dimilikinya yang menjual barang kebutuhan sehari-hari dan bensin untuk bahan bakar kapal angkutan sungai. Pengumpul desa yang tinggal di pinggir sungai juga memiliki penghasilan sebagai pengumpul kayu tingkat desa.

Petani pemotong rotan di pedalaman Kalimantan Timur termasuk ke dalam kelompok yang tidak dapat mengakumulasi modal. Pendapatan yang diperoleh dari memotong rotan sangat rendah, tetapi petani pemotong rotan tidak mempunyai alternatif penghasilan lain. Pekerjaan memotong rotan hanya dilakukan pada situasi-situasi sulit seperti terjadi kegagalan panen atau pada

AKUMULASI MODAL DAN POLA-POLA EKSPLOITASI

keadaan terdesak untuk memenuhi kebutuhan dasar mereka. Petani yang masih memotong rotan saat ini adalah kelompok petani yang benar-benar tidak mampu atau tidak mempunyai pekerjaan atau sumber daya lain, dalam arti bergantung sepenuhnya pada rotan.

Buruh secara umum tidak dapat mengakumulasi modal, baik buruh yang bekerja pada eksportir, *pengesub* tingkat pertama, dan juga buruh pengolahan rotan mentah di Tegalwangi. Upah yang diperoleh sangat rendah dan dengan kondisi kerja yang tidak memungkinkan buruh untuk mendapatkan peningkatan pendapatan.

Perbedaan kemampuan akumulasi modal di antara pelaku-pelaku yang terlibat di dalam rantai produksi dan pemasaran mebel rotan sangat bervariasi. Hal ini disebabkan terutama oleh eksploitasi yang dilakukan oleh pelaku-pelaku usaha yang lebih kuat secara ekonomi terhadap pelaku usaha yang lebih lemah. Dalam bagian berikut ini akan diuraikan bentuk-bentuk eksploitasi yang terjadi di dalam rantai produksi dan perdagangan mebel rotan sehingga pembaca dapat memahami bagaimana kelompok-kelompok tertentu dapat mengambil keuntungan atas risiko atau biaya yang dibebankan kepada pihak lain yang mengakibatkan pihak lain itu tidak dapat mengakumulasi modal.

2.1.3 Pola-pola Eksploitasi pada Kasus Rotan

Eksploitasi dalam jalur pemasaran

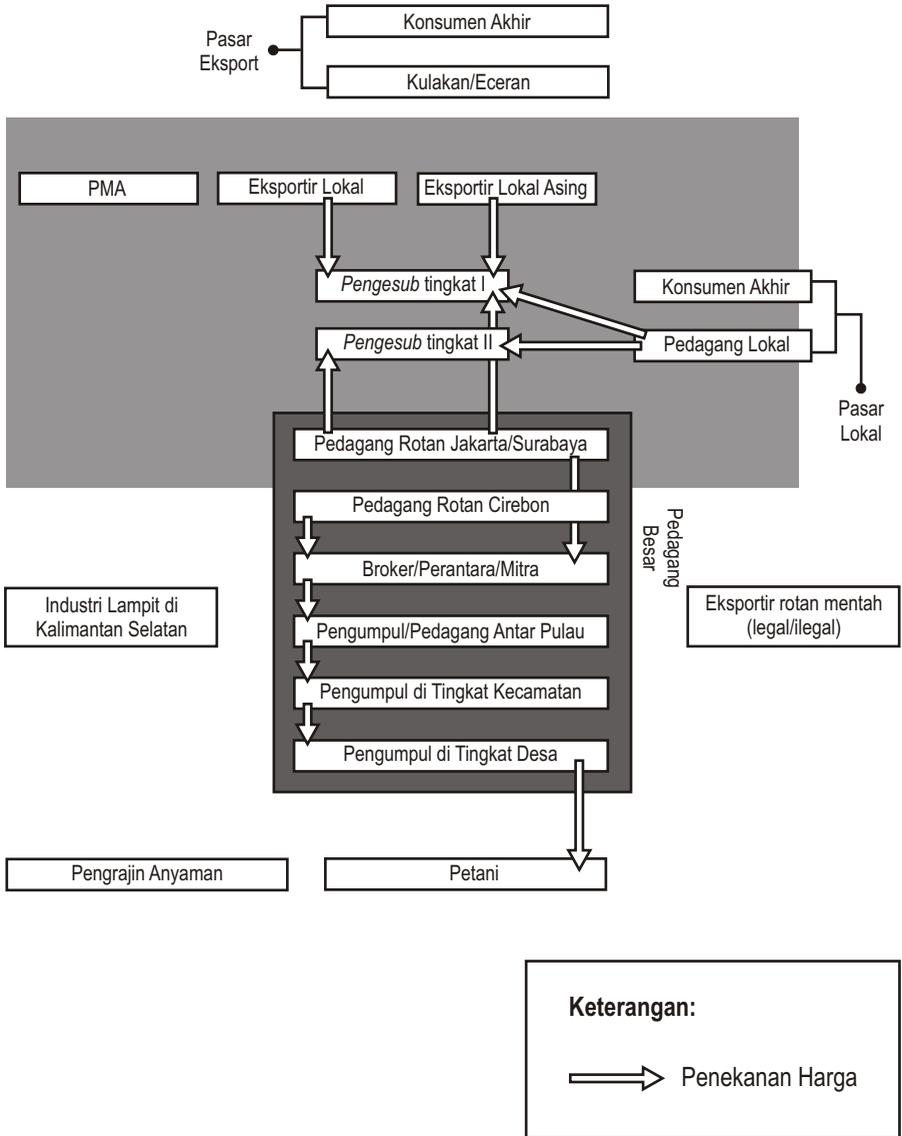
Produksi mebel rotan di Tegalwangi dijalankan dengan sistem subkontrak; eksportir sebagai prinsipal dan *pengesub* sebagai subkontraktor. *Pengesub* itu sendiri terbagi atas beberapa macam, yaitu *pengesub dalam* dan *pengesub luar*, serta *pengesub tingkat pertama* dan *pengesub tingkat kedua*. *Pengesub-dalam* bekerja di dalam pabrik milik eksportir dan *pengesub-luar* bekerja di luar pabrik. *Pengesub tingkat pertama* mendapatkan *order* langsung dari eksportir atau pedagang lokal dan *pengesub tingkat kedua* mendapatkan *order* dari *pengesub*

tingkat pertama.

Order diberikan berdasarkan kepercayaan yang sudah terbangun antara eksportir dan *pengesub*. Ketepatan waktu penyelesaian *order* dan pemenuhan kualitas sesuai kesepakatan di dalam kontrak merupakan penilaian yang diberikan eksportir di dalam menentukan *pengesub* mana yang akan diberi *order*. Selain itu, penentuan pemberian *order* juga didasarkan penawaran harga yang diberikan *pengesub* kepada eksportir. Biasanya eksportir menunjukkan desain dan kualitas mebel yang diinginkannya dan masing-masing *pengesub* menawarkan harga berdasarkan perhitungan biaya produksi dan mengambil 5% kelebihan yang dianggap sebagai keuntungan.

Bentuk penawaran *order* ini menjadi salah satu cara eksportir dan pedagang lokal untuk menekan *pengesub*. Eksportir sangat mengetahui harga bahan baku di Tegalwangi sehingga dapat menekan *pengesub* untuk memberikan penawaran harga serendah mungkin. Eksportir pun biasanya membagi *order* yang diperoleh dari *buyer* kepada beberapa *pengesub* atau membagi *order* ke dalam beberapa tahapan pekerjaan yang masing-masing dikerjakan oleh *pengesub* yang berlainan. Dalam hal ini, eksportir tidak hanya dapat memenuhi target waktu penyelesaian tetapi juga menekan biaya produksi. Dengan membagikan *order* kepada beberapa *pengesub*, eksportir mendapatkan variasi harga dari setiap *pengesub* yang nantinya akan dimanfaatkan untuk menekan *pengesub* pada penawaran *order* berikutnya.

Gambar 2.2 Eksploitasi pada Rantai Industri Mebel Rotan



Pengesub dapat menolak atau menerima *order* ini tergantung dari besarnya marjin keuntungan yang bisa diambil dari harga yang ditawarkan atau tergantung dari kemungkinan mereka melakukan strategi untuk menekan biaya produksi. Apabila keuntungan yang bisa diambil sangat rendah (kurang dari 5%), *pengesub* biasanya menolak. Akan tetapi dalam kondisi sepi *order*, *pengesub* sering harus menerima harga yang ditawarkan prinsipal.

Pada akhirnya, marjin yang diperoleh *pengesub* (rata-rata 5%) sama dengan biaya tenaga kerja yang tidak diperhitungkan--yaitu tenaga *pengesub* dan keluarganya yang tidak dibayar. Dalam melakukan penawaran, *pengesub* biasanya hanya memperhitungkan biaya pembelian bahan baku dan biaya upah buruh di luar keluarga, tanpa memperhitungkan penggunaan alat-alat produksi yang sepenuhnya merupakan milik *pengesub*.

Pada prinsipnya *pengesub* bebas memilih prinsipal dan dapat menerima *order* dari beberapa prinsipal sekaligus. Akan tetapi, eksportir yang sudah memiliki permintaan tetap akan mengikat *pengesub* yang menjadi subkontraktornya untuk tidak mengambil *order* dari eksportir lain. Di lain pihak, eksportir semacam ini relatif selalu memiliki *order* bagi *pengesub*-nya sehingga *pengesub* yang bersangkutan dapat menjaga kelangsungan usaha sepanjang tahun. Dalam hubungan subkontrak demikian, eksportir dan *pengesub* sudah memiliki standar harga sehingga tidak perlu dilakukan tawar-menawar setiap kali melakukan transaksi pemberian kerja (disebut Surat Perintah Kerja/SPK).

Kondisi ini berbeda bagi *pengesub* dan eksportir lain yang tidak memiliki permintaan tetap sepanjang tahun. Secara umum, lebih banyak eksportir yang tidak memiliki permintaan tetap sepanjang tahun sehingga lebih banyak terjadi sistem tawar-menawar setiap kali ada permintaan dari eksportir. Akibatnya, terjadi fenomena banting harga di tingkat *pengesub*. Eksportir memberikan *order* kepada *pengesub* yang dapat memberikan harga terendah, dan selanjutnya menggunakan harga terendah tersebut sebagai patokan dalam memberikan *order* kepada *pengesub* lainnya.

AKUMULASI MODAL DAN POLA-POLA EKSPLOITASI

Untuk mempertahankan margin keuntungan, *pengesub* melakukan penekanan biaya produksi dengan menggunakan bahan baku berkualitas lebih rendah atau bahan baku affiran (bahan baku yang dijual murah oleh pedagang karena merupakan stok lama) pada bagian-bagian yang tertutup. Dengan strategi tersebut, *pengesub* dapat memperoleh margin keuntungan sekitar 10%, tetapi belum termasuk biaya upah buruh keluarga yang tidak dibayar. Strategi akal-akalan semacam ini biasanya diketahui oleh staf pemeriksa kualitas (*quality control* -QC) dari pabrik, tetapi selama dapat dianggap tidak keterlaluan, staf QC biasanya meloloskannya dengan pertimbangan rasa kasihan.

Tekanan eksportir dan pedagang lokal kepada *pengesub* diakibatkan oleh persaingan di antara sesama eksportir dan pedagang lokal dalam memperoleh order dari *buyer*. Fenomena ini lebih tampak pada mebel-mebel yang berorientasi pasar ekspor dibanding pada pasar lokal. Dalam upaya memperoleh order, eksportir pun seringkali melakukan banting harga.

Di kalangan eksportir sendiri terdapat beberapa variasi hubungan dengan *buyer* yang mempengaruhi hubungan subkontrak eksportir dengan *pengesub*. Eksportir yang tidak mempunyai permintaan yang kontinu dengan *buyer* biasanya lebih sering melakukan penekanan harga kepada *pengesub* demi menjaga margin keuntungan yang ingin diperolehnya, yaitu rata-rata 30% dari total biaya produksi dan pengiriman barang. Eksportir dengan volume ekspor kecil (di bawah 30 kontainer per bulan) dan sedang (30-100 kontainer per bulan) dengan kualitas produk yang sedang adalah kelompok eksportir yang paling sering melakukan banting harga.

Eksportir yang mempunyai standar produk tinggi, meskipun volumenya mungkin tidak terlalu besar (rata-rata 30 kontainer per bulan), tidak melakukan penekanan harga kepada *pengesub*-nya. Tipe eksportir ini menghitung biaya produksi yang dibutuhkan *pengesub* dan menambahkan komponen *fee* sebesar 10% kepada *pengesub* sebagai margin keuntungannya. Eksportir ini juga tidak mengizinkan

pengesub-nya mengambil *order* dari tempat lain, dan untuk menjaga agar *pengesub*-nya tidak lari, pada masa sepi *order* tetap diberikan atau memberikan upah pada *pengesub*. Meskipun mekanisme ini tampaknya lebih menguntungkan bagi *pengesub*, pada kenyataannya tidak semua *pengesub* menyukai cara tersebut. Seorang *pengesub* menyebutkan bahwa eksportir semacam itu memiliki sistem QC yang 'ketat' dan 'rewel' sehingga masa pengerjaan produk bisa jadi lebih lama dibandingkan dengan mengerjakan *order* dari pabrik lain.

Hubungan subkontrak tidak hanya terjadi antara eksportir dengan *pengesub* saja, tetapi juga terjadi di antara *pengesub*, yaitu dari *pengesub* tingkat pertama kepada *pengesub* tingkat kedua. Ada beberapa alasan yang menjadi pertimbangan *pengesub* tingkat pertama dalam memberikan *order* kepada *pengesub* tingkat kedua yaitu :

- 1 Jika *pengesub* tingkat pertama memperkirakan bahwa target *order* yang diperoleh tidak dapat dipenuhi jika dikerjakan sendiri.
- 2 Jika margin keuntungan yang akan diperoleh relatif rendah dan biaya produksi akan lebih murah bila *order* tersebut diberikan kepada *pengesub* tingkat kedua sementara *pengesub* tingkat pertama hanya akan mendapatkan komisi sebesar 10% nilai *order*.

Eksplorasi dalam jalur perdagangan rotan mentah dan setengah jadi

Panjangnya rantai perdagangan rotan mentah dan setengah jadi dari Kalimantan sampai ke Tegalwangi mengundang banyak pelaku untuk masuk dan mengambil keuntungan dari perdagangan komoditas tersebut. Eksploitasi di jalur bahan baku ini dilakukan dalam bentuk penekanan harga beli rotan mentah pada petani pemotong rotan dan tingginya harga jual rotan setengah jadi kepada *pengesub* di Tegalwangi.

Penelusuran rantai perdagangan rotan mentah di Kalimantan Timur menunjukkan bahwa penyebab tingginya harga rotan di Cirebon terkait dengan panjangnya

AKUMULASI MODAL DAN POLA-POLA EKSPLOITASI

rantai perdagangan dan intervensi para perantara di Kalimantan/Sulawesi dan Pulau Jawa (Surabaya, Cirebon, dan Jakarta). Para pedagang rotan di Samarinda tidak dapat langsung mencapai pedagang rotan di sentra-sentra produksi rotan seperti Cirebon, Jakarta, dan Surabaya untuk menjual rotan mereka ke pelaku-pelaku tersebut; mereka harus melalui pelaku yang mereka sebut 'mitra' atau 'teman'. Pelaku inilah yang kemudian mendistribusikan rotan ke pedagang rotan di Jawa atau kepada pabrik-pabrik rotan.

Para pedagang rotan di Samarinda tersebut sulit untuk menjual rotan langsung ke pabrik atau berhubungan langsung dengan pedagang rotan di Cirebon. Kesulitan terutama terletak pada sistem pembayaran yang sudah cukup lama diberlakukan pabrik, yaitu tunai/*transfer* yang dapat memakan waktu berbulan-bulan bahkan tahunan, sementara pembayaran uang dari 'mitra' pada umumnya lancar dalam arti bisa hanya dalam hitungan minggu atau bulan. Selain itu, ternyata harga beli di pabrik dapat lebih rendah jika dibandingkan dengan harga beli dari mitra. Ada bentuk kerja sama staf pabrik dengan mitra; staf meminta semacam komisi kepada pedagang Samarinda jika mereka ingin memasukkan barang ke pabrik. Kondisi-kondisi tersebut menyebabkan para pedagang Samarinda memasukkan rotan mentah ke 'mitra'.

Meskipun para pedagang rotan Samarinda menganggap pemasaran melalui mitra ini lebih menguntungkan karena lebih efisien, terdapat peluang bahwa harga rotan sangat ditentukan oleh para mitra ini. Seorang informan pedagang menyebutkan bahwa pada pengiriman terakhir, harga yang dikenakan oleh mitra adalah Rp 3000,00 per kg, dan semua rotan yang dia miliki di gudang dibeli oleh mitra. Karena curiga, informan tersebut menelepon kenalannya di kota yang sama untuk menanyakan pasaran harga rotan yang berlaku saat itu. Ternyata harga rotan telah mengalami kenaikan yang cukup signifikan (Rp 3.800,00 per kg), dan

³ Informasi diperoleh melalui keterangan beberapa informan pengumpul rotan di tingkat Samarinda di Kalimantan serta para pedagang bahan baku rotan di Cirebon.

keuntungan akibat kenaikan tersebut tidak dapat dinikmati pedagang Samarinda.

Besarnya modal tampaknya menjadi faktor yang penting bagi seorang perantara. Dari wawancara dengan para pedagang, terungkap bahwa jangka waktu pembayaran dari perantara umumnya cepat. Pembayaran secara cepat diperlukan oleh pedagang di Samarinda karena mereka harus membayar kembali pembelian dari pengumpul-pengumpul di kecamatan, sementara pengumpul kecamatan harus membayar ke pengumpul desa dan petani. Kemampuan untuk membayar dalam jangka waktu yang cukup cepat ini membutuhkan modal yang cukup besar.

Rendahnya harga, ditambah terdapatnya usaha baru yang memberikan lebih banyak penghasilan bagi kelompok petani pemotong rotan, menyebabkan para pemotong rotan di sejumlah daerah di Kabupaten Kutai Timur berhenti mencari rotan. Sumber penghasilan lain yang marak adalah menjadi penebang kayu. Hal ini menyebabkan pasokan rotan dari sejumlah desa penghasil utama rotan, seperti Benung, Damai, Besiq, menjadi berkurang. Meskipun demikian, sejumlah *pengepul* kecamatan tampaknya beranggapan bahwa kondisi ini tidak akan berlangsung lama, karena ada keterbatasan kayu yang bisa diambil. Musim kemarau, yang membuat pengangkutan kayu melalui air tidak memungkinkan lagi, juga menyebabkan para penduduk kemudian beralih lagi ke rotan untuk mendapatkan penghasilan.

Eksplorasi Buruh

Dalam produksinya, *pengesub* mengerjakan sendiri beberapa tahapan produksi selain mempekerjakan tenaga kerja keluarga. Jika permintaan banyak dan

⁴ Suatu fenomena menarik yang ditemukan dalam penelitian ini adalah adanya sumber pendapatan baru bagi penduduk desa-desa penghasil rotan, yaitu penebangan kayu. Kegiatan memotong kayu dilakukan karena penghasilannya yang jauh lebih tinggi dari memotong rotan. Meski demikian, risikonya juga cukup besar dan hanya dapat dilakukan pada musim hujan. Jika musim kemarau tiba, kegiatan mengangkut kayu menjadi lebih sukar dilakukan karena sungai agak kering sehingga kayu sukar dialirkan ke hilir.

AKUMULASI MODAL DAN POLA-POLA EKSPLOITASI

sedang mengejar target waktu penyelesaian *order*, *pengesub* mempekerjakan beberapa buruh sesuai kebutuhan. Seperti diuraikan di atas, buruh yang bekerja di tingkat usaha kecil adalah buruh-buruh borongan. Hubungan yang terjalin antara buruh dengan *pengesub*-nya bersifat informal, dan tidak ada kontrak kerja. Pada musim sepi *order* biasanya buruh-buruh tersebut dilepas dan baru dipanggil kembali setelah *pengesub* mendapat *order*. Pada saat-saat sepi tersebut, buruh bebas mencari pekerjaan pada *pengesub* atau eksportir lain dan juga tidak diharuskan untuk kembali bekerja pada *pengesub* pertama walaupun sedang dibutuhkan.

Besarnya upah yang diberikan kepada buruh tergantung pada jenis *order* yang diterima, apakah buruh pernah mengerjakan *order* sejenis atau tidak. Makin sering suatu bentuk atau desain dikerjakan, upahnya akan semakin turun.

Tabel 2.1 Sistem Pembayaran Buruh pada Setiap Tahapan Produksi Mebel Rotan

Jenis pekerjaan	Sistem Pembayaran Upah			
	<i>Pengesub</i> Tingkat I	<i>Pengesub</i> Tingkat II	Subkontraktor Dalam	Eksportir Pengumpul
Produksi	Dikerjakan sendiri (borongan) Buruh keluarga (tidak dibayar) Buruh Borongan	Dikerjakan sendiri (borongan) Buruh keluarga (tidak dibayar) Buruh Borongan	Dikerjakan sendiri (borongan) Borongan	—
<i>Finishing</i>	—	—	Harian	Harian
Administrasi	—	—	Bulanan	Bulanan

Sumber: Penelitian Lapangan 2001

Akibatnya, kegiatan pemotongan kayu terpaksa berhenti dan petani kemudian beralih kembali memotong rotan. Pada sebagian yang lain, petani yang beralih ke usaha dagang misalnya, bertekad tidak akan memotong rotan kecuali jika keadaan betul-betul mendesak.

Sebagaimana dikemukakan pada bagian terdahulu, ada pengkategorian buruh borongan dan buruh harian. Pada tabel 2.1 di atas, nampak bahwa secara umum buruh borongan mengerjakan tahapan-tahapan produksi tertentu seperti menganyam, membuat kerangka, dan mengikat. Sementara buruh harian sebagian besar mengerjakan tahap *finishing* terutama untuk jenis pekerjaan mengampelas. Tahapan produksi bilamana tidak dikerjakan oleh pekerja borongan biasanya dikerjakan oleh tenaga kerja keluarga yang umumnya tidak dibayar. Pengkategorian buruh harian dan buruh borongan pada industri ini seringkali juga dikaitkan dengan buruh terampil dan buruh tidak terampil. Untuk jenis-jenis pekerjaan yang dianggap membutuhkan pekerjaan terampil tertentu, diberlakukan sistem borongan karena sistem ini dianggap memberikan 'keadilan' yang lebih besar. Artinya, buruh yang terampil bisa bekerja lebih cepat dan dengan sendirinya bisa memperoleh upah yang lebih besar. Sementara untuk pekerjaan-pekerjaan tertentu yang tidak membutuhkan keterampilan, diberlakukan sistem upah harian. Status buruh borongan umumnya banyak diisi oleh laki-laki sementara buruh harian banyak diisi oleh perempuan.

Seorang informan menuturkan bahwa kedatangan *buyer* luar negeri, selain menjadi pembeli, juga memperkenalkan sistem produksi yang baru bagi buruh (peningkatan kemampuan teknologi, yaitu teknologi proses baru). Dulunya kebanyakan buruh mempunyai keahlian untuk membuat satu desain secara utuh dan merekalah yang mengerjakan semua tahapan produksi. Sekarang buruh-buruh yang bekerja baik untuk *pengesub* di luar pabrik maupun di dalam pabrik hanya mengerjakan bagian tertentu saja dari keseluruhan desain, misalnya bagian kaki, atau bagian punggungnya saja, atau bagian ikat. Sistem ini dikenal dengan sebutan sistem *putting out*. Dan, sistem ini memungkinkan para buruh menerima pendapatan yang lebih tinggi dibandingkan jika ia mengerjakan satu produk secara utuh.

Sistem produksi semacam ini masih memungkinkan para pekerja untuk mempelajari pembuatan bagian yang lain karena semua buruh bekerja di tempat yang sama. Kemampuan untuk mempelajari cara merangkai bagian-bagian

AKUMULASI MODAL DAN POLA-POLA EKSPLOITASI

mebel yang lain memungkinkan para buruh mempelajari keseluruhan produksi satu jenis mebel secara utuh. Apabila mendapatkan modal, pekerja yang bersangkutan bisa menjadi *pengesub*.

Di Cirebon ditemui fenomena bahwa pekerja-pekerja pada *pengesub* tingkat pertama, pada saat *order* sedang ramai, menjadi *pengesub-pengesub* tingkat kedua. Para *pengesub* tingkat kedua mendapatkan *order* dari *pengesub* tingkat pertama, meskipun tidak selalu harus dari *pengesub* tempat dia bekerja. Ketika musim sepi *order*, mereka kembali menjadi pekerja, umumnya pada *pengesub* tingkat pertama yang masih mempunyai hubungan kekerabatan.

2.2 Akumulasi Modal dan Eksploitasi dalam Rantai Usaha Mebel Jati

Jepara pada awalnya terkenal dengan mebel ukiran jati, tetapi sejak tahun 1990-an mulai beralih kepada mebel *garden*. Mebel ukir Jepara sejak dulu digunakan untuk mebel di dalam ruangan--atau disebut mebel *indoor*. Sementara mebel *garden* yang saat ini berkembang lebih banyak digunakan untuk mebel-mebel di luar ruangan--atau *outdoor*, walaupun banyak pula restoran, kafe, dan hotel yang menggunakan mebel *garden* di dalam ruangan. Mebel ukir diproduksi secara *artisan* dan tidak jarang dipesan khusus sesuai selera pembeli. Sementara itu, mebel *garden* diproduksi secara massal dan ditujukan terutama untuk ekspor.

Tidak diketahui persis kapan terjadinya pergeseran ini, tetapi kalangan pelaku usaha mebel di Jepara menduga pergeseran ini terjadi sejak tahun 1990-an berkaitan dengan datangnya pembeli-pembeli asing--atau *buyer* dan pemodal asing. Ketertarikan mereka ke Jepara dimulai setelah sejumlah pengrajin mebel jati Jepara mengikuti pameran dagang di Bali. Jika dulunya pembeli-pembeli tersebut membeli mebel jati dari Bali, setelah diketahui bahwa mebel-mebel tersebut banyak yang datang dari Jepara, maka pembeli tersebut mulai berdatangan langsung ke Jepara.

Kedatangan pembeli dan penanam modal asing makin marak ketika krisis melanda Indonesia tahun 1998. Banyak wisatawan asing berdatangan ke Jepara untuk menjadi pembeli langsung atau sekadar coba-coba menjadi *broker*.

2.2.1 Pelaku-pelaku di dalam Rantai Hulu Hilir

Di Jepara, pengrajin berfungsi sebagai produsen mebel yang melakukan proses produksi mebel sampai setengah jadi--belum melalui proses *finishing*. Pengrajin memiliki bengkel sendiri yang tersebar di desa-desa di sekitar pusat kota Jepara. Kebanyakan pengrajin memperoleh keterampilan membuat mebel yang diwariskan turun-temurun dari keluarga.

Di dalam proses produksinya, pengrajin bekerja dalam sistem subkontrak. Di antara pengrajin sendiri terdapat dua tingkatan subkontrak, yaitu pengrajin tingkat pertama yang berhubungan langsung dengan eksportir dan pengrajin tingkat kedua yang berhubungan dengan eksportir melalui pengrajin tingkat pertama.

Kayu jati sebagai bahan baku utama diperoleh pengrajin dengan cara membeli dari pedagang kayu atau *bakul* kayu di Jepara. Pohon jati ditanam dan dikuasai oleh PT. Perhutani sebagai BUMN yang memegang hak monopoli penjualan kayu jati. Selain itu, terdapat pula kayu-kayu rakyat yang ditanam di lahan milik rakyat, tetapi perdagangannya tetap diatur oleh PT. Perhutani.

Pedagang kayu merupakan pelaku utama yang menghubungkan pengrajin dan eksportir dengan PT. Perhutani. Eksportir lokal biasanya juga membeli kayu jati dari pedagang kayu dan tidak langsung dari Perhutani. Selain dari pedagang kayu, pengrajin juga dapat membeli kayu dari *bakul* kayu--yaitu pedagang kayu skala kecil, yang sumbernya pun dari pedagang kayu. Walaupun PT. Perhutani menyediakan warung kayu bagi pengrajin, pada praktiknya pengrajin tidak pernah membeli kayu dari PT. Perhutani secara langsung.

AKUMULASI MODAL DAN POLA-POLA EKSPLOITASI

Pelaku-pelaku yang terlibat di jalur pemasaran utamanya adalah eksportir dan pedagang lokal. Pengrajin mebel ukir masih dapat berhubungan dengan konsumen langsung, tetapi pengrajin mebel *garden* hampir tidak berhubungan langsung dengan konsumen. Eksportir sendiri juga tidak berhubungan dengan konsumen langsung karena barang yang dikirimkannya masih masuk ke rantai perdagangan yang dikuasai oleh pedagang kulakan (*wholesaler*) dan pedagang eceran (*retailer*) di negara antara dan negara tujuan.

Eksportir di Jepara terdiri atas beberapa tipe, yaitu (1) eksportir PMA (Penanaman Modal Asing) yang kepemilikan formal dan seluruh modal berasal dari warga negara asing, (2) eksportir lokal asing yang kepemilikan formal usaha berada di tangan warga Indonesia tetapi modal berasal dari pemilik modal asing, dan (3) eksportir lokal yang kepemilikan dan seluruh modalnya dimiliki orang Indonesia. Eksportir PMA dan lokal asing umumnya bertindak sebagai eksportir produsen, yaitu eksportir yang juga melakukan proses produksi selain sebagai agen pemasaran. Sementara eksportir lokal kebanyakan hanya bertindak sebagai eksportir pengumpul yang tidak melakukan proses produksi sampai menjadi mebel setengah jadi, tetapi hanya proses *finishing*.

Pedagang lokal banyak memiliki ruang pameran (*show room*) di Desa Tahunan dan sepanjang jalan raya dari Rembang menuju Jepara. Selain di Jepara, pedagang lokal juga banyak membuka ruang pameran di Jakarta, Surabaya, Yogyakarta, dan Bandung. Pedagang lokal ini lebih sering berhubungan dengan pembeli langsung dibandingkan eksportir.

Selain itu, ada pula *buyer* insidentil yang datang sewaktu-waktu untuk membeli mebel Jepara dalam jumlah besar. *Buyer* semacam ini biasanya merupakan pemain baru dalam bisnis ekspor mebel jati atau perantara yang tidak memiliki permintaan tetap di negara tujuan.

Di dalam proses produksi, pengrajin dan eksportir menggunakan buruh upahan yang dikontrak selama ada *order* yang dapat dikerjakan. Sementara tidak ada

order, buruh tersebut “dilepas” dan diperbolehkan bekerja pada pengrajin dan eksportir lain. Buruh diupah secara borongan dan harian tergantung tahapan produksi yang dikerjakannya. Selain buruh, terdapat pula pekerja *putting-out* yang mengerjakan sebagian kecil tahapan produksi, seperti ukiran di kaki meja, yang dapat dibawa pulang.

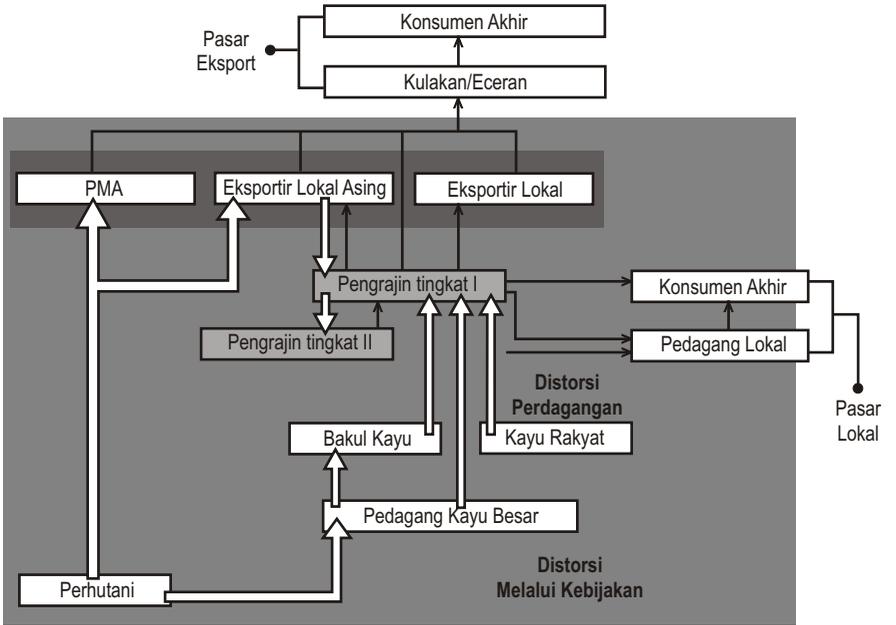
Secara diagramatis, rantai hulu hilir dan pelaku industri mebel dapat dilihat pada Gambar 2.3.

2.2.2. Akumulasi Modal di antara Pelaku

Di dalam rantai hulu hilir mebel jati, pengrajin tingkat kedua, pekerja *putting-out*, dan buruh merupakan kelompok yang tidak dapat mengakumulasi modal. Kelompok pengrajin sebagai usaha kecil relatif dapat mengakumulasi modal walaupun tidak sebanding dengan akumulasi modal yang dicapai oleh eksportir dan pedagang kayu jati.

Dibandingkan pelaku lainnya, pedagang kayu jati relatif cepat mengakumulasi modal karena risiko usahanya paling kecil. Perdagangan kayu merupakan usaha yang dapat memberikan keuntungan jumlah besar dalam waktu singkat. Usaha ini relatif mudah dimasuki, asalkan memiliki modal yang besar untuk dapat mengikuti lelang di Perhutani. Rata-rata modal awal yang digunakan oleh pedagang kayu lebih dari Rp 100 juta untuk setiap kali mengikuti lelang kayu. Pedagang kayu dapat mengalihkan semua risiko kerusakan kayu dan fluktuasi harga kayu pada pengrajin sebagai konsumen kayu jati mentah. Dalam hal ini, pedagang kayu selalu dapat memperoleh keuntungan dari kayu yang diperdagangkannya dan hampir tidak pernah mengalami kerugian.

Gambar 2.3 Rantai Hulu Hilir Industri Mebel Jati



Keterangan:
 ➡ Bahan baku
 → Bahan jadi / setengah jadi

Eksporir dapat mengakumulasi modal, tetapi juga menanggung risiko yang cukup besar di dalam menjalankan usahanya. Risiko terbesar adalah jika barang yang dikirimnya ditolak di negara tujuan. Beberapa eksporir yang menjadi informan mengatakan bahwa ditolaknya barang di negara tujuan dapat menyebabkan eksporir mengalami kerugian karena barang tersebut tidak akan dibayar oleh importir di negara tujuan, sementara itu eksporir tersebut harus membayar mebel yang dibeli dari pengrajin dan kayu yang dibeli dari pedang kayu, serta biaya

finishing yang telah dikeluarkan. Eksportir cenderung untuk tidak mengambil kembali barang yang sudah berada di negara tujuan karena biaya impor rata-rata tiga kali biaya ekspor.

Pengrajin tingkat pertama relatif dapat mengakumulasi modal dilihat dari bentuk-bentuk pembelian aset yang diperoleh dari keuntungan usaha mebel jati, seperti pembangunan gudang dan pembelian alat bantu produksi yang membantu proses produksi lebih efisien dari sisi waktu dan biaya. Akan tetapi, bentuk-bentuk akumulasi modal yang dicapai oleh pengrajin tingkat pertama pada umumnya diperoleh ketika terjadi penurunan nilai tukar rupiah terhadap dolar sehingga terjadi *booming* permintaan mebel dari Indonesia. Ketika nilai tukar rupiah mulai menguat kembali, permintaan kembali seperti semula. Pada saat penelitian ini dilakukan, para eksportir, terutama yang baru masuk pada saat krisis, mengemukakan terjadinya penurunan permintaan ekspor tersebut. Hal tersebut menunjukkan bahwa proses akumulasi modal di dalam kelompok pengrajin tingkat pertama tidak dapat dipertahankan.

Buruh tidak dapat mengakumulasi modal. *Booming* permintaan mebel yang pernah memberikan keuntungan berlipat bagi pengrajin dan eksportir dinikmati oleh buruh dalam bentuk peningkatan upah. Peningkatan upah tersebut memang tidak cukup proporsional terhadap keuntungan yang diperoleh eksportir dan pengrajin, akan tetapi dalam jangka panjang keuntungan yang diperoleh pengrajin pun cenderung menurun karena ada tekanan harga.

2.2.3 Pola Eksploitasi dalam Kasus Mebel Jati

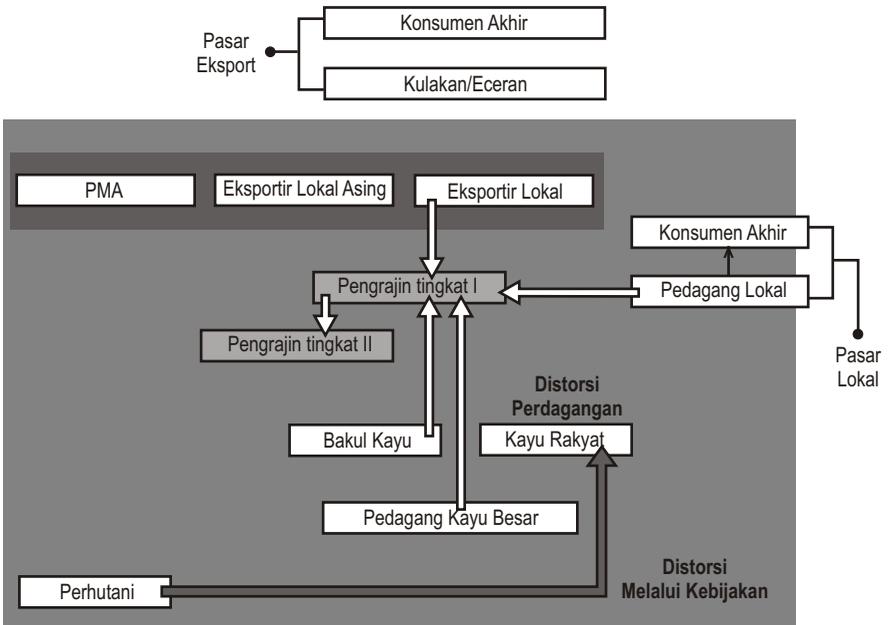
Hubungan subkontrak pengrajin mebel jati

Sama halnya dengan industri mebel rotan Cirebon, industri mebel kayu jati Jepara juga dijalankan dengan sistem subkontrak. Para pengrajin memproduksi barang sesuai dengan *order* dari eksportir, yang juga menjual sesuai dengan *order* dari *buyer*. Perbedaannya adalah tahapan akhir yang dikerjakan eksportir tidak serumit

AKUMULASI MODAL DAN POLA-POLA EKSPLOITASI

di Cirebon, mereka hanya melakukan amplas. Selain itu, pengrajin di Jepara tidak mempunyai keharusan untuk membuat produk hanya untuk satu eksportir saja. Di Jepara, tidak ada variasi tipe eksportir berdasarkan tuntutan kualitas dan volume produksi seperti di Cirebon. Eksportir yang berada di Jepara hanya dibedakan dari sistem produksinya, yaitu yang memproduksi di dalam pabrik serta yang melakukan hubungan subkontrak.⁵

Gambar 2.4 Rantai Hulu Hilir Industri Mebel Jati



Perhutani:
 Monopoli penyediaan kayu, kerjasama dalam penyelundupan kayu dan penekanan perdagangan kayu rakyat

Keterangan:
 → Penekanan Harga
 → Penekanan Karena Kebijakan

⁵ Studi CEMSED Salatiga dan PKPEK Yogyakarta, November 1998 mengenai Dampak Krisis Moneter Pada Usaha Mebel Kayu Jepara.

Fenomena banting harga di antara eksportir terutama eksportir pengumpul lebih sering terjadi. Banting harga yang dilakukan oleh eksportir terhadap *buyer* bertujuan untuk mengurangi penumpukan barang di gudang. Hal ini terutama dilakukan oleh eksportir pengumpul. Berbeda dengan eksportir di Cirebon, sejumlah eksportir pengumpul yang ditemui menyatakan bahwa permintaan untuk produk Jepara relatif tidak berkesinambungan, setelah satu kali pengiriman biasanya tidak dilanjutkan lagi.

Ketidakpastian pasar, ditambah ketidaktahuan akan ciri pasar ekspor, menyebabkan eksportir cenderung menerima harga yang ditetapkan *buyer*. Sejumlah eksportir subkontrak mengakui bahwa mereka tidak mengetahui karakter ciri pasar ekspor sehingga tidak dapat melakukan strategi pemasaran yang agresif. Untuk mendapatkan *order*, eksportir melakukan banting harga kepada *buyer*. Salah satu informan yang kami temui menyatakan bahwa dia baru saja kehilangan *order* karena pembeli yang bersangkutan memutuskan untuk mengambil *order* dari eksportir lain yang menawarkan harga yang jauh lebih murah, yang menurutnya mustahil karena harga tersebut tidak mencukupi bahkan untuk menutupi biaya produksi. Informan tersebut menduga bahwa eksportir lain tersebut dapat menawarkan harga yang lebih murah karena: 1) barang tersebut merupakan *stock* yang tidak terjual di gudang ; 2) pengusaha yang bersangkutan sedang melakukan promosi; 3) pengusaha yang bersangkutan menurunkan kualitas produk.

Lemahnya posisi tawar eksportir terhadap *buyer* juga disebabkan karena eksportir kurang menguasai seluk-beluk pasar ekspor, termasuk peraturan perundangannya. Hal ini terlihat jelas dari penggunaan sistem pembayaran, yaitu Tunai/*Transfer* (T/T); uang di-*transfer* oleh pembeli ketika barang sudah masuk. Sistem ini memungkinkan pembeli menolak membayar dengan alasan barang tidak sesuai dengan permintaan, tetapi barang tidak dikirimkan kembali dengan alasan biaya pengiriman mahal. Seorang informan eksportir mengaku pernah tertipu ketika produk sudah sampai di negara tujuan, *buyer* menolak membayar sisa uang dengan alasan produk tidak sesuai dengan desain yang diminta.

AKUMULASI MODAL DAN POLA-POLA EKSPLOITASI

Informan tidak dapat mengirimkan kembali produk tersebut karena biayanya lebih besar daripada ketika pengiriman ke luar. Beberapa waktu kemudian informan mendapatkan informasi dari salah satu temannya yang kebetulan berkunjung ke negara tersebut bahwa produk informan sudah tidak ada di gudang lagi. Kasus-kasus semacam ini mengindikasikan bahwa sistem baku yang berlaku di dalam perdagangan antar-negara, yang menjamin keamanan kedua belah pihak seperti dalam penggunaan sistem pembayaran L/C, belum dimanfaatkan atau belum diketahui oleh kebanyakan eksportir di Jepara.

Kondisi yang terjadi di tingkat eksportir tersebut kemudian membawa dampak terhadap hubungan antara eksportir dengan pengrajin. Di dalam mencari pengrajin, eksportir mencari pengrajin yang mau menerima *order* dengan harga yang ditetapkannya. Di tingkat pengrajin, banting harga juga terjadi untuk mendapatkan *order* dari eksportir. Banting harga oleh pengrajin terjadi jika pengrajin mempunyai *stock* lama atau *stock* parkir (istilah lokal); produsen mempunyai kebutuhan menjual barang yang tersisa di bengkelnya secepat mungkin.

Faktor lain yang menyebabkan para produsen harus menjual *stock* barangnya adalah adanya kebutuhan untuk mendapatkan uang tunai, yaitu pada saat-saat mereka harus membayar tenaga kerja. Di Jepara, hari pembayaran umum adalah hari Kamis. Para pembeli, baik eksportir lokal maupun pembeli asing yang mengetahui kondisi ini, kemudian turun langsung ke desa-desa untuk membeli produk dari pengrajin. Adanya kebutuhan uang tunai inilah yang menyebabkan para pengrajin sering harus melakukan banting harga.

Di dalam mekanisme penentuan harga, posisi tawar pengrajin relatif masih lemah. Harga produk memang menjadi kesepakatan antara eksportir dengan pengrajin, tetapi di kalangan eksportir, terutama pada eksportir subkontrak, fenomena banting harga terhadap *buyer* menyebabkan eksportir kemudian juga menekan harga ke tingkat pengrajin. Sementara di sisi lain, eksportir mengalihkan risiko produksi sepenuhnya pada *pengesub*.

Pada sistem subkontrak di Jepara, para eksportir tidak memberikan *input* bahan baku kepada para pengrajin. Eksportir hanya meminta pengrajin membuat produk sesuai *order* dengan harga yang disepakati. Para eksportir yang ditemui menyatakan bahwa jika mereka harus menyediakan kayu bagi pengrajin, risiko kerusakan di dalam pembelian kayu tersebut akan menjadi risiko mereka. Pembelian kayu yang dilakukan dalam bentuk gelondongan berisiko kualitas kayu yang dibeli tidak bagus, misalnya berlubang di bagian tengah. Pembeli kayu tidak dapat melihat kualitas kayu yang dibelinya sebelum membayar dan kayu hanya boleh dibelah setelah transaksi disetujui. Dengan menyerahkan pembelian kayu kepada pengrajin, risiko dari sisi *input* ditanggung pengrajin. Risiko selama produksi menjadi tanggung jawab pengrajin dan semua *input* dari alat produksi sampai bahannya disediakan pengrajin sendiri.

Eksploitasi di jalur bahan baku

Adanya distorsi pasar di rantai perdagangan kayu jati dalam bentuk monopoli oleh PT Perhutani menyebabkan pengrajin harus membayar lebih mahal untuk mendapatkan kayu jati. Kebijakan pemerintah hanya memberikan kewenangan kepada satu aktor, yaitu PT. Perhutani, untuk mengatur penjualan kayu jati, baik kayu jati yang ditanam oleh rakyat maupun di hutan Perhutani. Kebijakan ini dengan sendirinya menciptakan hambatan bagi aktor-aktor lain untuk ikut bermain di penjualan kayu jati. Kebijakan ini juga memberikan wewenang kepada Perhutani untuk menentukan harga *input* kayu jati sehingga harga kayu jati tinggi di tingkat pengusaha kecil, namun relatif rendah di tingkat pengusaha besar yang bisa melakukan KKN dengan aparat Perhutani dan mendapat fasilitas pembelian langsung.

Di praktik penjualannya, kebijakan PT. Perhutani ini memunculkan diskriminasi terhadap pembeli atau konsumen kayu. Hal ini dapat dilihat pada volume kayu yang bisa diakses kelompok pengrajin sangat tergantung pada volume penjualan langsung, serta jenis kayu yang bisa diakses merupakan kayu dengan kualitas

AKUMULASI MODAL DAN POLA-POLA EKSPLOITASI

rendah. Hal ini mengindikasikan bahwa pengrajin dianggap hanya membutuhkan kayu dengan kualitas rendah, sedangkan pada kenyataannya tuntutan kualitas dari produk yang dihasilkan pengrajin harus kualitas yang baik, mengingat produk tersebut akan dijual ke pasar ekspor. Artinya, kebutuhan kayu bagi pengrajin subkontrak maupun usaha-usaha pengolahan kayu skala besar tidak dapat dibedakan. Jika pengrajin tidak bisa mengakses kayu kualitas baik, maka kualitas produk tidak dapat dipertahankan dan akan mudah di-*“reject”* oleh eksportir. Kesulitan yang dialami pengrajin dalam mendapatkan kayu berkualitas bagus tidak membuat eksportir lalu menurunkan standar mutu produk, sehingga pengrajinlah yang harus menanggung berapa pun harga yang ditetapkan oleh pedagang kayu yang memperoleh kayu dari sistem lelang atau membeli kayu ilegal dengan harga yang lebih rendah.

Selain itu, diskriminasi tersebut ditambah dengan adanya penyelewengan mekanisme penjualan kayu, yang dimanfaatkan oknum Perhutani untuk mengambil keuntungan yang lebih besar melalui penyimpangan dalam sistem penjualan kayu, yang kemudian menguntungkan pembeli dalam jumlah besar seperti perusahaan-perusahaan pengolahan kayu besar dan pedagang kayu. Penyimpangan ini terjadi terutama dalam proses lelang kayu.

Bentuk penyimpangan pertama terjadi pada proses lelang. Peserta lelang yang sudah kenal dengan petugas datang ke KPH/TPK sehari sebelum lelang untuk memilih kavling yang disukainya. Untuk memastikan kavling tersebut menjadi miliknya, maka peserta lelang memberikan sejumlah uang kepada petugas Perhutani dan juru lelang agar dimenangkan dalam lelang. Cara-cara ini tidak selalu berhasil karena lelang diikuti oleh banyak orang. Jika peserta lelang lainnya masih banyak yang menawar lebih tinggi daripada yang disepakati dengan peserta yang berkolusi, maka sulit bagi juru lelang untuk memenangkan peserta tersebut.

Sementara itu, penyimpangan dalam pembelian juga dilakukan oleh para pedagang kayu yang mengikuti lelang tersebut. Dugaan ini disimpulkan dari

keterangan tentang adanya kongsi pembelian kayu yang dilakukan sejumlah pedagang kayu di Jepara yang tergabung dalam asosiasi. Dalam lelang, para pedagang ini sepakat untuk membiarkan saja dua atau tiga orang yang mengikuti proses tawar-menawar dalam lelang. Tujuannya adalah agar harga jual akhirnya tidak terlalu tinggi dibandingkan dengan harga dasar kayu. Setelah selesai, kayu tersebut kemudian dibagi lagi di antara kelompok-kelompok orang yang bersepakat ini. Cara-cara kongsi ini tidak dilakukan dalam setiap proses lelang karena sebelumnya harus ada persetujuan anggota yang akan mengikuti kongsi. Dengan cara ini mereka memperoleh margin keuntungan lebih besar karena mendapatkan harga beli rendah dari Perhutani, tetapi harga jual ke pengrajin tidak berubah. Keuntungan adanya kongsi tersebut hanya dinikmati oleh kelompok pedagang kayu.

Diskriminasi dan penyimpangan dalam penjualan kayu jati ini memunculkan masalah bagi para produsen kecil, khususnya pengrajin-pengrajin mebel kayu jati, untuk mendapatkan *input* langsung dari PT Perhutani. Permasalahan yang lebih besar muncul ketika terjadi kenaikan permintaan akan produk mebel Jepara, terutama pada tahun 1998. Sebelum terjadi kenaikan tersebut, PT Perhutani masih mampu memenuhi permintaan kayu jati karena saat itu volume permintaan masih di bawah 100.000 m³ per tahun, sementara kapasitas penjualan PT Perhutani mencapai 200.000 m³ per tahun. Pada tahun 1998 permintaan kayu jati melonjak sampai pada angka 600.000 – 800.000 m³ per tahun, jauh di atas kapasitas penjualan rata-rata PT Perhutani (*Kompas Online*, 24 Februari 2001).

Biaya yang lebih mahal ini tidak dapat diterapkan dalam harga jual produk ke eksportir karena dari sisi eksportir ada batasan harga yang juga ditentukan dari kesepakatan yang dibuat eksportir dengan *buyer* di luar negeri. Penekanan harga yang datang dari jalur *input* dan *output* sekaligus, meskipun dilakukan oleh aktor yang berbeda, menyebabkan para pengrajin mebel Jepara sulit untuk melakukan akumulasi modal.

AKUMULASI MODAL DAN POLA-POLA EKSPLOITASI

Sistem pembayaran dari eksportir ke pengrajin menyebabkan pengrajin tidak memiliki uang yang cukup untuk membeli kayu secara cepat. Pembayaran ke pedagang kayu dilakukan setelah para pengrajin menerima upah dari eksportir. Karena itulah, para pedagang kayu menetapkan harga kayu ke pengrajin lebih tinggi daripada ke *bakul* kayu. Dari pengrajin, pedagang kayu mengambil untung sekitar 10-15% dari harga jual, sedangkan dari *bakul* kayu pedagang kayu mengambil 5-10%. Pembayaran dari pengrajin membutuhkan waktu minimal satu bulan, sedangkan *bakul* kayu hanya dua minggu. Pengrajin tidak dapat memutar uang secepat *bakul* kayu karena pembayaran dari eksportir baru diterima setelah barang masuk ke eksportir.

Selain menghadapi persoalan pada persediaan, persoalan lain adalah kenaikan harga kayu jati. Hanya dalam tiga bulan pada tahun 1998, harga kayu jati mencapai dua kali lipat dari harga semula. Menurut para eksportir, mekanisme lelang yang didominasi peserta dari pelaku industri pengolahan kayu skala besa -- yang dimiliki oleh investor asing--menjadi penyebab dari kenaikan harga tersebut. Selain itu, fasilitas Kerja Sama Produksi yang diberikan PT Perhutani pada perusahaan-perusahaan besar juga mengurangi persediaan kayu yang terjual melalui mekanisme lelang. Dengan fasilitas ini, pengusaha besar mendapatkan kuota sebesar 3000 m³ per tahun, ditambah fasilitas ekstra sebesar 1000 m³ per tahun.

Strategi yang digunakan oleh para pengrajin untuk mengatasi kelangkaan bahan baku adalah dengan menggunakan kayu-kayu ilegal, yaitu kayu-kayu yang penebangan dan atau pengangkutannya tidak menyertakan dokumen resmi dari PT Perhutani. Sesuai dengan peraturan PT. Perhutani, semua penebangan maupun pengangkutan kayu jenis jati, baik yang berasal dari hutan milik PT Perhutani maupun yang dimiliki penduduk perorangan, harus menyertakan dokumen dari PT Perhutani. Kayu-kayu ilegal yang diperjualbelikan ini berasal dari pohon milik penduduk atau hasil curian dari PT Perhutani. Para pengusaha di Jepara menyebut kayu ilegal ini sebagai kayu 'spanyol', singkatan dari 'separoh nyolong'.

Penjualan kayu-kayu ilegal di satu sisi menguntungkan pengrajin karena perbedaan harganya mencapai 50% dari harga kayu resmi. Akan tetapi, penggunaannya juga berisiko kualitas tidak terjamin karena tingkat kekeringan kayu tidak memenuhi standar. Masalah tingkat kekeringan tidak langsung bisa terdeteksi dari tampilan luar mebel sehingga eksportir yang membeli mebel dengan kayu ilegal bisa saja terkecoh. Para pengrajin yang menggunakan kayu 'spanyol' mencoba mengatasi persoalan tingkat kekeringan ini dengan cara melakukan pengovenan. Kendalanya adalah jenis mesin ini belum banyak tersedia. Berbeda dengan kayu resmi, kayu curian dijual dalam bentuk potongan--disebut kayu komponen, untuk menghindarkan pemeriksaan surat-surat pengangkutan kayu di jalan. Kendala lain dari penggunaan kayu ini adalah pasokannya sangat tidak pasti, karena tergantung pada kondisi aparat keamanan. Sejak fenomena ini diungkap di media massa, banyak dilakukan operasi oleh aparat keamanan untuk menangkap pencuri-pencuri kayu ini. Operasi-operasi tersebut menemukan bahwa pencurian kayu ilegal banyak di-back-up oleh aparat Perhutani atau aparat militer.

Eksploitasi pada buruh

Di tingkat pengrajin, buruh produksi mendapatkan upah secara borongan dengan menggunakan alat-alat produksi milik pengrajin. Namun, penggunaan buruh keluarga juga relatif tinggi, termasuk penggunaan tenaga kerja sendiri (*self-employment*). Pengrajin tingkat kedua bahkan hampir tidak menggunakan buruh upahan untuk proses produksi. Para pengrajin ini lebih banyak menggunakan tenaga kerja sendiri dengan dibantu satu atau dua orang buruh keluarga. Tahapan mengamplas kasar, misalnya, dikerjakan oleh buruh keluarga tanpa dibayar, baik pada pengrajin tingkat pertama maupun tingkat kedua. Jika volume permintaan meningkat, tahapan mengamplas kasar dikerjakan oleh buruh-buruh perempuan yang tinggal di sekitar rumah pengrajin dengan upah Rp 7.000,00-8.000,00/hari.

AKUMULASI MODAL DAN POLA-POLA EKSPLOITASI

Pada industri mebel jati, terdapat beberapa jenis tenaga kerja atau buruh, seperti yang terlihat pada tabel 2.2 di bawah ini. Buruh yang bekerja pada pengrajin kebanyakan laki-laki, sedangkan buruh yang bekerja pada eksportir kebanyakan perempuan. Hal tersebut terjadi karena adanya perbedaan tahapan produksi yang dikerjakan di tingkat pengrajin dan di tingkat eksportir. Di tingkat pengrajin, tahapan produksi sampai barang setengah jadi membutuhkan kekuatan fisik (tenaga) yang lebih besar mulai dari menggergaji, mencetak, dan mengukir kayu, sehingga buruh laki-laki lebih banyak dipekerjakan. Berbeda pada tingkat eksportir pengumpul yang hanya mengerjakan tahapan *finishing* berupa amplas halus, penggunaan buruh perempuan lebih disukai karena amplas halus membutuhkan ketelitian. Buruh amplas di tingkat eksportir mendapat upah Rp 1.500,00/buah untuk perempuan dan Rp 2.000,00/buah untuk laki-laki. Perbedaan ini dilakukan karena buruh laki-laki diharuskan ikut mengangkut mebel-mebel yang akan dan sudah diampas.

Tabel 2.2 Sistem Pembayaran Buruh pada Setiap Tahapan Produksi Mebel Jati

Jenis atau tahapan pekerjaan	Sistem Pembayaran Buruh		
	Pengrajin Tingkat I	Pengrajin Tingkat II	Eksportir Pengumpul
Produksi	Borongan	Buruh keluarga tidak dibayar atau tenaga kerja sendiri	—
<i>Finishing</i>	Buruh keluarga tidak dibayar atau tenaga kerja sendiri	Buruh keluarga tidak dibayar atau tenaga kerja sendiri	Harian
Administrasi	—	—	Bulanan

Sumber: Penelitian Lapangan 2001

Di tingkat pengrajin tingkat pertama, proporsi upah buruh dibandingkan biaya produksi keseluruhan mencapai 10-15%. Proporsi tersebut tidak memperhitungkan tenaga pengrajin itu sendiri yang bersama-sama buruh mengerjakan tahapan produksi. Jika permintaan banyak dan sedang mengejar target waktu penyelesaian *order*, pengrajin mempekerjakan beberapa buruh sesuai kebutuhan. Hubungan pengrajin dengan buruh bersifat informal dan tidak mengikat. Buruh dipekerjakan jika pengrajin sedang memiliki *order*. Jumlah buruh yang dipekerjakan pun disesuaikan dengan volume *order* yang harus dipenuhi dalam kurun waktu tertentu. Pengrajin akan melepas buruh ketika pengrajin sedang tidak memiliki *order* dan buruh yang dilepas dapat bekerja pada pengrajin lainnya.

Buruh amplas berada pada posisi yang lebih lemah dibandingkan dengan buruh produksi karena tahapan mengamplas dianggap tidak membutuhkan keterampilan khusus. Mereka tidak menikmati kenaikan upah secara proporsional dibandingkan buruh-buruh produksi yang dianggap memiliki keterampilan. Ditambah dengan persoalan *oversupply*, posisi tawarnya semakin rendah. Meskipun dari sisi upah relatif hampir sama terhadap UMR (Rp 7.500,00-8.000,00 per hari), jenis pekerjaan tersebut tidak memungkinkan buruh mengakumulasi pengetahuan atau keterampilan. Dengan demikian, peluang atau akses terhadap peningkatan kapasitas mereka untuk dapat meningkatkan penghasilan menjadi tertutup.

Hal ini berlainan dengan buruh produksi yang memiliki keterampilan khusus; persoalan *oversupply* hampir tidak pernah terjadi dalam kasus ini. Bahkan terdapat fenomena pembajakan buruh dengan keterampilan seperti itu oleh pengrajin-pengrajin mebel dari Solo dan kota-kota lain. Menurut informasi yang diperoleh, di Jepara saat ini mulai terjadi penurunan pasokan buruh terampil.

2.3 Akumulasi Modal dan Eksploitasi di dalam Rantai Usaha Gula Kelapa

2.3.1 Pelaku-pelaku di dalam Rantai Hulu Hilir

Pengolahan gula kelapa merupakan industri rumah tangga yang dominan di Kabupaten Banyumas (Jawa Tengah). Pengrajin gula di Banyumas relatif tidak hanya memiliki satu jenis usaha, tetapi gula kelapa dianggap sebagai usaha utama karena memberikan pendapatan rutin setiap harinya. Di dua desa yang menjadi lokasi penelitian, yaitu Desa Gerduren di Kecamatan Purwojati dan Desa Kasegeran di Kecamatan Cilongok, gula kelapa dan pertanian menjadi usaha utama yang sama-sama dikerjakan dalam satu unit keluarga. Pada rumah tangga semacam ini, pendapatan dari gula kelapa digunakan untuk keperluan harian, sementara pendapatan dari pertanian digunakan untuk keperluan yang membutuhkan uang dalam jumlah besar, terutama untuk *hajatan* dan sekolah anak.

Rantai hulu hilir industri pengolahan gula kelapa melibatkan pengrajin gula kelapa sebagai produsen, pemilik pohon sebagai pemasok bahan baku, dan di jalur pemasaran terdapat *pengepul* bertingkat serta jalur pemasaran alternatif melalui kelompok pengrajin dan LSM pendamping.

Pendapatan yang diperoleh pengrajin gula dari industri gula bervariasi tergantung pada kemampuan menghasilkan gula per hari (produktivitas). Di lain pihak, produktivitas gula ditentukan oleh kondisi alam dan cuaca yang mempengaruhi kualitas nira, dan banyaknya pohon kelapa yang disadap. Dalam pandangan pengrajin gula, terdapat tiga kategori pengrajin berdasarkan produktivitasnya, yaitu:

1. Pengrajin dengan kemampuan menghasilkan gula rata-rata 15 kg/hari, yang diperoleh dari 30-60 pohon kelapa. Tingkat produktivitas ini umumnya dicapai oleh pengrajin yang sekaligus merupakan pemilik pohon.

2. Pengrajin dengan kemampuan menghasilkan gula rata-rata 8-10 kg/hari, yang diperoleh dari 30 pohon kelapa. Pengrajin pada tingkat ini umumnya menyadap nira dari dua pemilik pohon yang berbeda atau pengrajin itu memiliki pohon sendiri. Pengrajin gula di Desa Pageraji paling banyak berada pada tingkat kemampuan ini.
3. Pengrajin dengan kemampuan menghasilkan gula 4-5 kg/hari, yang diperoleh dari rata-rata 10 pohon kelapa. Pengrajin pada tingkat ini umumnya tidak memiliki pohon dan menyadap nira pada satu pemilik pohon, atau hanya memiliki sedikit pohon. Pengrajin gula di Desa Gerduren dan Kasegeran paling banyak berada pada tingkat kemampuan ini.

Pengrajin gula kelapa merupakan pelaku utama yang melakukan proses produksi memroses nira menjadi gula kelapa. Proses produksi dan pembagian kerja dilakukan di dalam unit keluarga inti, sementara keluarga besar lebih banyak berfungsi sebagai pelaku di jalur bahan baku atau pemasaran.

Tenaga kerja yang digunakan dalam sistem produksi gula kelapa adalah tenaga kerja keluarga. Di dalam unit usaha keluarga inti tersebut, terdapat pembagian kerja yang relatif tegas antara perempuan dan laki-laki dalam melakukan proses produksi. Suami atau anak laki-laki berperan sebagai *penderes*, dan isteri atau anak perempuan berperan sebagai *pengindel*. Perempuan bertanggung jawab memasak nira sampai dicetak menjadi gula kelapa, sementara laki-laki bertanggung jawab *menderes* nira dan mencari bahan bakar untuk memasak nira. Pada kondisi terdesak, laki-laki dan perempuan dapat saling menggantikan dalam mengerjakan satu tahapan produksi--kecuali *menderes*. Pembagian ini berlangsung setiap hari, hanya pada waktu-waktu dan kondisi yang sangat mendesak saja peran tersebut digantikan oleh tenaga kerja upahan di luar keluarga, seperti pada waktu sakit atau bepergian.

Untuk dapat melakukan produksi gula, pengrajin harus memiliki dua sumber daya, yaitu *penderes* dan nira. *Penderes* berasal dari keluarga inti. Pengrajin yang

AKUMULASI MODAL DAN POLA-POLA EKSPLOITASI

memiliki pohon kelapa sendiri dan memiliki anggota keluarga yang dapat *menderes* dapat melakukan produksi tanpa tergantung pada keberadaan pelaku lain. Hanya saja, jenis pengrajin seperti itu sangat jarang ditemukan; jumlah terbesar justru kelompok pengrajin yang tidak memiliki pohon. Ada beberapa sistem yang diterapkan dalam pemerolehan nira:

1. Sistem Maro

Sistem maro adalah sistem bagi hasil nira antara pemilik pohon dan pengrajin gula. Sistem ini merupakan sistem pemerolehan nira yang paling banyak dilakukan. Maro merupakan sistem yang sudah dilakukan secara turun turun-temurun, dengan maksud agar sumber daya yang dimiliki sekelompok orang dapat dirasakan manfaatnya oleh kelompok lainnya yang juga membutuhkan.

2. Sistem Sewa

Pengrajin yang tidak memiliki pohon dapat menyewa lahan yang ditanami pohon kelapa pada seorang pemilik pohon untuk jangka waktu tertentu. Dalam sistem ini, pengrajin membayar sejumlah uang sewa pada pemilik pohon. Dan selama jangka waktu tersebut, semua nira yang dihasilkan di lahan tersebut menjadi milik si penyewa.

3. Sistem Gadai

Sistem gadai berlaku jika pemilik pohon meminjam sejumlah uang pada seseorang yang biasa disebut "juragan" dengan menjaminkan lahan dan pohon kelapa yang dimilikinya. Karena umumnya juragan adalah orang kaya di desa yang tidak *menderes* sendiri pohon kelapanya, maka pohon yang digadaikan tersebut biasanya *dideres* oleh orang lain dengan sistem maro. Seringkali pemilik pohonlah yang kemudian menjadi *penderes maro* bagi juragan tersebut.

4. Sistem "Mindring"

Pemilik pohon yang tidak dapat *menderes* dan *mengindel* menjalankan

sistem *mindring*. Dalam sistem ini pihak pemilik pohon tidak melakukan proses produksi gula dan sepenuhnya menyerahkan proses produksi pada pengrajin gula yang *menderes* pohonnya. Dalam hal ini, pemilik pohon tidak dapat disebut dan tidak menyebut dirinya sebagai pengrajin gula karena mereka tidak melakukan proses produksi.

Jalur pemasaran 'konvensional' melalui pengepul

Pengepul gula atau biasa disebut dengan tauke atau tengkulak merupakan pelaku utama dalam rantai pemasaran gula. Umumnya pengrajin memasarkan gula pada *pengepul* skala kecil yang berada di desa terdekat, tetapi beberapa pengrajin dapat langsung menjual pada *pengepul* skala besar yang berada di kota kecamatan terdekat.

Keberadaan *pengepul* gula di Kabupaten Banyumas bertingkat-tingkat berdasarkan skala penjualan, cakupan wilayah pemasok, dan kemampuan memberikan utang. *Pengepul* tidak hanya memberikan utang pada pengrajin, tetapi juga pada *pengepul* yang skala usahanya lebih kecil dan menjadi salah satu rantai pemasoknya. Pada prinsipnya *pengepul* memberikan utang sebagai pengikat agar pengrajin atau *pengepul* yang diberi utang tersebut memberikan pasokan gula secara rutin.

Jalur pemasaran alternatif

Dalam kasus gula kelapa, jalur alternatif yang dimaksud pengrajin adalah pemasaran tanpa melalui *pengepul* desa dan kecamatan terdekat. Upaya menciptakan jalur alternatif tersebut dilakukan melalui dua cara, yaitu:

1. Memotong rantai pemasaran dengan menjual langsung pada pedagang perantara, tanpa melalui *pengepul* kecil di desa terdekat (lihat gambar 2.3). Pemotongan rantai ini dilakukan secara kolektif melalui kelompok pengrajin.

2. Menciptakan rantai pemasaran baru melalui Pusat Pengembangan Produk Rakyat (P3R), yaitu program yang dibentuk oleh LSM pendamping pengrajin gula, dan langsung dipasarkan ke toko-toko eceran di kota.

2.3.2 Akumulasi Modal di antara Pelaku

Usaha pengolahan gula kelapa merupakan usaha yang bersifat subsisten. Salah satu ciri usaha subsisten adalah keuntungan yang diperoleh dari usaha lebih banyak digunakan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga dan investasi pada perbaikan kualitas hidup anak, seperti pendidikan (Dignard dan Havet eds., 1995). Pada usaha-usaha subsisten tidak terjadi peningkatan skala usaha, atau dengan kata lain, tidak ada akumulasi modal. Uang yang diterima sebagai hasil penjualan produk biasanya langsung digunakan untuk memenuhi kebutuhan pada saat itu juga, baik yang berkaitan dengan usaha maupun kebutuhan konsumsi rumah tangga yang seringkali juga tidak dapat tertutupi.

Pengrajin gula kelapa kebanyakan tidak dapat menutupi biaya produksi dan rumah tangga hanya dengan mengandalkan pendapatan dari usaha tersebut; usaha dan pekerjaan lain dilakukan tidak dalam upaya mengakumulasi modal tetapi lebih pada strategi bertahan hidup. Bagi pengrajin gula di Desa Gerduren dan Desa Kasegeran di Banyumas, usaha gula kelapa dan pertanian merupakan dua jenis usaha yang sama-sama dijalankan dan memberikan kontribusi pendapatan yang sama besarnya bagi keluarga.⁷ Bahkan pengrajin dapat memanfaatkan relasi yang dibangun dengan pelaku pemasaran gula (*pengepul*) untuk menutupi kekurangan biaya produksi pertanian.

⁷ Irsan A. Saleh menjelaskan bahwa kegiatan industri-lokal di pedesaan seringkali tidak memiliki nilai ekonomis, dan pada awalnya lebih merupakan aktivitas sambilan atau musiman yang berpangkal pada kultur tani yang dimanifestasikan dalam bentuk usaha kerajinan rumah tangga. Dengan mengambil contoh petani di Klaten yang juga mengembangkan industri kerajinan, industri tersebut secara gradual mampu menciptakan kekuatan bertahan secara permanen (*retainability*) dan memberikan kontribusi pendapatan yang sama besarnya dengan sektor pertanian (Saleh, 1986).

Di tingkat pengrajin, kepemilikan tanah (kebun, halaman) dan ternak bukan dianggap sebagai bentuk akumulasi modal karena aset-aset tersebut digunakan sebagai bentuk-bentuk diversifikasi usaha dalam upayanya menutup kurangnya pendapatan dari usaha gula kelapa. Pemeliharaan dan penjualan tanaman dan ternak biasanya digunakan sebagai alternatif dana tambahan untuk keperluan-keperluan dana dalam jumlah besar yang bersifat insidental atau terencana, seperti biaya pendidikan, biaya pengobatan, dan mengadakan selamatan. Sementara itu, pendapatan dari gula kelapa biasanya digunakan untuk memenuhi pengeluaran sehari-hari, dan di saat-saat harga gula sedang tinggi saja pengrajin dapat menyisihkan sebagian pendapatan untuk digunakan pada kondisi kritis atau paceklik.

Pengrajin gula kelapa rentan terhadap kondisi-kondisi eksternal yang memungkinkan terjadi penurunan kualitas hidup. Rendahnya harga jual produk dan terbatasnya alternatif pasar menyebabkan rendahnya pendapatan yang diperoleh pengrajin dari usaha gula dan genting. Kelangsungan rumah tangga lebih banyak dipengaruhi oleh adanya upaya mendapatkan sumber-sumber pendapatan lain yang dilakukan anggota keluarga. Ketergantungan pengrajin pada pelaku-pelaku eksternal lebih banyak untuk tujuan menutup kekurangan pendapatan dan tidak selalu untuk menjaga kelangsungan produksi seperti yang biasa terjadi dalam usaha-usaha dengan sistem subkontrak.

Pada kasus gula kelapa, biaya produksi yang harus dikeluarkan hampir tidak ada, tetapi harga jual produk pun belum dapat memenuhi kebutuhan rumah tangga, sehingga tidak ada kelebihan keuntungan yang dapat diinvestasikan kembali. Pengrajin yang memiliki skala produktivitas tinggi mampu memperoleh pendapatan yang relatif lebih baik. Di tingkat ini, pengrajin melakukan usaha dan pekerjaan lain untuk mendapatkan kelebihan pendapatan yang kemudian diinvestasikan dalam bentuk pembelian ternak dan peningkatan pendidikan anak serta kesehatan anggota keluarga. Hanya saja, kelebihan pendapatan yang diinvestasikan ini tidak dapat disebut sebagai kemampuan akumulasi modal,

AKUMULASI MODAL DAN POLA-POLA EKSPLOITASI

karena kelebihan pendapatan tersebut tidak diperoleh dari usaha utama. Upaya-upaya "diversikasi usaha dan pekerjaan" yang mereka lakukan lebih dipandang sebagai mekanisme "*coping*" (*coping mechanism*).

Di dalam kelompok pengrajin gula sendiri, terdapat perbedaan tingkat akumulasi modal berdasarkan perbedaan penguasaan sumber daya. Pengrajin maro, yaitu pengrajin yang sama sekali tidak memiliki pohon dan hanya menggantungkan produksinya dari bagi hasil dengan pemilik pohon lain merupakan pelaku dengan tingkat akumulasi terendah. Hal ini terjadi karena pengrajin semacam ini sangat rentan terhadap pemutusan hubungan dengan pemilik pohon jika pengrajin ini sakit atau berhalangan

Kondisi ekonomi pengrajin yang memiliki pohon relatif sama dengan kondisi pengrajin maro, tetapi berbeda di sisi kerentanan produksi. Jika pengrajin maro sangat tergantung pada hubungan bagi hasil yang dibangun dengan pemilik pohon, pemilik pohon dapat menentukan dengan siapa dia akan berhubungan. Sekilas tampak bahwa pemilik pohon memiliki posisi tawar yang lebih besar, tetapi pada kenyataannya baik pemilik pohon maupun pengrajin maro sama-sama tergantung pada keberadaan masing-masing karena saat ini sudah jarang ditemui pengrajin maro murni atau buruh sadap--yang sama sekali tidak memiliki pohon dan hanya menggantungkan pendapatannya dari produksi gula saja. Setelah industri di kota-kota besar makin menjamur, lebih banyak generasi muda yang memilih untuk bekerja sebagai buruh di kota dibandingkan sebagai pengrajin maro. Oleh karena itu sekarang pemilik pohon tidak dapat dengan mudah memutuskan hubungan dengan pengrajin maro yang ada.

Kondisi ekonomi pemilik pohon yang tidak melakukan proses produksi gula kelapa--memberlakukan sistem bagi hasil dengan pengrajin maro tetapi menerima hasilnya dalam bentuk gula kelapa yang siap dijual atau dalam bentuk uang--relatif lebih baik dibandingkan dengan kedua tipe pengrajin pertama. Pemilik pohon murni tidak mengalokasikan waktunya untuk memproduksi gula tetapi menjalankan usaha lain atau memiliki pekerjaan lain, atau dengan kata lain,

usaha gula kelapa menjadi sampingan karena sudah ada pohon kelapa yang biasanya diwariskan oleh orang tua.

Di dalam rantai hulu hilir gula kelapa, hanya pengrajin yang berperan dalam proses produksi, sementara pelaku usaha lainnya hanya berperan sebagai pedagang, yaitu *pengepul* kecil di tingkat desa, *pengepul* besar di kecamatan, bandar-bandar di kota-kota besar tujuan, dan toko-toko eceran penyalur gula kelapa. Kelompok pedagang ini merupakan pelaku yang dapat mengakumulasi modal yang diukur melalui penambahan aset usaha yang dimiliki oleh pelaku-pelaku usaha. Akan tetapi, pada kenyataannya, penambahan aset tersebut tidak murni diperoleh dari perdagangan gula kelapa, tetapi juga berasal dari subsidi dari usaha-usaha lain yang dijalankan oleh kelompok pedagang tadi.

Pengepul desa termasuk kelompok pelaku yang dapat mengakumulasi modal, terutama dalam bentuk peningkatan skala usaha dan perluasan usaha. Karena *pengepul* desa biasanya memiliki warung yang menjual kebutuhan sehari-hari, seperti beras, gula putih, sabun, dan makanan kering, maka akumulasi yang diperoleh tidak hanya dari penjualan gula kelapa, tetapi juga dari warung. Pengrajin gula dapat memperoleh barang-barang tersebut dengan cara utang. Karena pengrajin gula hampir tidak memiliki uang tunai untuk berbelanja, maka biasanya mereka berbelanja ke warung milik *pengepul* baik dengan cara utang maupun tunai. Harga barang-barang di warung *pengepul* biasanya lebih tinggi 30% dibandingkan harga di pasar desa terdekat.

Bentuk-bentuk akumulasi modal yang paling nyata terlihat pada kelompok *pengepul* besar di kecamatan. Rata-rata *pengepul* kecamatan mengawali usaha sebagai pedagang gula kelapa yang menghubungkan jalur Banyumas dengan Jakarta, Bogor, Bandung, Cirebon, dan Tegal. Marjin keuntungan yang diperoleh cukup besar sehingga *pengepul* kecamatan kemudian dapat membeli armada truk pengangkut sendiri dan melakukan perluasan usaha, seperti membuka warung, menjadi bandar beras, atau menyewakan truk.

AKUMULASI MODAL DAN POLA-POLA EKSPLOITASI

Perluasan usaha ini juga dilakukan atas dasar perhitungan biaya pengangkutan gula kelapa ke kota-kota besar seperti Jakarta dan Bogor yang ternyata cukup besar jika hanya digunakan untuk mengangkut gula kelapa. Oleh karena itu, *pengepul* kecamatan biasanya juga melakukan bisnis perdagangan lainnya. Keuntungannya, *pengepul* kecamatan biasanya memiliki armada truk pengangkut sendiri sehingga dapat menekan biaya angkutan, karena hanya perlu membayar supir dan bensin ditambah pungutan di jalan. Kepemilikan armada truk ini merupakan bentuk akumulasi modal *pengepul* kecamatan karena rata-rata *pengepul* kecamatan memulai usahanya tanpa memiliki truk sendiri.

Berbeda dari ketiga kasus lainnya, dalam unit usaha gula kelapa tidak dipekerjakan buruh upahan; seluruh proses produksi dilakukan oleh anggota keluarga dengan pembagian yang jelas antara laki-laki dan perempuan.

2.3.3 Pola Eksploitasi di dalam Kasus Gula Kelapa

Penguasaan pasar melalui penciptaan ketergantungan

Pengrajin gula kelapa tidak dapat mengakumulasi modal karena pelaku-pelaku pemasok bahan baku dan pemasaran produk memanfaatkan kemiskinan pengrajin untuk memperoleh keuntungan yang lebih tinggi dengan menciptakan ketergantungan dalam bentuk utang yang mengikat pengrajin. Pengrajin berutang tidak hanya untuk kebutuhan produksi tetapi juga konsumsi dan dalam keadaan terikat utang tersebut, pengrajin terpaksa membeli bahan baku atau menjual produk hanya pada pelaku tertentu saja. Dalam kasus genting dan gula kelapa, keuntungan yang diperoleh dalam rantai usaha ini sebagian besar dinikmati oleh para pelaku pemasok bahan baku dan pemasaran produk daripada oleh pengrajin yang melakukan proses produksi. Dalam hal ini, pemasok bahan baku dan pemasaran produk termasuk dalam kategori pedagang dan bukan produsen, yang memang mencari keuntungan semata melalui transaksi jual-beli dengan pihak lain.

Dalam upayanya menguasai pasar, pelaku pemasok bahan baku dan pemasaran produk menciptakan mekanisme utang yang melemahkan posisi tawar pengrajin. Akibatnya, pengrajin sulit untuk mempertahankan keberlangsungan produksi kecuali dengan menerima mekanisme yang ditetapkan secara sepihak oleh sekelompok orang yang menguasai pasar tersebut. Posisi tawar pengrajin dapat menguat ketika terdapat beberapa pilihan pelaku pemasok *input* atau pemasar produk dalam satu wilayah tertentu, yang mudah diakses pengrajin. Apabila jumlah pelaku tersebut cukup banyak, biasanya terjadi persaingan untuk dapat menjual bahan baku atau membeli produk dari pengrajin. Hanya saja, kondisi ini sangat jarang terjadi, dan lebih sering pelaku-pelaku tersebut justru “membuat kesepakatan” dengan menetapkan harga yang sama terhadap pengrajin. Kesepakatan di antara pelaku-pelaku di jalur *input-output* tidak bersifat tertulis dan sulit untuk dilacak. Informasi yang mengalir di antara pelaku-pelaku tersebut sangat cepat menyebar dan terbatas hanya untuk pelaku yang berada pada skala produksi atau pemasaran yang sama. Pelaku pada skala pemasaran yang lebih rendah pun tidak memperoleh informasi kenaikan atau penurunan harga dengan cepat dan informasi tersebut bahkan tertutup bagi pengrajin.

Di lain pihak, mekanisme utang dipandang pengrajin sebagai jalan keluar mengatasi kekurangan pendapatan. Utang merupakan jalan yang paling mungkin dilakukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dan konsumsi. Kelemahan tersebut dimanfaatkan oleh *pengepul* dan pemasok bahan baku sebagai alat untuk memperbesar keuntungan dari usaha perdagangannya. Hubungan yang terjalin antara *pengepul* atau pemasok bahan baku dengan pengrajin merupakan jaminan bagi kedua belah pihak untuk mendapatkan kebutuhan masing-masing, atau dalam istilah kredit disebut sebagai agunan (Ghate, 1992: hal 28).

Kecilnya skala usaha dan tidak adanya jaminan atau kolateral yang cukup untuk mengakses pinjaman dari bank menyebabkan pengrajin gula dan genting memanfaatkan keberadaan *pengepul* dan pemasok bahan baku sebagai sumber

pinjaman untuk keperluan produksi dan konsumsi.⁸ Pinjaman pada tetangga atau saudara sulit dilakukan karena mereka umumnya berada pada kondisi ekonomi yang sama-sama miskin, dan pinjaman pada sumber-sumber modal formal tidak mungkin dilakukan karena tidak adanya aset yang dapat digunakan sebagai agunan. Sementara itu *pengepul* dan pemasok bahan baku memiliki fleksibilitas⁹ yang dibutuhkan pengrajin yaitu kecepatan pemberian pinjaman tanpa memberikan agunan berupa harta benda, fleksibilitas pengembalian, dan fleksibilitas pemanfaatan pinjaman bagi kebutuhan konsumsi atau produksi.

Di jalur pemasaran, pengumpul merupakan alternatif utama bagi pengrajin genting dan gula kelapa untuk memasarkan produknya. Masalah jarak yang berimplikasi pada peningkatan biaya produksi dan menurunnya pendapatan membuat *pengepul* terdekat berpeluang memainkan peran sebagai pelaku tunggal dalam jalur pemasaran genting dan gula. Bagi pengrajin, pilihan *pengepul* menjadi terbatas. Adanya perhitungan biaya produksi dan ketidakpastian pasar mengakibatkan pengrajin enggan untuk memasarkan kepada *pengepul* yang berlokasi jauh dari tempat tinggal pengrajin walaupun *pengepul* tersebut menawarkan harga beli yang lebih tinggi. Pengrajin gula lebih banyak memasarkan produknya pada *pengepul* desa terdekat dan pengrajin genting lebih banyak menunggu *pengepul (baku)* yang datang ke desa daripada melakukan mobilitas keluar desa untuk mencari *pengepul*. *Pengepul-pengepul*

⁸ Lihat Prabhu Ghate, *Informal Finance: Some Findings from Asia*, Asian Development Bank: 1992. Dalam buku tersebut dijelaskan bahwa mekanisme utang antara usaha kecil dengan pelaku-pelaku di jalur input-output sudah terjadi dalam kurun waktu yang cukup panjang di negara-negara di Asia. Utang bagi modal produksi diberikan sesuai dengan kebutuhan pembelian input; utang bagi keperluan konsumsi diberikan dengan jaminan bahwa jika kebutuhan konsumsi keluarga terpenuhi, maka tenaga kerja keluarga dapat melakukan proses produksi.

⁹ Sumber modal informal menjadi alternatif utama yang dipilih oleh usaha kecil karena prosedur pemberian kredit sangat ringkas; persetujuan kredit dilaksanakan dalam waktu singkat; pemberian kredit didasarkan pada kepribadian peminjam daripada pada jaminan fisik; jadwal pembayaran fleksibel; dan pinjaman dapat digunakan baik untuk keperluan produktif maupun konsumtif (Martokoesoemo, 1995).

desa inilah yang nantinya akan memasarkan genting dan gula pada bandar-bandar atau toko-toko yang ada di kota. Pelaku ini pulalah yang memperoleh margin keuntungan terbesar dalam rantai perdagangan gula dan genting.

Pada kasus industri gula, penguasaan rantai pemasaran produk terjadi pada sekelompok pedagang yang biasa disebut *pengepul*. Karena pengrajin gula relatif tidak membutuhkan modal kerja untuk pembelian *input* dan menjalankan proses produksi seperti halnya pengrajin genting, tekanan terutama datang dari pelaku-pelaku pemasaran yang menerapkan mekanisme utang. Di dalam rantai usaha gula, pengrajin gula merupakan pelaku produksi yang mendapat keuntungan terkecil dan *pengepul* mendapatkan keuntungan terbesar dengan menguasai jalur perdagangan.

Di antara kelompok *pengepul*, *pengepul* desa mendapat margin keuntungan terkecil sementara margin keuntungan yang lebih besar diperoleh *pengepul* tingkat kecamatan dan selanjutnya bandar-bandar di kota. Makin besar jaringan yang dimiliki *pengepul* dan makin luas jangkauan pasar yang dapat dicapai, makin besar keuntungan yang diperolehnya.

Pengrajin gula terikat kepada seorang *pengepul* sampai ia dapat melunasi utangnya. Akan tetapi, biasanya pengrajin tidak pernah dapat melunasi utang pada *pengepul* karena sebelum utang lama habis pengrajin sudah membuat utang baru. *Pengepul* sendiri dapat menciptakan berbagai keperluan bagi pengrajin sehingga pengrajin tersebut selalu memiliki utang. Misalnya, bagi pengrajin yang tidak berutang kebutuhan konsumsi sehari-hari, *pengepul* menawarkan utang bagi pembelian barang-barang yang tergolong 'mewah', seperti televisi atau kulkas.

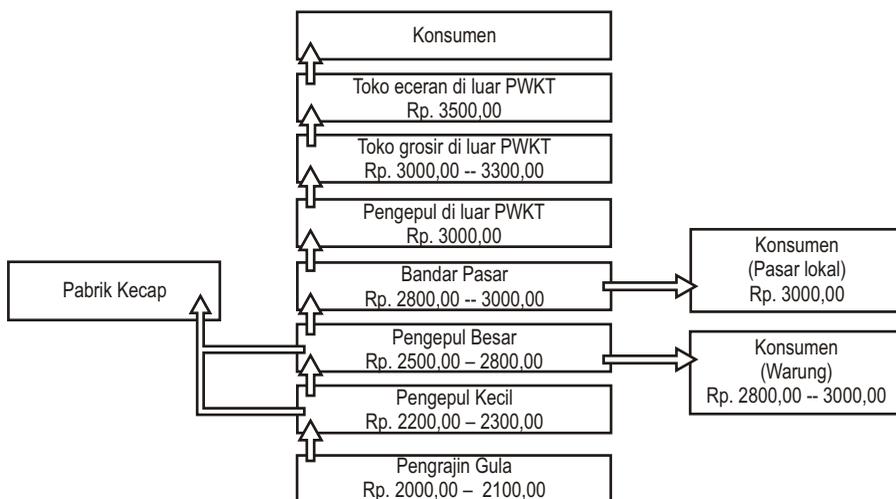
Bagi *pengepul* yang berhubungan dengan pengrajin yang tergolong miskin, kebutuhan pinjaman lebih banyak berupa barang-barang konsumsi sehari-hari, seperti beras, lauk-pauk, sabun, gula, dan kopi. Sementara pada kelompok pengrajin yang memiliki alternatif sumber pendapatan lain, misalnya petani,

AKUMULASI MODAL DAN POLA-POLA EKSPLOITASI

sehingga tidak selalu membutuhkan pinjaman untuk keperluan sehari-hari, *pengepul* menciptakan kebutuhan yang “lebih mewah”. Dengan demikian, *pengepul* dapat mengendalikan pengrajin agar selalu menyetor sejumlah gula dalam kurun waktu tertentu. Makin banyak jumlah pengrajin yang berhasil diikat seorang *pengepul*, makin besar jaminan yang diperoleh *pengepul* sehingga *pengepul* tersebut dapat melakukan peningkatan skala pemasaran dan perluasan pasar.

Dengan menjalankan mekanisme utang ini, *pengepul* juga mengambil keuntungan dengan menekan harga gula secara sepihak pada pengrajin, dan memperoleh jasa pinjaman dari pengrajin dengan cara memotong harga penjualan Rp 100,00--Rp 200,00 per kilogram gula. Ditambah dengan keuntungan dari margin penjualan pada *pengepul* di tingkat yang lebih tinggi sebesar rata-rata Rp 200,00/kg, *pengepul* merupakan salah satu pelaku yang memperoleh keuntungan tinggi dalam rantai pemasaran gula.

Gambar 2.5 Jalur Pemasaran Gula dan Tingkatan Harga pada Masing-masing Pelaku



Sumber: Penelitian Lapangan Juli 2002

Di Kabupaten Banyumas, harga gula di Kecamatan Cilongok relatif lebih tinggi dibandingkan di kecamatan lainnya. Menurut keterangan para informan, hal ini terjadi karena kualitas gula di Cilongok lebih baik dibandingkan kualitas dari kecamatan lainnya. Akan tetapi, terdapat penjelasan lain yang juga penting untuk diperhatikan, yaitu jumlah *pengepul* di Kecamatan Cilongok jauh lebih banyak dibandingkan jumlah *pengepul* di kecamatan-kecamatan lainnya sehingga terjadi persaingan di antara *pengepul* dalam penentuan harga. Bahkan di Desa Kasegeran Kecamatan Cilongok, banyak pengrajin yang dapat memotong penjualan langsung pada *pengepul* tingkat kecamatan dan tidak melalui *pengepul* desa.

Selain ditentukan oleh banyaknya *pengepul* dalam satu wilayah, harga gula dan kekuasaan *pengepul* juga dipengaruhi oleh kondisi geografis dan aksesibilitas

AKUMULASI MODAL DAN POLA-POLA EKSPLOITASI

pengrajin pada wilayah yang lebih luas. Pada wilayah yang relatif terisolasi, seperti Desa Pageraji dan Gerduren, *pengepul* desa sangat menguasai pasar karena keberadaan *pengepul* tersebut merupakan satu-satunya pilihan. Pengrajin akan mengambil pilihan rasional dengan menjual gula pada *pengepul* desa tanpa harus mengeluarkan biaya transportasi walaupun harga gula di desa lebih rendah dibandingkan di tingkat kecamatan. Besarnya biaya transportasi yang harus ditanggung tidak sebanding dengan selisih harga gula yang dijual; biaya ojeg Rp 5.000,00 pulang-pergi, sementara selisih harga gula Rp 200,00/kg. Pengrajin biasa menjual 5-10 kg gula per 5 hari.

Sebagai pelaku utama di jalur pemasaran gula kelapa, *pengepul* menjalankan mekanisme transaksi jual-beli yang murni didasarkan motif ekonomi, yaitu demi memupuk keuntungan sebesar-besarnya dengan menggunakan sumber daya yang ada. *Pengepul* akan membangun jaringan seluas-luasnya dengan pengrajin dan *pengepul* yang lebih kecil untuk menjamin rutinitas pasokan gula. Makin luas jaringan yang dibangun, makin besar pula peningkatan skala penjualan sehingga *pengepul* dapat memperluas dan memotong rantai pemasaran gula kelapa di luar wilayah Banyumas. Kepastian pasar yang dimiliki *pengepul* inilah yang mendorong pengrajin untuk membangun hubungan baik dengan *pengepul*.

Rendahnya pendapatan dari usaha gula yang tidak mencukupi kebutuhan konsumsi pengrajin menyebabkan pengrajin sering kali harus berutang. Dalam hal ini, *pengepul* merupakan alternatif utama yang memberikan fleksibilitas yang dibutuhkan pengrajin. Selain itu, dalam kondisi ketika pengrajin membutuhkan uang untuk keperluan berobat, membayar biaya sekolah anak, dan mengadakan selamatan, *pengepul* mengambil peran sebagai pemberi pinjaman “tanpa jaminan” dan dapat diperoleh saat itu juga. Pada usaha mikro-kecil, sering kali terjadi penggerogotan modal usaha bagi keperluan mendesak yang tidak diperhitungkan sebelumnya. Dalam industri gula yang bersifat subsisten, pengrajin hampir tidak memiliki tabungan yang dapat digunakan sewaktu-waktu sehingga kemudahan pinjaman yang diberikan *pengepul* menjadi sangat berarti. Oleh karena itu, bagi pengrajin, fungsi sosial *pengepul* inilah yang justru tampak

menonjol, walaupun imbalan yang harus dibayarkan pengrajin atas utang tersebut sering kali melebihi pembayaran utang pada sumber-sumber modal formal.

Ada beberapa alasan yang mendasari pertimbangan pengrajin dalam menentukan pengepul. Pertama, faktor dekatnya lokasi yang berkaitan dengan biaya dan tenaga yang harus dikeluarkan untuk mengantarkan gula pada *pengepul*. Rendahnya harga gula mengharuskan pengrajin menekan biaya transportasi serendah mungkin. Pengrajin di Desa Pageraji yang relatif terisolasi lebih banyak memilih *pengepul* kecil yang ada di desa yang dapat diakses dengan berjalan kaki, dibandingkan menjual pada *pengepul* besar di Cilongok dengan mengeluarkan ongkos *ojeg* Rp 5.000,00--6.000,00. Di Desa Kasegeran, pengrajin memiliki lebih banyak alternatif, baik *pengepul* besar maupun *pengepul* kecil, karena letak keduanya berdekatan dan dapat ditempuh dengan berjalan kaki.

Kedua, perbedaan harga gula. Di Desa Gerduren, sebagian besar pengrajin menjual gula ke *pengepul* besar di Desa Tinggarjaya, Kecamatan Jatilawang yang letaknya bersebelahan dengan Desa Gerduren (2 km), karena harga pada *pengepul* lebih tinggi Rp 100,00--200,00 dibandingkan *pengepul* yang ada di desa. Untuk itu, biasanya beberapa pengrajin menjual gula secara berkelompok untuk meminimalkan biaya transportasi. Pengrajin dalam kelompok tersebut bergantian menjual gula setiap dua hari sekali dengan menggunakan motor atau sepeda atau menitipkannya pada tukang *ojeg* dengan membayar Rp. 5.000,00.

Ketiga, berdasarkan kemampuan *pengepul* dalam memberi utang. Dalam kondisi ini pengrajin tidak berkeberatan menjual gula pada *pengepul* yang letaknya cukup jauh dari desa (2 km) dengan harapan *pengepul* tersebut dapat memberikan utang dalam jumlah besar (sampai dengan Rp 1.000.000,00). Pengrajin yang melakukan hal ini biasanya adalah pengrajin yang memiliki skala produksi sedang atau tinggi karena besarnya pinjaman yang dapat diberikan oleh *pengepul* juga tergantung pada kemampuan produksi pengrajin.

AKUMULASI MODAL DAN POLA-POLA EKSPLOITASI

Keempat, adanya hubungan keluarga. Dengan menjual gula pada *pengepul* yang masih memiliki hubungan keluarga, pengrajin mengharapkan adanya kemudahan berutang dalam jumlah yang lebih besar atau peningkatan harga. Namun demikian, biasanya kedekatan hubungan tersebut tidak mempengaruhi peningkatan harga. Di lain pihak, hubungan ini membuat pengrajin tidak mudah melepaskan ikatan dengan *pengepul* karena takut merusak hubungan kekeluargaan.

Kelima, masalah penilaian atau pengalaman pengrajin terhadap *pengepul*. Misalnya, perselisihan atau kesalahpahaman dapat mendorong pengrajin untuk lepas dan mencari *pengepul* lain, dan juga sebaliknya. Akan tetapi, lepasnya ikatan dari *pengepul* baru dapat dilakukan setelah pengrajin yang bersangkutan melunasi semua utangnya. Biasanya jika hal ini terjadi, pengrajin berutang pada *pengepul*-baru untuk melunasi utang pada *pengepul*-lama dan kemudian memutuskan ikatan.

2.4 Akumulasi Modal dan Eksploitasi di dalam Rantai Usaha Genteng

2.4.1 Pelaku-pelaku di dalam Rantai Hulu Hilir

Industri genteng Karanganom, Klaten (Jawa Tengah) sudah berdiri sejak tahun 1950-an. Usaha ini muncul karena adanya pasokan lempung yang cukup banyak di Klaten, dan khususnya di Karanganom. Walaupun jenis lempung di Karanganom bukan kualitas terbaik, masih dianggap cukup bagus untuk dijadikan bahan baku genteng. Selain di Karanganom, di daerah Klaten juga terdapat beberapa sentra genteng lainnya yang berdekatan dengan Karanganom. Bedanya, genteng di Karanganom berkualitas rendah dan hanya dapat masuk ke segmen pasar kelas menengah ke bawah, sementara kualitas genteng di sentra-sentra lain lebih baik dan dapat memasuki segmen pasar yang lebih tinggi.

Pengrajin genting di Karanganyam dapat dikelompokkan ke dalam tiga skala usaha yaitu besar, sedang, dan rendah. Pengelompokan ini didasarkan kapasitas pembakaran genting setiap kali produksi (per dua puluh hari sampai satu bulan). Kapasitas terendah 1.000--2.000 genting, kapasitas sedang 2.000--6.000 genting, dan kapasitas tinggi lebih dari 6.000 genting.

Pengrajin umumnya hanya melakukan proses produksi dan tidak melakukan diversifikasi usaha yang berkaitan dengan genting, seperti pemasok bahan baku atau pun *bakul* genting. Beberapa pengrajin kadang-kadang menjadi perantara pemasaran genting, tetapi hanya satu--dua orang yang melakukan usaha ini dan bersifat insidental.

Dalam proses produksi genting, pengrajin mempekerjakan buruh upahan untuk setiap tahapan yang berbeda--laki-laki dan perempuan -- juga tenaga kerja keluarga yang tidak dibayar, termasuk anak. Bahan baku diperoleh dari pemasok atau pedagang bahan baku yang ada di sekitar Karanganyam (tetapi berlainan desa), yaitu pemasok lempung, pemasok *brambut*, dan pemasok minyak kacang. Sementara pemasaran dilakukan oleh *bakul* genting dari luar Karanganyam yang melibatkan *bakul* atau pedagang genting, perantara, dan toko material.

2.4.2 Akumulasi Modal di antara Pelaku

Sama halnya dengan usaha gula kelapa, genting merupakan usaha subsisten, yaitu pendapatan dari usaha habis untuk konsumsi keluarga. Usaha-usaha subsisten tidak dapat melakukan akumulasi modal, bahkan keberadaannya pun lebih untuk strategi bertahan hidup daripada usaha yang dijalankan dengan tujuan mengakumulasi modal.

Di dalam rantai usaha genting, pengrajin genting dan buruh merupakan kelompok yang paling tidak dapat mengakumulasi modal. Sementara itu, pelaku-pelaku usaha lain yang terkait, yaitu pedagang bahan baku (lempung, *brambut*, dan

AKUMULASI MODAL DAN POLA-POLA EKSPLOITASI

minyak kacang) serta pedagang-pedagang di jalur pemasaran genteng merupakan kelompok pelaku yang dapat mengakumulasi modal.

Pendapatan pengrajin genteng sebagai pemilik usaha hampir sama dengan pendapatan yang diperoleh oleh buruh bakar di dalam satu bulan, yaitu rata-rata Rp 100.000,00--150.000,00 tanpa memperhitungkan biaya tenaga kerja keluarga. Hal ini menunjukkan bahwa keuntungan yang diperoleh pengrajin genteng sebagai pemilik usaha tidak besar; penghidupannya hanya sedikit lebih baik dibandingkan buruh bakar yang dibayar dengan sistem upah. Bahkan jika melihat pada cara menjaga kelangsungan proses produksi dan cara perolehan modal kerja, posisi pengrajin genteng dapat dikatakan sama dengan buruh karena "modal" yang seharusnya dimiliki, diperoleh dari pihak lain dan pengrajin hanya menjalankan proses produksi saja dan sama sekali tidak memiliki posisi tawar terhadap pihak pemberi modal.

Sekitar sepuluh tahun yang lalu, para pengrajin genteng pernah mengalami masa kejayaan--dapat menjual genteng dengan harga tinggi -- tetapi akhirnya kondisi usaha genteng di Kecamatan Karanganyam (Klaten) menurun, karena munculnya pesaing-pesaing yang lebih dapat memproduksi genteng sesuai selera pasar--dari sisi kualitas dan tampilan. Pada masa-masa jaya tersebut, pengrajin genteng di lapis teratas--skala produksi terbesar 6.000-8.000 genteng per pembakaran, dapat membeli tanah dan kendaraan. Kebanyakan kendaraan yang dibeli adalah *colt pick-up* yang dapat disewakan untuk mengangkut lempung, *brambut*, atau pun genteng yang akan dijual ke kota. Ketika saat ini usaha genteng di Karanganyam benar-benar jatuh hampir tidak ada pembeli yang datang -- pengrajin yang memiliki kendaraan *pick-up* ini masih dapat mencari tambahan penghasilan dengan menyewakan kendaraan; jika dulunya menyewa supir, sekarang dikendarai sendiri agar hasilnya lebih tinggi.

Sama halnya dengan pengrajin gula kelapa, pengrajin genteng pun menutupi kekurangan pendapatan dengan melakukan diversifikasi usaha dan pekerjaan. Bedanya, usaha yang dilakukan pengrajin gula masih berkaitan dengan sektor

pertanian karena mereka masih memiliki lahan pertanian, sedangkan usaha sampingan yang dijalankan pengrajin genting kebanyakan adalah perdagangan skala mikro. Pengrajin genting di Karanganyar tidak ada lagi yang memiliki lahan pertanian karena kebanyakan lahan di daerah tersebut sudah dijual kepada orang luar kecamatan karena pemilik lahan lama tidak sanggup membiayai produksi pertanian sawah.

Kelompok-kelompok pedagang bahan baku dan perantara pemasaran genting merupakan pelaku yang paling cepat mengakumulasi modal yang diwujudkan dalam bentuk peningkatan skala usaha, diversifikasi usaha, dan pembelian aset-aset, seperti tanah. Dalam pandangan pengrajin genting, pedagang *brambut* (ijuk yang digunakan untuk pembakaran) dianggap paling cepat melakukan peningkatan skala usaha yang tampak melalui pembelian kendaraan pengangkut *brambut* yang juga disewakan bagi perantara atau pedagang yang membutuhkan.

Pedagang lempung mendapatkan margin keuntungan terbesar dibandingkan pedagang bahan baku lainnya, seperti pedagang *brambut* dan pedagang minyak kacang. Pedagang *brambut* dianggap dapat mengakumulasi modal dengan cepat bukan disebabkan besarnya margin keuntungan yang dapat diambil, tetapi kecilnya risiko kerugian yang mungkin ditanggung. Sementara risiko yang ditanggung oleh pedagang lempung cukup besar, terutama jika tanah yang *ditebas* dari petani ternyata hanya sedikit mengandung lempung.

Di jalur pemasaran, pedagang atau *bakul* genting merupakan kelompok yang paling besar dan paling cepat mengakumulasi modal. *Bakul* genting biasanya memiliki gudang penyimpanan genting sendiri yang berlokasi di luar kecamatan Karanganyar. Margin keuntungan yang diambil cukup besar. *Bakul* biasanya membeli genting dengan cara *ijon* dari pengrajin dengan harga rendah dan menjualnya ke toko-toko material di jalur Klaten-Solo-Yogya-Salatiga. Ketika harga genting di pasaran toko dan konsumen sedang jatuh, *bakul* biasanya menyimpan genting di gudang dan baru dijual pada saat harga tinggi. Dengan ini *bakul* memperoleh margin keuntungan yang cukup besar.

AKUMULASI MODAL DAN POLA-POLA EKSPLOITASI

Pembelian genteng ke Karanganom biasa dilakukan oleh *bakul* itu sendiri atau meminta pegawainya sebagai perantara yang dapat mengambil marjin sekitar Rp 5.000,0010.000,00 per seribu genteng. Selain itu, dapat juga meminta pengrajin genteng di Karanganom untuk bertindak sebagai perantara. Pada dasarnya, perantara ini pun tidak dapat mengakumulasi modal karena marjin keuntungan yang diperoleh relatif kecil dan sifatnya insidental.

Buruh genteng merupakan kelompok yang paling tidak dapat mengakumulasi modal dan paling rentan. Upah yang diterima sangat rendah karena pengrajin pun relatif tidak mendapatkan keuntungan dari usaha genteng. Pada saat ini ketika usaha genteng di Karanganom jatuh, para buruh genteng terpaksa mencari alternatif pekerjaan lain sebagai buruh di sektor pertanian dan konveksi yang ada di sekitar Karanganom.

2.4.3 Pola-pola Eksploitasi dalam Kasus Genteng

Penguasaan jalur penyediaan bahan baku

Dalam rantai usaha genteng, jalur penyediaan bahan baku dikuasai oleh sekelompok pelaku yang menerapkan sistem utang sebagai pengikat. Dilihat dari sisi ekonomi, utang di antara pemasok bahan baku dan pengrajin genteng bersifat lepas, pengrajin mendapatkan utang bahan baku untuk memproduksi dan utang tersebut dibayar lunas setelah genteng terjual. Dalam hal ini pengrajin sebenarnya tidak memiliki ikatan lebih lanjut dengan pemasok bahan baku, tetapi pada kenyataannya, kemudahan yang pernah diberikan oleh seorang pemasok bahan baku terhadap seorang pengrajin menimbulkan perasaan rih pada pengrajin tersebut jika di lain waktu tidak membeli atau berutang bahan baku dari pemasok tersebut.

Dengan adanya mekanisme utang dari pemasok bahan baku, di satu sisi pengrajin diuntungkan karena terdapat pengurangan modal kerja yang harus disediakan,

tetapi di sisi lain posisi tawar pengrajin terhadap pemasok bahan baku menjadi lemah, sehingga pengrajin tidak dapat melakukan tawar-menawar harga dan kualitas bahan baku. Pemasok sepenuhnya memiliki kekuatan untuk mengalihkan hampir semua risiko usahanya pada pengrajin.

Di tingkat pemasok sendiri hampir tidak ada persaingan harga dan kualitas dalam mencari pembeli, yaitu pengrajin genting. Di antara pemasok terdapat kesepakatan tidak tertulis mengenai harga jual pada pengrajin sehingga pengrajin tidak memiliki pilihan untuk mendapatkan harga bahan baku lebih murah. Sementara itu, risiko buruknya kualitas bahan baku sepenuhnya ditanggung oleh pengrajin dan buruh yang berpengaruh pada jumlah hari kerja dan peningkatan biaya produksi.

Sama halnya dengan pengrajin gula, hubungan yang terbangun antara pengrajin genting dengan pemasok bahan baku sebagai "pihak pemberi modal" tidak murni bersifat ekonomi, tetapi juga didasari atas relasi sosial yang telah berlangsung cukup lama.

Eksplorasi di jalur pemasaran

Kebutuhan pengrajin genting terhadap uang tunai guna kelangsungan usaha dan kehidupan sehari-hari menyebabkan pengrajin tersebut menerima harga yang ditawarkan *pengepul* atau *bakul* genting yang datang ke desa. Kelemahan tersebut dimanfaatkan *pengepul* dengan menawarkan sistem pembayaran tunai pada hari penjualan, tetapi dengan imbalan harga yang relatif rendah dibandingkan harga yang nantinya dikenakan *pengepul* pada bandar-bandar di kota. Sering kali *pengepul* bahkan membeli genting yang belum dibakar dengan sistem ijon. Untuk itu *pengepul* memberikan kredit bagi pengrajin genting untuk melakukan pembakaran genting, namun harga genting yang dijual tersebut dipotong Rp 5.000,00--10.000,00 per seribu genting. Karena pengrajin genting seringkali tidak memiliki uang tunai untuk melakukan pembakaran, maka mekanisme ini kemudian diterima sebagai satu pilihan. Jika pengrajin masih dapat

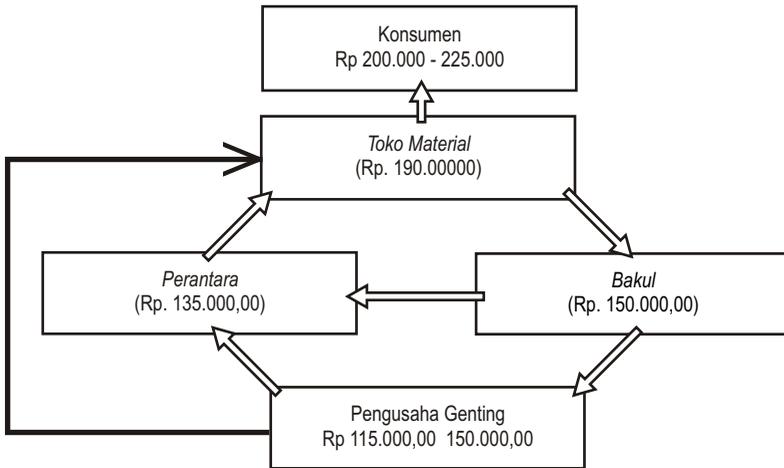
AKUMULASI MODAL DAN POLA-POLA EKSPLOITASI

mengusahakan pinjaman pada tetangga atau saudara untuk melakukan pembakaran genting, sedapat mungkin pengrajin tidak akan meminjam pada *pengepul* karena adanya pemotongan harga tadi.

Upaya menjual langsung pada toko-toko material di kota-kota seperti Klaten, Solo, Magelang, dan Yogyakarta pernah juga dilakukan pengrajin genting. Namun upaya tersebut tidak bertahan lama, karena toko-toko material tidak memberikan pembayaran tunai, sementara pengrajin membutuhkan uang tunai saat itu juga. Toko-toko biasanya hanya membayar 50% dari jumlah penjualan, dan sisanya baru dilunasi ketika pengrajin menjual genting pada masa penjualan berikutnya, yaitu 3 minggu--1 bulan setelahnya. Walaupun harga yang ditawarkan oleh toko material lebih tinggi dibandingkan harga pada *pengepul* (selisih Rp 5.000,00--Rp 10.000,00 per seribu genting), mekanisme pembayaran mundur tersebut sulit diterima pengrajin. Apalagi, toko tidak dapat memberikan pinjaman untuk melakukan proses pembakaran seperti yang dilakukan oleh *bakul* genting di desa.

Bakul-bakul genting sering kali juga berperilaku sebagai mencari keuntungan besar dengan melakukan pembelian pada waktu-waktu harga genting sedang jatuh, dengan cara menekan harga serendah mungkin pada pengrajin. Genting-genting yang dibeli tersebut kemudian disimpan dalam gudang yang dimiliki *bakul*, dan baru dipasarkan ke kota setelah harga genting naik kembali. Dengan ini, keuntungan dari naiknya harga genting di pasaran tidak dinikmati oleh pengrajin genting sebagai produsen, tetapi oleh *bakul-bakul* genting sebagai agen pemasaran. Namun, hal ini sulit dihindari oleh pengrajin genting yang membutuhkan uang tunai setiap saat.

Gambar 2.6 Jalur Pemasaran Genteng dan Harga Genteng ada Masing-masing Pelaku



Sumber: Penelitian Lapangan Juni 2002

Dalam industri genteng, posisi tawar pengrajin terhadap *bakul* tergantung pada kondisi-kondisi tertentu. Pada musim sepi, jumlah *bakul* yang datang ke desa sedikit sehingga terjadi persaingan harga di antara pengrajin genteng, misalnya dengan melakukan banting harga. Upaya banting harga ini paling sering dilakukan oleh pengrajin genteng skala kecil yang kondisi ekonominya paling miskin dan tidak mempekerjakan tenaga kerja upahan di luar keluarga. Karena tidak memperhitungkan biaya buruh yang harus dibayar, pengrajin skala kecil tersebut dapat lebih leluasa melakukan banting harga pada *bakul*. Namun sebagai akibatnya, *bakul-bakul* yang datang kemudian hanya mau menerima penjualan genteng berdasarkan harga terendah tadi. Perilaku ini sangat merugikan pengrajin genteng lainnya yang harus membayar upah buruh setelah gentengnya laku terjual. Hasil yang diperoleh dari penjualan genteng akan habis untuk membayar utang pada pemasok lempung dan bahan pembakaran serta buruh.

AKUMULASI MODAL DAN POLA-POLA EKSPLOITASI

Pada musim ramai, pengrajin memiliki posisi tawar yang lebih baik terhadap *bakul*. Pada musim ini, jumlah *bakul* yang datang ke desa cukup banyak sehingga terjadi persaingan antar*bakul*, salah satunya dengan menaikkan harga. Persaingan tinggi di antara para *bakul* menyebabkan pengusaha memiliki kebebasan untuk menentukan harga dan memilih *bakul* yang dapat memberikan harga tertinggi. Pada waktu-waktu ini, *bakul-bakul* yang datang tersebut tidak seluruhnya merupakan pemain lama dalam pemasaran genteng, tetapi ada juga perantara dari toko atau *bakul* genteng baru yang belum membangun relasi yang kuat dengan pengrajin sehingga tidak mudah menekan pengrajin.

Strategi yang dapat dilakukan pengusaha genteng untuk mempertahankan tingkat harga tertentu adalah dengan menunda penjualan genteng ketika harga sedang jatuh. Namun, untuk dapat melakukan hal ini, pengrajin harus memiliki modal yang cukup besar untuk menyediakan gudang penyimpanan, dan lebih penting lagi pengrajin harus memiliki uang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari tanpa sepenuhnya mengandalkan pendapatan dari hasil penjualan genteng. "Modal" inilah yang tidak dimiliki, sehingga pengrajin selalu berada dalam posisi tawar yang lemah.

Pengrajin genteng berskala besar dan menengah relatif lebih dapat mempertahankan harga yang diinginkan karena mereka memiliki sumber pendapatan lain yang dapat diandalkan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga selama genteng belum terjual. Namun, tidak demikian halnya dengan pengrajin skala kecil, yang umumnya menerima saja harga genteng yang ditawarkan *bakul* karena adanya kebutuhan uang yang mendesak dan tidak dapat ditunda.

Pengalihan risiko pada buruh

Kecilnya keuntungan yang diperoleh dari usaha genteng menyebabkan pengrajin melakukan berbagai strategi menekan biaya produksi, antara lain dengan

menekan upah buruh dan mempergunakan tenaga kerja keluarga yang tidak dibayar (*unpaid family worker*). Dalam hal ini, upaya untuk mendorong peningkatan upah buruh bisa jadi tidak relevan karena fenomena yang terjadi sekarang adalah “*sharing* (berbagi) kemiskinan” dan bukan eksploitasi oleh kelompok pengusaha pada buruh dalam upaya mengakumulasi modal. Bahkan pada skala usaha terendah di dalam kelompok tersebut, terjadi eksploitasi tenaga kerja keluarga (*self-exploitation*).

Pengrajin genting mengalihkan tiga jenis risiko kepada buruh. *Pertama* adalah rendahnya upah, jauh di bawah upah yang ditetapkan bagi buruh formal. Penentuan upah didasarkan pada risiko yang ditanggung masing-masing jenis pekerjaan tanpa memperhitungkan proporsi nilai tambah yang dihasilkan pada tiap tahapan produksi. Menurut pemilik usaha, proses pembakaran berisiko tinggi dan membutuhkan tenaga lebih besar sehingga upahnya lebih besar, sedangkan risiko pekerjaan mengeplek, mencetak, dan menyisik relatif lebih rendah sehingga upah yang diberikan juga lebih rendah.

Rendahnya upah disebabkan keuntungan yang diperoleh pengrajin genting juga sangat rendah. Dalam kondisi ini, pengrajin sebagai pemilik usaha tidak dapat dikatakan melakukan eksploitasi pada buruh karena pengrajin sendiri mendapat tekanan yang cukup besar dari pelaku-pelaku usaha lainnya, sehingga keuntungan yang diperoleh sangat kecil, dan relatif proporsional dengan upah yang diberikan pada buruh. Biasanya secara insidental, pengrajin akan memberikan kenaikan upah pada buruh jika pengrajin tersebut mendapatkan keuntungan dari tingginya harga penjualan pada kurun waktu tertentu. Kenaikan upah secara berkala jarang dilakukan oleh pengrajin karena upah yang secara resmi sudah dinaikkan tidak dapat diturunkan lagi, sementara harga jual genting makin lama makin turun.

Kedua, pembayaran upah dilakukan setelah genting terjual. Secara tidak langsung dapat dikatakan bahwa buruh memberikan subsidi modal kepada pengusaha karena dengan sistem pembayaran setelah genting terjual berarti

AKUMULASI MODAL DAN POLA-POLA EKSPLOITASI

pengrajin memiliki kesempatan mengurangi biaya produksi yang harus disediakan selama masa produksi. Namun, di saat buruh membutuhkan uang tunai, mereka dapat meminjam uang pada pengrajin sebelum mulai bekerja untuk periode produksi berikutnya dan membayar pengembalian pinjaman dengan bekerja pada pengrajin tersebut. Akan tetapi, pemilik usaha tidak serta-merta memotong upah buruh yang memiliki utang. Buruh dapat membayar utang dengan cara mencicil di luar pemotongan upah. Dalam hal ini, pengrajin genting sebagai majikan tidak membatasi jangka waktu pengembalian secara ketat dan tidak mengenakan jasa pinjaman.

Ketiga, buruh ikut menanggung risiko kerusakan dalam proses produksi genting. Untuk setiap 1000 genting yang dicetak, buruh harus menyetorkan 50 genting sebagai antisipasi jika ada genting yang rusak. Padahal risiko kerusakan genting ini dipengaruhi oleh kualitas lempung yang dipakai. Jika kualitas lempung tidak bagus, genting jadi mudah pecah. Selain itu, waktu yang dibutuhkan untuk mencetak menjadi lebih lama karena lempung sulit dibentuk. Akibatnya, jumlah genting yang dihasilkan perhari menjadi berkurang sehingga upah yang diterima buruh jadi berkurang pula.

Relasi antara buruh upahan dan pemilik usaha di dalam usaha mikro bersifat informal dan didasarkan pada relasi sosial. Penekanan upah buruh tetap terjadi tetapi hal ini harus dikaitkan dengan dilema bahwa keuntungan yang diperoleh pemilik usaha pun tidak mencukupi kebutuhan konsumsi keluarga dan untuk membiayai proses produksi selanjutnya. Marjin keuntungan terbesar justru dinikmati oleh pelaku-pelaku pemasok bahan baku dan pemasaran. Bentuk-bentuk hubungan saling ketergantungan antara buruh dan pengrajin tersebut menyebabkan buruh memilih untuk bekerja pada satu majikan untuk jangka waktu yang lama, walaupun tidak ada ikatan formal dan terdapat kesempatan yang cukup terbuka untuk berpindah-pindah majikan.

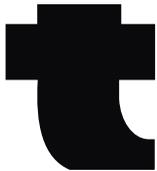
Fenomena 'berbagi kemiskinan' cukup jelas terlihat di antara pengrajin genting sebagai pemilik usaha dengan buruh. Walaupun posisi pengrajin sebagai pemilik

usaha relatif lebih tinggi dibandingkan buruh yang diupah oleh pemilik usaha, kedua kelompok tersebut berada pada tingkat ekonomi yang rendah dan pada kenyataannya kedua kelompok tersebut saling memberikan subsidi demi kelangsungan usaha dan keluarga. Usaha yang dijalankan pengrajin genting dapat berlangsung karena adanya subsidi dari buruh berupa penundaan pembayaran upah, sementara kelangsungan hidup buruh dapat terbantu dengan adanya pinjaman dari pengrajin sebagai majikan. Dalam kehidupan sehari-hari pun, tidak terdapat perbedaan ekonomi yang menyolok antara kedua kelompok ini.

Pada skala usaha terkecil di dalam kelompok pengusaha gula kelapa dan genting, terjadi pula fenomena *self-exploitation*, yaitu pemilik usaha berperan sepenuhnya sebagai buruh dalam usaha tersebut dan kecilnya pendapatan yang diperoleh menyebabkan tingkat kesejahteraan yang dicapai pun relatif rendah. Dalam hal ini, pemilik usaha itu pun masih harus melakukan berbagai mekanisme "coping", seperti berutang atau menjadi pembantu pada keluarga lain demi memperbesar pendapatan. Selain itu, juga tidak terdapat investasi dalam bentuk pendidikan anak dan perbaikan kondisi kesehatan dan konsumsi keluarga.

Bab III

ASAL MULA EKSPLOITASI



Kalau kita lihat pada bab sebelumnya bahwa dalam rantai hulu hilir industri-industri mebel rotan dan jati, industri gula kelapa, serta industri genting, terdapat hubungan-hubungan eksploitatif yang menyebabkan sekelompok pelaku -- terutama kelompok pengrajin, pekerja, dan petani -- tidak dapat mengakumulasi modal. Relasi eksploitatif dapat terjadi ketika sekelompok orang/pelaku memiliki kekuasaan atau *privilege* yang lebih besar dibandingkan pihak lain, sehingga pelaku yang bersangkutan dapat menentukan aturan main dan kondisi hubungan yang menguntungkan dirinya sendiri. Ketimpangan kekuasaan tersebut kemudian cenderung dimanfaatkan untuk mengeksploitasi usaha yang lebih lemah. Bagaimana kekuasaan ini diwujudkan dalam membangun aturan main serta kondisi hubungan yang menguntungkan pelaku eksploitasi serta dari mana kekuasaan ini diperoleh akan dibahas dalam bab ini.

3.1 Variasi Hubungan Eksploitatif

Dari keempat jenis usaha yang menjadi objek penelitian ini, paling tidak ditemukan dua pola eksploitasi yang terjadi pada rantai hulu hilir usaha kecil. Pola yang pertama adalah eksploitasi yang terjadi terhadap kelompok yang lebih miskin melalui penciptaan ketergantungan secara ekonomi maupun secara sosial. Dari keempat rantai pada penelitian ini,

kelompok yang mengalami eksploitasi semacam ini adalah kelompok pengrajin genting, gula kelapa, petani pengumpul rotan, dan -- sampai taraf tertentu -- kelompok buruh. Sementara pola yang kedua adalah pola eksploitasi yang terjadi melalui penciptaan struktur pasar yang monopolistis (penjual tunggal) atau monopsonistis (pembeli tunggal) atau penuh dengan perilaku mafia, sehingga terjadi penekanan melalui mekanisme penentuan harga dan penyediaan barang secara sepihak. Rantai perdagangan rotan mentah, kayu jati, serta gula kelapa yang monopolistis serta dikuasai oleh mafia menyebabkan kelompok pengrajin dan *pengesub* di industri mebel rotan dan jati serta pengrajin gula kelapa relatif tidak berdaya terhadap kelompok-kelompok pedagang bahan baku maupun kelompok eksportir.

3.1.1 Eksploitasi Berlapis pada Kelompok-kelompok Pelaku Yang Lebih Miskin

Kemiskinan dan kerentanan kelompok pengrajin gula kelapa, genting, atau petani rotan salah satunya ditandai oleh ketidakcukupan pendapatan mereka dari satu sumber penghasilan saja untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Ketidakcukupan pendapatan ini yang kemudian menyebabkan rumah tangga rumah tangga keluarga pengrajin dan petani tersebut harus mencari sumber penghasilan lain di luar usaha yang mereka geluti. Selain itu, ketidakcukupan penghasilan tersebut juga membuat rumah tangga itu tidak memiliki tabungan maupun bentuk investasi yang dapat digunakan sebagai cadangan di `hari-hari mendung` pada saat terjadi guncangan dalam rumah tangga mereka. Sedikit penambahan pada alur konsumsi mereka akibat pengeluaran, baik yang tidak terduga (misalnya adanya anggota keluarga yang sakit) maupun yang terduga tetapi tetap tidak dapat dipenuhi dari sumber penghasilan sendiri (misalnya kebutuhan anak sekolah, mengawinkan, atau mengkhitan anak), menyebabkan mereka harus mencari tambahan penghasilan maupun pinjaman untuk dapat menutupi pengeluaran ekstra tersebut.

ASAL MULA EKSPLOITASI

Kondisi ketidakcukupan pendapatan tersebutlah yang ditangkap oleh pelaku-pelaku lain dan dimanfaatkan untuk menciptakan ketergantungan secara ekonomi dan sosial. Pada umumnya pelaku yang memanfaatkan kondisi ini adalah kelompok pedagang perantara yang berada di desa atau kecamatan yang sama dengan kelompok-kelompok pengrajin di atas. Meskipun sebutan untuk kelompok pedagang ini berbeda-beda di wilayah yang berbeda, peranan yang mereka mainkan sama, yaitu menjadi pengumpul produk kelompok-kelompok petani dan pengrajin lalu menyalurkannya ke pasar yang lebih luas. Bagi pengrajin gula kelapa di Banyumas, kelompok ini dikenal dengan nama *pengepul*, para pengrajin genteng menyebutnya dengan perantara dan *bakul*, sedangkan petani rotan menyebutnya dengan pengumpul.

Mekanisme yang ditempuh kelompok pedagang perantara untuk membangun keterikatan kelompok pengrajin dan petani adalah dengan membangun utang serta membangun jalur perdagangan berlapis dengan menjadi pemasok kebutuhan sehari-hari bagi kelompok petani dan pengrajin.

Mekanisme utang

Di dalam rantai perdagangan tersebut, utang merupakan alat pengikat dari kelompok pedagang terhadap kelompok pengrajin atau kelompok petani rotan. Dalam kasus pengrajin gula kelapa, misalnya, pengrajin berhutang kepada *pengepul* dengan persyaratan pengrajin harus selalu menyetorkan gula produksinya ke *pengepul* tersebut. Demikian pula petani rotan di Kalimantan yang terikat utang pada pedagang pengumpul di desanya sehingga harus selalu menjual rotan kepada pedagang tersebut. Bagi pedagang, cara ini akan menjamin pasokan produk kepada mereka untuk diperjualbelikan lebih lanjut kepada pedagang-pedagang yang lebih tinggi.

Kondisi yang sama terjadi pula pada pengrajin genteng di Klaten melalui mekanisme ijon. Para *bakul* genteng memberikan uang pada pengrajin sebagai pengikat bahwa genteng tersebut harus dijual kepada *bakul* tersebut, meskipun

gentingnya sendiri belum selesai diproduksi oleh para pengrajin. Perbedaannya terletak pada jangka waktu; jangka waktu utang-utang di industri genting tersebut tidak terlalu lama. Selain mekanisme utang dari pengrajin, para pengrajin juga mendapatkan utang dari pedagang bahan bakunya. Pemasok *input* menjual bahan baku dengan pembayaran di belakang (sistem bon) maupun sistem tunai. Tidak ada perbedaan harga di antara kedua sistem tersebut sehingga para pengrajin genting cenderung untuk membayar di belakang, yaitu setelah genting terjual. 'Utang' pengrajin genting bukan hanya kepada pemasok bahan bakunya, melainkan juga kepada pekerjanya, yang dibayar setelah genting terjual. Sistem ini memungkinkan pengrajin dapat beroperasi tanpa modal tunai yang cukup besar. Dalam kasus pengrajin genting, keterikatan pengrajin terhadap pemasok bahan bakunya melalui mekanisme utang ini lebih besar dibandingkan kepada pedagang-pedagang pengumpul di desanya. Hal ini dapat terjadi karena umumnya pemasok bahan baku adalah orang-orang yang tinggal di desa atau kecamatan yang sama, sementara pedagang-pedagang perantara adalah orang-orang luar desa yang datang di waktu-waktu tertentu saja untuk mencari genting. Meskipun tidak sekental ikatan utang pengrajin gula kelapa dan petani rotan kepada pedagang *pengumpul*, para pengrajin genting juga mempunyai ikatan pada pemasok bahan baku tertentu yang muncul akibat adanya hubungan kekerabatan sebagai saudara atau teman, dan kadang-kadang adanya utang budi berupa pinjaman-pinjaman yang diberikan pemasok bahan baku kepada pengrajin (Dewayanti dkk., 2002)

Untuk menyatakan kapan utang berfungsi sebagai salah satu alat untuk eksploitasi atau bukan, kita perlu melihat kondisi apa yang mengikuti setelah utang dan pinjaman tersebut diberikan. Pada kasus rentenir, misalnya, dapat kita katakan bahwa utang tersebut merupakan bentuk eksploitasi terhadap peminjam, karena rentenir mengambil keuntungan yang besar dengan membebaskan risiko dari pinjaman (tidak kembalinya pinjaman) kepada peminjam serta memanfaatkan ketiadaan pilihan bagi peminjam dengan mengenakan biaya (*cost*) yang tinggi. Di dalam kasus-kasus penelitian ini, utang menjadi mekanisme eksploitasi pada industri gula kelapa. Pengrajin tidak harus membayar secara langsung berikut

ASAL MULA EKSPLOITASI

bunganya, akan tetapi bunga tersebut disebarkan dalam bentuk penurunan harga beli dari *pengepul* ke pengrajin. Perbedaan harga dari pengrajin yang tidak mempunyai utang dengan pengrajin yang berutang adalah sebesar Rp 100-200 per kg, sedangkan pinjaman pokoknya harus dibayar pengrajin. Melalui mekanisme utang ini, pembayaran pinjaman pengrajin ke *pengepul* setara dengan pinjaman dengan bunga 15% per bulan, sebuah angka yang sangat tinggi dan bahkan melebihi bunga pasar (bank) (Wahidin, t.t). Pola yang hampir sama terjadi pula pada kelompok petani rotan.

Kasus pengrajin gula kelapa menunjukkan bahwa pengrajin gula terikat kepada seorang *pengepul* sampai ia dapat melunasi utangnya. Akan tetapi, biasanya pengrajin tidak pernah dapat melunasi utang pada *pengepul* karena sebelum utang lama habis pengrajin sudah membuat utang baru. *Pengepul* sendiri dapat menciptakan berbagai keperluan bagi pengrajin sehingga pengrajin tersebut selalu memiliki utang. Misalnya, bagi pengrajin yang tidak berutang kebutuhan konsumsi sehari-hari, *pengepul* menawarkan utang untuk pembelian barang-barang yang tergolong 'mewah', seperti televisi atau kulkas. Bagi *pengepul* yang berhubungan dengan pengrajin yang tergolong miskin, kebutuhan pinjaman lebih banyak berupa barang-barang konsumsi sehari-hari, seperti beras, lauk-pauk, sabun, gula, dan kopi. Sementara pada kelompok pengrajin yang memiliki alternatif sumber pendapatan lain, misalnya petani, sehingga tidak selalu membutuhkan pinjaman untuk keperluan sehari-hari, *pengepul* menciptakan kebutuhan yang "lebih mewah". Dengan demikian, *pengepul* dapat mengendalikan pengrajin agar selalu menyeter sejumlah gula dalam kurun waktu tertentu. Makin banyak jumlah pengrajin yang berhasil diikat seorang *pengepul*, makin besar jaminan yang diperoleh *pengepul*, sehingga *pengepul* tersebut dapat melakukan peningkatan skala pemasaran dan perluasan pasar (Dewayanti dkk, 2002).

Rantai perdagangan berlapis

Kelompok pelaku yang bertindak sebagai pedagang pengumpul pada umumnya mempunyai toko yang menjual kebutuhan sehari-hari yang pembelinya adalah kelompok pengrajin atau pun petani di daerah itu. Di desa-desa penghasil gula kelapa di Banyumas, misalnya, para pemilik warung dan toko yang menjual kebutuhan sehari-hari adalah pengumpul-pengumpul gula kelapa, demikian pula pengumpul rotan di desa-desa adalah pemilik warung. Kepemilikan toko kebutuhan sehari-hari tersebut menjadikan kelompok pedagang perantara sebagai penghubung ekonomi desa dengan `dunia luar`, yaitu menghubungkan barang-barang produksi hasil desa ke pasar luar dan memasok barang-barang `luar` bagi penduduk desa.

Bagi kelompok pedagang perantara, penguasaan jalur kebutuhan sehari-hari tersebut juga merupakan salah satu bentuk akumulasi modal dalam bentuk diversifikasi usaha. Para pengrajin di Banyumas pada umumnya langsung membelanjakan uang hasil menjual gula kelapa untuk membeli kebutuhan sehari-hari sehingga, pada akhirnya, memang mengurangi uang tunai yang mereka bawa ke rumah. Bagi pengrajin gula kelapa dan petani pemetik rotan, menjual gula atau rotan memberikan mereka pendapatan rutin yang dapat mereka andalkan untuk membeli kebutuhan sehari-hari. Karena itu, tidak mengherankan, meskipun harga jual gula kelapa atau rotan mentah dianggap sangat rendah, para pengrajin dan petani tidak punya pilihan selain menjual ke *pengepul* karena terdesak kebutuhan sehari-hari. Pada saat penelitian ini dilakukan pada Juli 2002, harga gula kelapa adalah Rp 2300,00 per kg, sedangkan rotan mentah di Kalimantan pada bulan Mei 2002 adalah Rp 600,00-800,00 per kg, lebih rendah dibandingkan dengan harga beras. Pertimbangan bahwa pengrajin dan petani pasti akan membelanjakan uang untuk kebutuhan sehari-hari tersebut yang ditangkap pedagang *pengepul* untuk sekaligus menjadi pemilik warung.

Menjadi titik distribusi barang antara produk kota dan desa memberikan keistimewaan sendiri kepada kelompok pedagang perantara. Meskipun dari sisi

ASAL MULA EKSPLOITASI

jumlah per desa mungkin hal ini bukan merupakan monopoli, ikatan yang dibangun dengan pengrajin atau petani rotan pada kasus penelitian ini bisa jadi merupakan ikatan monopoli. Ditambah dengan utang yang diberikan kepada pengrajin, hubungan *pengepul* dengan pengrajin di Banyumas menjadi sangat mengikat bagi kelompok pengrajin. Sekali mereka terikat utang, para pengrajin akan selalu menyeter gula ke salah satu *pengepul* dan cenderung akan membeli kebutuhan mereka ke warung milik *pengepul* yang sama. Tingkat ketergantungan para pengrajin atau petani terhadap pedagang tampaknya tergantung pula pada lokasi pedesaan. Di desa-desa yang sulit transportasinya, pedagang perantara memainkan peranan yang sangat besar bagi pengrajin untuk mendapatkan penghasilan sehari-hari, mendapatkan kebutuhan sehari-hari, atau mendapatkan pinjaman. Sementara di desa-desa dengan akses transportasi yang relatif lebih mudah, terdapat pilihan-pilihan bagi pengrajin atau petani untuk dapat mengakses pedagang pengumpul yang lain. Bahkan di desa-desa tersebut para pedagang pengumpul memang menghadapi persaingan untuk mendapatkan pembeli, apalagi dari sisi perdagangan kebutuhan sehari-hari, terdapat warung-warung yang tidak berfungsi sebagai pengumpul. Harganya pun bisa lebih murah.

Relasi perdagangan berlapis juga terjadi di rantai perdagangan rotan mentah di Kalimantan Timur, khususnya di Kutai Barat, yang para pengumpul rotan di tingkat desa-kecamatan-nya juga berfungsi sebagai pengumpul kayu yang ditebang petani rotan. Penebangan oleh penduduk ini dimungkinkan dengan keluarnya SK Bupati Kutai Barat No 006/2001 tentang Tata Cara Pemberian Izin Pemungutan Hasil Hutan (IPHHK) pada areal hutan produksi. Para penduduk lokal mendapatkan izin untuk melakukan pengelolaan hutan untuk dimanfaatkan oleh perorangan atau koperasi masyarakat yang berada di dalam atau sekitar hutan, dengan luas maksimal 100 ha per permohonan izin, setiap pemohon maksimal mendapatkan 5 izin. Para petani kemudian membentuk kelompok-kelompok kecil, antara 4-6 orang, yang masuk ke hutan, melakukan penebangan pohon, dan mengalirkannya ke sungai untuk kemudian dikumpulkan oleh pengumpul. Pada jalur desa sampai dengan kecamatan, pelaku yang bertindak sebagai pedagang pengumpul kayu adalah sekaligus pengumpul rotan. Para pengumpul inilah yang

memberikan bekal untuk utang, dihitung sebagai utang dari penebang kepada pengumpul untuk kemudian dipotong dari upah menebang pohon tersebut. Dari pedagang pengumpul kemudian kayu akan masuk ke pembeli-pembeli kayu, biasanya adalah perantara-perantara yang akan memasukkan kayu-kayu tersebut ke pabrik pengolahan kayu. Rantai perdagangan yang terjadi di tingkat kecamatan sampai desa berlapis antara perdagangan kayu dan rotan. Ditambah lagi, para pengumpul di tingkat kecamatan umumnya juga memiliki kapal-kapal pengangkut penumpang yang menghubungkan kota kecamatan Damai dengan ibu kota kabupaten, dan bahkan sampai ke Samarinda.

Eksplorasi berlapis ini relatif tidak terjadi pada kelompok pengrajin mebel rotan maupun jati. Apabila kita lihat perbedaan antara kelompok-kelompok yang mengalami eksploitasi berlapis dengan yang tidak, tampak bahwa kelompok yang mengalami eksploitasi berlapis tersebut adalah kelompok-kelompok penghasil atau penyedia produk yang nilai tambahnya relatif tidak tinggi dan tidak membutuhkan keahlian yang tinggi meskipun tidak berarti pekerjaan yang mereka lakukan ringan dan tidak berisiko. Pekerja memproduksi gula kelapa, misalnya, membutuhkan jam kerja yang panjang dan tenaga yang cukup besar mulai dari memanjat pohon kelapa untuk mengambil nira sampai mengaduk gula kelapa. Pada industri mebel, dibutuhkan keahlian dan proses magang sebelum seseorang dapat menguasai proses pembuatan mebel, baik berbahan rotan maupun jati. Dalam rantai hulu hilir rotan mentah tersebut, nilai tambah tertinggi terletak pada industri mebel (Cahyat, 2001). Selain faktor keahlian, kondisi geografis wilayah serta segmen pasar tampaknya juga menentukan terjadinya eksploitasi berlapis tersebut. Para pengrajin gula dan genting serta petani umumnya berada di daerah pedesaan, beberapa di antaranya terletak di desa-desa yang relatif terpencil sehingga hanya sedikit tersedia alternatif sumber pemenuhan kebutuhan sehari-hari atau pun jalur pemasaran yang lain.

ASAL MULA EKSPLOITASI

Pemanfaatan relasi sosial

Selain penciptaan ketergantungan melalui mekanisme utang dan perdagangan berlapis, para pedagang perantara tersebut juga memanfaatkan relasi sosial yang terjalin di antara mereka. Relasi sosial yang mewarnai hubungan perdagangan yang terlihat cukup kental adalah adanya hubungan kekerabatan di antara kelompok pengrajin/petani dengan pedagang-pedagang perantara di desa yang sama.

Hubungan sosial yang melapisi hubungan ekonomi ini menyebabkan upaya-upaya memutuskan pola relasi eksploitatif antara *pengepul*/pengumpul dengan pengrajin/petani sulit dilakukan. Faktor rasa tidak enak, atau dalam bahasa Jawa 'pekewuh', untuk melepaskan diri dari ikatan dengan tengkulak -- meskipun mungkin tidak rasional ekonomis -- menjadi faktor yang cukup penting dalam hubungan- hubungan perdagangan di tingkat perdesaan tersebut. Hal ini misalnya terlihat pada upaya kelompok pengrajin gula kelapa di Desa Pageraji untuk melepaskan diri dari tengkulak. Sebagian anggota kelompok yang telah terbebas dari utang kepada *pengepul* desa -- termasuk ketua kelompoknya -- masih melakukan hubungan jual-beli dengan *pengepul-pengepul* di desa tersebut. Alasan yang disampaikan selain karena masih kerabat, juga terutama adalah hanya kelompok *pengepul*-lah yang bisa memberikan bantuan ketika sewaktu-waktu pengrajin memerlukannya.

Pemanfaatan relasi sosial di dalam hubungan-hubungan ekonomi tidak hanya kita temukan pada hubungan ekonomi di tingkat lokal saja, seperti di desa-desa saja. Kita dapat mengenali pola hubungan serupa pada hubungan bisnis antar-perusahaan; relasi sosial yang terjalin baik antar-*contact person* perusahaan bisa memperlancar transaksi bisnis yang terjadi. Dalam kasus industri rotan Cirebon, misalnya, adalah hal yang umum jika para *pengesub* secara rutin mengundang para staf QC dan staf yang bertugas mencari *pengesub*-luar dari eksportir untuk makan siang bersama di rumah mereka. Bagi para *pengesub*, mengundang staf-staf tersebut membuka peluang bagi mereka untuk mendapatkan pesanan dan

kemudahan di dalam proses QC, karena para staf tersebutlah yang bertanggung jawab di perusahaan. Di dalam area lain, pemanfaatan relasi sosial secara positif dapat kita lihat misalnya dalam mekanisme tanggung *renteng* dalam skema-skema kredit kelompok. Artinya, pemanfaatan relasi sosial ini tidak selalu harus dipandang negatif sebagai upaya membangun ketergantungan kelompok yang lebih lemah terhadap kelompok yang lebih kuat.

3.1.2 Eksploitasi Melalui Monopoli dan Perilaku Mafia dalam RantaiPerdagangan

Monopoli dan perilaku mafia yang ada pada rantai perdagangan ditandai dengan adanya sekelompok pelaku yang menguasai jalur pengangkutan produk serta hubungan yang erat dengan pelaku di pasar akhir yang menyebabkan pelaku lain sulit untuk masuk. Pada kasus kayu jati, proses yang terjadi adalah monopoli penjualan dan pengangkutan kayu jati dari tempat asal oleh PT Perhutani, pada kasus distribusi rotan mentah terdapat *broker-broker* yang menguasai jalur pemasaran dari pedagang antarpulau di Kalimantan dengan pedagang rotan mentah di Surabaya maupun Cirebon, dan pada jalur gula kelapa, adanya bandar-bandar yang menguasai pemasaran di pasar-pasar Jakarta. Monopoli pada jalur perdagangan menyebabkan pelaku-pelaku pada jalur tersebut dapat menentukan aturan main terutama dalam hal harga serta kondisi pembayaran.

Monopoli PT Perhutani: penentuan harga dan kondisi pembayaran secara sepihak

Di dalam rantai perdagangan kayu jati, PT Perhutani menjadi pemain tunggal (monopoli) dalam penyediaan kayu jati, baik untuk penjualan maupun untuk pengangkutannya. Dalam penjualan kayu, PT Perhutani menjalankan mekanisme penjualan langsung, sistem lelang, serta warung kayu. Sedangkan pengaturan pengangkutan kayu jati dilakukan melalui pengeluaran surat jalan berupa Surat Angkutan Kayu Olahan (SAKO) maupun Surat Angkutan Kayu Bulat (SAKB) terhadap kayu-kayu yang dihasilkan oleh warga biasa. Selanjutnya kayu dari PT Perhutani masuk ke rantai perdagangan berikutnya melalui pedagang-pedagang

ASAL MULA EKSPLOITASI

dan *bakul-bakul* kayu.

Sebagai pemain tunggal, Perhutani mempunyai kekuasaan yang sangat besar di dalam menentukan aturan main dan harga di dalam jual-beli kayu jati. Akan tetapi, aturan main yang secara resmi tertuang dalam peraturan pun kemudian diselewengkan oleh aparat Perhutani melalui penyimpangan-penyimpangan di dalam mekanisme penjualan. Penetapan harga yang sepihak oleh Perhutani ditambah penyimpangan tersebut menghasilkan keuntungan bagi oknum aparat. Perwujudan penentuan aturan main dan harga terlihat dalam modus-modus yang mendiskriminasi pembeli sebagai berikut:

- Pengenaan harga yang lebih rendah kepada pembeli kayu-kayu kelas utama (dalam mekanisme penjualan langsung) dengan kompensasi uang suap untuk aparat. Pada mekanisme ini, dokumen penjualan dipalsukan dengan mencantumkan harga yang lebih rendah daripada harga yang seharusnya.
- Pengenaan harga biasa ditambah biaya birokrasi pada pembeli-pembeli kecil. Di dalam modus ini, Perhutani mengenakan harga biasa (tanpa potongan suap) kepada pembeli, akan tetapi masih terdapat penambahan biaya birokrasi.

Selain hubungan penjualan di dalam mekanisme resmi tersebut di atas, kekuasaan yang besar dari PT Perhutani yang tanpa pengawasan juga memunculkan mekanisme penjualan tidak resmi, yaitu penyelundupan kayu. Pada mekanisme ini, kayu-kayu yang masuk ke pasar tidak mengantongi dokumen SAKO atau SAKB. Mekanisme penyelundupan kayu di pasar kayu jati ini sangat mencuat ketika terjadi *booming* permintaan mebel jati di Jepara pada pertengahan tahun 1998-an. Sejumlah berita di media massa yang mengungkap kasus-kasus yang berhasil dibongkar aparat kepolisian terutama memfokuskan pada pencurian kayu yang dilakukan oleh penduduk desa pada hutan-hutan jati milik Perhutani. Akan tetapi, sebuah seminar yang diadakan oleh Forum Masyarakat Kehutanan mengindikasikan bahwa fenomena ini sebenarnya *diback-up* oleh aparat Perhutani sendiri. Sebuah seminar yang diselenggarakan pada

awal tahun 2001 yang lalu menemukan bahwa penyelundupan kayu terjadi karena (FKKM, 2001:227-230):

- a. Permintaan pasar kayu jati yang besar. Sejak terjadi depresiasi rupiah, pasar ekspor kayu jati meningkat tinggi tetapi kebutuhan tersebut tidak dapat dipenuhi oleh Perhutani. Skema tata niaga kayu Perhutani tidak bisa diakses baik karena alasan harga yang mahal maupun birokrasi yang rumit. Optimisme merespons pasar tidak diimbangi dengan realitas produksi kayu yang ada.
- b. Intervensi industri kayu. Industri kayu memanfaatkan kegiatan penyelundupan kayu untuk mendapatkan marjin keuntungan yang besar. Modus ini kemudian berkembang menjadi fenomena penyelundupan kayu skala industri.
- c. Kinerja SDM Perhutani, kepolisian, kejaksaan, dan pemerintah daerah yang sarat dengan KKN menopang beroperasinya penyelundupan kayu skala industri. Perhutani sebagai pemegang otoritas pengelolaan hutan di Jawa bertanggung jawab terhadap maraknya penyelundupan kayu. Namun, ada indikasi kuat bahwa Perhutani tidak bisa lagi diberi tanggung jawab untuk menyelesaikan masalah penyelundupan kayu karena justru Perhutani yang menjadi sumber masalah. Masalah ini berkaitan dengan sistem pengelolaan sumber daya hutan yang berbasis negara seperti diterapkan selama ini.
- d. Kegiatan penyelundupan kayu dianggap sebagai ekspresi masyarakat dalam melawan pendekatan yang dilakukan Perhutani dalam menyelesaikan konflik sumber daya hutan dengan masyarakat setempat yang menggunakan pendekatan yang represif.

Monopoli yang dilakukan Perhutani tersebut menjadi eksploitatif terhadap pembeli kayu mentah. Perhutani sebagai satu-satunya pengatur sekaligus penjual kayu jati dapat melakukan penentuan harga tanpa ada pihak pesaing yang dapat mengimbangi harganya. Lebih parah lagi, monopoli tersebut kemudian dimanfaatkan oknum-oknum aparat untuk melakukan penyimpangan-penyimpangan dalam mekanisme penjualan kayu.

ASAL MULA EKSPLOITASI

Pembeli kayu mentah yang paling dirugikan dalam hal ini adalah pengrajin mebel kecil. Keterbatasan modal yang dimiliki pengrajin tidak memungkinkan mereka mengakses kayu sesuai kebutuhan akan kualitas tertentu langsung dari Perhutani. Sementara kelompok pedagang kayu serta perusahaan pengolahan kayu skala besar (misalnya industri-industri kayu lapis) lebih memiliki modal serta mampu membangun koneksi dengan sebagian aparat Perhutani, sehingga memungkinkan mereka mendapatkan kayu kualitas baik.

Eksplorasi yang terjadi tidak hanya menekan kelompok konsumen kecil kayu mentah, melainkan juga eksploitasi terhadap sumber daya alam yang dalam kasus kayu jati membutuhkan waktu cukup lama untuk peremajaannya. Kewenangan yang nyaris tanpa batas dan tanpa pengawasan yang memunculkan penjualan kayu ilegal mengundang eksploitasi berupa penebangan dan penjualan kayu secara besar-besaran dan ilegal. Pada kasus kayu jati, fenomena ini cukup marak diberitakan terutama pada periode tahun 1998-1999, pada saat terjadi *booming* permintaan ekspor mebel di Jepara. Eksploitasi hutan secara besar-besaran ini jelas mengundang bahaya dari sisi kelestarian lingkungan.

Mafia-mafia perdagangan antarWilayah: si penentu harga

Pada rantai perdagangan antarpulau dan antarwilayah, penentu aturan main serta kondisi dagang terutama berada di tangan aktor-aktor yang bertindak sebagai mafia. Para 'mafia' ini melakukan kesepakatan-kesepakatan dengan pihak-pihak pedagang lintas wilayah untuk menjamin keamanan para pedagang tersebut melakukan kegiatannya dengan menerima imbalan; mereka juga menjaga agar kegiatan perdagangan tersebut sulit dimasuki pemain baru. Aturan-aturan main di dalam perdagangan antara pedagang antarwilayah dengan pembeli di wilayah lain (misalnya, antara pedagang rotan di Samarinda dengan pabrik rotan atau pedagang rotan mentah di sentra industri rotan Surabaya atau Cirebon, *pengepul-pengepul* tingkat kecamatan di Wangon -- Banyumas dengan pedagang-

pedagang di pasar Jakarta untuk kasus gula kelapa) ditentukan oleh pelaku mafia tersebut.

Pada kasus rantai perdagangan rotan mentah, misalnya, penelusuran rantai perdagangannya di Kalimantan Timur menunjukkan bahwa penyebab tingginya harga rotan di Cirebon terkait dengan panjangnya rantai perdagangan dan intervensi para perantara di Kalimantan/Sulawesi dan Pulau Jawa (Surabaya, Cirebon, dan Jakarta). Untuk mencapai pedagang rotan di sentra-sentra produksi rotan seperti Cirebon, Jakarta, Banjarmasin, atau Surabaya, para pedagang rotan di Samarinda tidak dapat langsung menjualnya ke pelaku-pelaku tersebut, melainkan melalui pelaku yang mereka sebut 'mitra' atau 'teman'. Pelaku inilah yang kemudian mendistribusikan rotan ke pedagang rotan di Jawa atau kepada pabrik-pabrik rotan.

Para pedagang rotan di Samarinda tersebut sulit untuk menjual rotan langsung ke pabrik atau berhubungan langsung dengan pedagang rotan di Cirebon. Kesulitan terutama terletak pada sistem pembayaran oleh pabrik yang memerlukan waktu cukup lama, yaitu tunai/*transfer* yang dapat memakan waktu berbulan-bulan bahkan tahunan, sementara pembayaran uang dari 'mitra' pada umumnya lancar dalam arti bisa hanya dalam hitungan minggu atau bulan. Selain itu, ternyata, harga beli di pabrik dapat lebih rendah jika dibandingkan dengan harga beli dari mitra. Terdapat bentuk kerja sama staf pabrik dengan mitra; staf meminta semacam komisi pada pedagang Samarinda jika mereka ingin memasukkan barang ke pabrik. Kondisi-kondisi tersebut menyebabkan para pedagang Samarinda memasukkan rotan mentah ke 'mitra'.

Para pedagang rotan Samarinda memilih untuk memasok rotan mentah melalui cara ini karena dirasa lebih efisien dan harga yang diperoleh lebih tinggi. Akan tetapi, tidak disadari oleh para pedagang bahwa efisiensi mekanisme ini terjadi karena adanya kolusi antara pihak pembeli dengan para 'mitra' ini. Selain itu, penguasaan jalur perdagangan oleh 'mitra' memungkinkan mitra menutup informasi mengenai harga terbaru. Seorang informan pedagang menyebutkan

ASAL MULA EKSPLOITASI

bahwa pada pengiriman terakhir, harga yang dikenakan oleh mitra adalah Rp 3000,00 per kg, dan semua rotan yang dimilikinya di gudang dibeli oleh mitra. Karena curiga, informan tersebut menelepon kenalannya di kota yang sama untuk menanyakan pasaran harga rotan yang berlaku saat itu. Ternyata harga rotan telah mengalami kenaikan yang cukup signifikan (Rp 3.800,00 per kg), tetapi keuntungan akibat kenaikan tersebut tidak dapat dinikmati pedagang Samarinda.

Pada kasus distribusi gula kelapa, para mafia adalah bandar di tingkat pasar. Para bandar ini menguasai jalur perdagangan dari ibu kota kecamatan-kecamatan di Banyumas sampai ke pasar tujuan akhir di Jakarta atau Jawa Barat. Sistem pembayaran yang diterapkan oleh para pedagang pasar membuat pemain baru sulit masuk kecuali jika pemain baru tersebut bermodal besar. Sistem pembayaran dari bandar dan pedagang di pasar adalah pembayaran mundur, yaitu pada saat pengiriman berikutnya. Padahal, untuk menjaga pasokan ke pasar yang bersangkutan dibutuhkan modal untuk membeli gula kelapa dari pengrajin atau *pengepul-pengepul* tingkat desa. Perputaran uang pembayaran yang tidak terlalu lancar pada kasus ini menyebabkan para pengumpul di tingkat kecamatan kemudian menekan harga beli gula kelapa di *pengepul* tingkat desa, yang selanjutnya menekan harga beli dari pengrajin. Selain melalui mekanisme pembayaran mundur, premanisme yang terjadi di pasar-pasar kota besar muncul dengan menjamin keamanan bongkar-muat barang di pasar dengan sejumlah imbalan. Para preman ini menarik pembayaran dari pedagang-pedagang yang akan melakukan bongkar-muat. Tampaknya *stock* modal uang yang cukup besar untuk membayar biaya akibat transaksi pembayaran mundur serta biaya keamanan bongkar-muat menjadi faktor penting bagi pelaku-pelaku dalam rantai perdagangan gula kelapa.

Persoalan keberadaan monopoli dalam rantai perdagangan karena ada perilaku mafia yang menghambat tidak hanya terjadi pada rantai perdagangan rotan dan jati saja. Perilaku penggunaan perantara semacam ini umum ditemukan pada rantai perdagangan yang melintasi wilayah administrasi yang berbeda. Pada rantai perdagangan hasil pertanian, terutama beras, jalur perdagangan dan

pengangkutan beras dari daerah asal produksi sampai ke pasar dikuasai oleh bandar-bandar beras. Adanya pengorganisasian vertikal yang rapi dan monopolistis pada jalur perdagangan ini menyebabkan kelompok pembeli, penjual, serta produsen kecil tidak dapat ikut menentukan aturan main terutama dalam hal harga. Di dalam rantai perdagangan rotan mentah, misalnya, harga rotan mentah di tingkat pembeli (=pengrajin mebel rotan) relatif dapat naik turun sesuai dengan permintaan, akan tetapi harga di tingkat petani relatif tetap rendah.

Rantai pemasaran yang monopolistis dalam perdagangan gula kelapa, genting, atau rotan mentah di Kalimantan tersebut menyebabkan terjadi eksploitasi berjenjang dari para pedagang di tingkat kecamatan ke kelompok pedagang perantara di bawahnya (tingkat desa) yang selanjutnya melakukan eksploitasi kepada petani. Seperti telah kita lihat pada bab dua, pedagang pengumpul di desa membangun hubungan eksploitatif dengan kelompok pengrajin melalui mekanisme utang dan perdagangan kebutuhan sehari-hari. Interaksi-interaksi sosial yang dimanfaatkan secara negatif oleh kelompok pedagang menambah kuat eksploitasi yang terjadi antara pengumpul dengan pengrajin. Kuatnya hubungan eksploitatif tersebut menyebabkan upaya yang bertujuan untuk memotong rantai perdagangan misalnya dengan menghubungkan pengrajin dengan konsumen langsung atau dengan pedagang antarwilayah relatif belum berhasil.

3.2 Sumber-sumber Kekuasaan

Untuk dapat menentukan kondisi hubungan dan aturan main serta penciptaan pasar yang monopolistis tersebut, pelakunya harus memiliki kekuatan atau *power* yang lebih dibandingkan dengan pelaku lain. Kekuatan-kekuatan apa yang dimiliki sekelompok pelaku tersebut akan dibahas dalam bagian ini.

Secara garis besar, kekuatan tersebut dapat berupa kekuatan politik, sosial, atau ekonomi sendiri. Setelah melihat variasi hubungan eksploitatif itu, tentunya penting untuk melihat darimana kekuasaan ini diperoleh.

3.2.1 Kekuatan dari kebijakan negara

Kebijakan-kebijakan negara yang memberikan hak monopoli kepada seseorang adalah sumber kekuatan yang besar. Di Indonesia, selama era Orde Baru banyak ditemukan kebijakan-kebijakan yang memberikan hak monopoli perdagangan terutama untuk komoditas-komoditas hasil alam seperti kayu, cengkeh (melalui BPPC), dan sebagainya. Sebagian besar kebijakan tersebut telah dihapuskan, seperti tata niaga cengkeh, akan tetapi masih banyak lagi kebijakan yang memberikan ruang untuk terjadinya monopoli yang tersisa. Dalam kasus penelitian ini, kebijakan yang dimaksud adalah kebijakan yang menjadi landasan hukum bagi monopoli penyaluran kayu (khususnya jati) kepada PT Perhutani.

Kekuatan yang dimiliki Perhutani untuk melakukan monopoli penjualan kayu jati bersumber pada regulasi pemerintah, yaitu melalui PP No. 15 tahun 1972. Peraturan tersebut diperbarui beberapa kali pada tahun 1978, 1986, dan 1999, namun tanpa mengalami perubahan kewenangan. Kemudian melalui PP No. 14 tahun 2001, Perum Perhutani diubah menjadi PT Persero Perhutani yang semakin memperkuat hak Perhutani dalam pengelolaan hasil hutan, khususnya kayu jati. Melalui peraturan tersebut, Perhutani mempunyai kewenangan untuk melakukan penjualan kayu jati yang ditanam di lahan-lahan hutan milik Perhutani. Bahkan kewenangan tersebut mencakup pengawasan terhadap penjualan kayu jati yang ditanam oleh penduduk (jati rakyat) melalui penerbitan surat angkutan kayu bulat (SAKB) dan surat angkutan kayu olahan (SAKO) untuk kayu-kayu yang ditanam oleh penduduk. Tanpa dilengkapi kedua izin tersebut, kayu yang diangkut akan dikategorikan sebagai kayu ilegal.

Kondisi monopoli tersebut di atas menunjukkan bahwa kebijakan-kebijakan yang memberikan *privilege* pada sekelompok aktor -- terutama yang memberikan hak untuk monopoli -- dapat mengundang eksploitasi pelaku monopoli terhadap aktor lain, dalam kasus di atas terutama pada kelompok pengrajin kecil. Monopoli yang muncul karena kebijakan tersebut di atas menunjukkan kekuasaan atau kekuatan

yang dimiliki pelaku, khususnya Perhutani, adalah kekuatan politik. Dalam kasus Perhutani di atas, tidak mengherankan bahwa kekuasaan melalui kebijakan yang sangat besar yang dimiliki Perhutani tersebut mengundang terjadinya korupsi oleh aparat Perhutani dan perilaku *rent-seeking* oleh aparat Perhutani maupun pedagang-pedagang kayu.

Kondisi monopoli tersebut telah menciptakan kesenjangan akses terhadap kayu jati antara pembeli bermodal besar dan yang bermodal kecil. Seperti diuraikan pada bagian sebelumnya, penyimpangan di dalam mekanisme penjualan kayu jati telah menyebabkan pembeli bermodal besar (umumnya perusahaan pengolahan kayu besar) dapat memperoleh kayu dengan harga yang lebih rendah dari yang ditetapkan ditambah biaya suap terhadap aparat, dan pemodal kecil harus membayar harga seperti yang ditetapkan tetapi masih ditambah biaya birokrasi pula.

Bentuk kekuasaan yang sama juga terjadi pada sejumlah sektor lain, yaitu kebijakan monopoli yang mengundang eksploitasi dari penyedia bahan baku kepada pengrajin kecil. Monopoli ini terutama dilakukan oleh badan-badan usaha milik negara (BUMN) untuk jenis bahan mentah yang bersumber dari alam. Penyaluran bahan baku perak bagi pengrajin perak bakar di Kotagede, misalnya, dimonopoli oleh PT Krakatau Steel. Fenomena yang sama juga terjadi pada pengrajin perak bakar di Kotagede yang kemudian banyak mengakses perak dari pasar gelap

Selain itu, modus lain dari eksploitasi adalah melalui jalur pengangkutan yang juga dimonopoli PT Perhutani melalui penerbitan SAKO dan SAKB. Penyalahgunaan kekuasaan di dalam jalur pengangkutan terjadi pula di dalam berbagai skema pungutan liar di jalanan yang menjadi beban para pemilik moda angkutan. Dalam konteks otonomi daerah sekarang juga ditemukan indikasi kecenderungan pemerintah-pemerintah daerah untuk menarik biaya atas kendaraan angkutan yang berasal dari luar wilayahnya.

3.2.2 Kekuatan Premanisme: Kekuatan Politik?

Mafia di dalam rantai perdagangan menciptakan pemusatan jalur pengangkutan dan transaksi perdagangan pada sedikit aktor saja yang mampu membayar biaya kolusi. Berbagai indikasi tentang adanya praktik-praktik ini di lapangan dapat dengan mudah kita lihat pada fenomena pungutan dan hambatan untuk masuk (*barrier to entry*) di jalur perdagangan, akan tetapi sebenarnya cukup sulit untuk menemukan dari mana asal kekuatan mafia ini.

Fenomena pungutan liar pada jalur transportasi adalah salah satu indikasi kuat adanya perilaku mafia. Pungutan liar di jalan diberikan agar angkutan dapat berjalan terus tanpa diperiksa surat-surat maupun ketentuan lainnya, seperti apakah berat beban angkutan melebihi kapasitas yang diizinkan. Pungutan di Indonesia sedemikian besar dan sedemikian umum sehingga tampaknya telah diterima sebagai bagian dari biaya produksi yang harus ditanggung dalam usaha. Besarnya pungutan liar pada jalur transportasi bervariasi dan tampaknya tergantung pada nilai strategis barang yang diangkut. Pada penelusuran rantai rotan mentah di Kalimantan Timur, misalnya, pungutan pada pengangkutan rotan mentah lebih kecil dibandingkan dengan pengangkutan kayu.

Para pelaku pungutan liar ini umumnya terkait erat atau di-*back up* oleh oknum-oknum aparat keamanan dan aparat-aparat di terminal-terminal bongkar-muat barang seperti pelabuhan atau bandara. Di dalam pengangkutan kayu jati, para pengemudi truk harus selalu menyediakan korek api yang diletakkan di persimpangan-persimpangan tertentu supaya bisa lewat. Di dalam pengangkutan rotan mentah di sepanjang Sungai Mahakam, seorang pengumpul rotan menuturkan bahwa sering tiba-tiba kapal diberhentikan oleh aparat keamanan yang kemudian memeriksa kapal dan mencari-cari kesalahan dari kapal tersebut, misalnya, surat izin pengangkutan rotan mentah atau kapasitas pengangkutan. Kapal tersebut dapat lepas apabila pemiliknya membayarkan sejumlah uang kepada aparat pemeriksa. Menurut informan yang sama, cara-cara yang digunakan aparat sekarang lebih lunak dibandingkan dengan zaman sebelum

reformasi dulu, karena aparat sekarang tidak pernah menggrebek kapal lagi tetapi mendatangi rumah dan meminta 'uang rokok'. Melalui penggrebekan, salah satu pengumpul menyebutkan angka Rp 1,5 juta yang harus dikeluarkan untuk membayar aparat, sedangkan 'uang rokok' hanya sebesar Rp 500 ribuan.

Sedangkan di titik-titik terminal bongkar-muat, pungutan terjadi misalnya di pelabuhan-pelabuhan yang melakukan bongkar-muat peti kemas. Investigasi yang dilakukan Kompas menunjukkan besarnya pungutan yang terjadi di pelabuhan terbesar di Indonesia, yaitu Tanjung Priok. Investigasi tersebut menemukan bahwa dalam bongkar-muat satu peti kemas, pungutan yang harus dibayarkan oleh pengemudi truk peti kemas minimal Rp 15.000,00 yang diserahkan pada oknum-oknum aparat. Sedangkan perusahaan angkutan peti kemas sendiri harus mengeluarkan minimal Rp 25.000,00 s/d Rp 150.000,00. Bila barang tidak sesuai dengan surat-surat, masih bisa lolos dengan membayar Rp 2,5 juta sampai 3 juta. Untuk pengamanan pengangkutan, perusahaan harus mengeluarkan Rp 100 sampai 150 ribu per orang per hari. Keamanan barang di pelabuhan, yaitu di gudang adalah Rp 75 -- 100 ribu per orang per hari, sedangkan biaya tambat kapal Rp 5000,00 – 25.000,00. Biaya pengamanan ini dibayarkan kepada aparat TNI atau Polri. (*Kompas*, 18 Agustus, 2003 hal. 29).

Pada pelaku bisnis yang mempunyai modal kuat, biaya-biaya pungutan ini justru dapat diinternalisasikan ke dalam biaya produksi untuk menjamin kelancaran usaha mereka, bahkan ketika usaha tersebut ilegal. Hal ini dapat terlihat misalnya pada kasus ekspor ilegal rotan mentah yang terjadi saat pemerintah melarang ekspor rotan mentah pada tahun 1976-an. Pada tahun 1976, melalui SK Menteri Perdagangan dan Koperasi No. 492/Kp/7/79, pemerintah memberlakukan larangan ekspor rotan mentah (yang belum dicuci dan diasap) ke luar negeri. Peraturan tersebut ditambah dengan pelarangan ekspor rotan mentah yang sudah diasapi dan dicuci pada tahun 1988 melalui SK Menteri Perdagangan No. 274/Kp/XI/86, serta pelarangan ekspor rotan setengah jadi (dalam bentuk iratan atau hati) melalui SK Menteri Perdagangan No. 190/Kpts/VI/88 dan larangan ekspor anyaman rotan (*webbing*) No. 274/Kpts/VI/88. Pada tahun 1992,

ASAL MULA EKSPLOITASI

dilakukan penjadwalan ulang kebijakan larangan ekspor menjadi pajak ekspor melalui SK No. 534/KMK.013/1992.¹ Akan tetapi, permintaan untuk rotan mentah dari luar negeri masih cukup tinggi, sehingga mengundang terjadinya penyelundupan rotan mentah. Dari Kalimantan Timur, rotan mentah ini umumnya diselundupkan melalui Pelabuhan Tarakan di perbatasan dengan Malaysia. Menurut penuturan sejumlah informan, penyelundupan ini cukup menguntungkan bagi pelaku-pelakunya karena harga yang diperoleh dari ekspor ilegal ini hampir empat kali lipat dari harga di dalam negeri. Dari tiga kali pengiriman, apabila tertangkap sekali, pelakunya masih dapat mengantongi keuntungan dari pengiriman-pengiriman yang lolos. Apalagi menurut salah satu informan, penangkapan atau penggrebekan aparat ini biasanya lebih merupakan upaya aparat 'mengingatkan' pelaku yang bersangkutan untuk membayar uang suap. Dengan membayar suap pada aparat, maka bisnis-bisnis ilegal pengangkutan hasil hutan dapat dijalankan terus oleh pelakunya.

Munculnya praktik premanisme di dalam hubungan-hubungan perdagangan ini dimungkinkan karena terjadi penyelewengan fungsi-fungsi oleh institusi yang seharusnya menjaga aturan main dan hubungan perdagangan yang adil. Aparat keamanan -- kepolisian dan tentara -- seharusnya menjadi pengaman bagi masyarakat, termasuk di dalamnya pelaku bisnis, akan tetapi fungsi tersebut diselewangkan, sehingga aparat itu sendiri menjadi sumber ketidakamanan bisnis, kecuali jika pelaku usaha dapat membayar suap. Menilik pelaku mafia yang umumnya berasal dari lingkaran aparat keamanan, dapat disimpulkan bahwa sumber kekuatan mafia ini adalah dari kekuatan yang diberikan posisi politik mereka di dalam struktur masyarakat dan negara. Aparat keamanan adalah aparat negara dan berfungsi menjaga kepentingan negara dan publik. Pemanfaatan posisi politiknya untuk memperkaya diri sendiri merupakan penyimpangan kekuatan yang dimiliki. Era reformasi yang telah berjalan selama

¹ Dalam penjadwalan ulang kebijakan ini, ditetapkan bahwa rotan mentah dikenai pajak sebesar US\$ 15/kg, sedangkan rotan setengah jadi dikenai pajak sebesar US\$ 10/kg.

lima tahun belum mampu menghilangkan praktik-praktik mafia di dalam dunia ekonomi kita, bahkan pada sejumlah kasus makin bertambah jumlah pelakunya.

3.2.3 Kekuatan Informasi dan Modal

Penguasaan dan penutupan akses terhadap informasi dan modal menjadi salah satu sumber kekuatan pelaku-pelaku eksploitasi. Bentuk-bentuk semacam ini terutama terlihat dalam pola-pola hubungan subkontrak dan rantai pemasaran pada industri mebel rotan dan jati.

Subkontrak merupakan salah satu bentuk desentralisasi produksi yang menyerahkan produksi kepada unit-unit produksi yang terpisah-pisah. Secara prinsip, subkontrak ditandai dengan adanya penyerahan atau pengalihan baik sebagian maupun seluruh proses produksi dari pihak prinsipal (pemesan) kepada pihak-pihak subkontraktor (penerima pesanan). Penyerahan atau pengalihan ini dilakukan melalui perjanjian/pesanan bahwa pihak subkontraktor akan melakukan sesuatu untuk pihak prinsipal dengan imbalan yang sudah ditentukan sebelumnya (Rustiani dan Maspiyati, 1996:13). Dalam hubungan tersebut secara umum terdapat dua pihak yang saling berhubungan, yaitu prinsipal sebagai pihak yang memberikan *order* dan subkontraktor sebagai pihak yang diberikan *order*. Secara teoretis, hubungan subkontrak seharusnya memberikan manfaat kepada kedua pelaku tersebut. Bagi prinsipal, keuntungan yang diraih dari hubungan subkontrak adalah mengurangi kebutuhan prinsipal untuk melakukan investasi dalam bentuk pengembangan atau pendirian pabrik. Hubungan subkontrak juga meningkatkan derajat fleksibilitas prinsipal untuk mengurangi produksi yang dilakukan di dalam pabrik. Hal yang juga penting adalah, dengan hubungan ini, prinsipal sampai pada titik tertentu dapat menghindarkan risiko dan biaya produksi yang kemudian ditanggung oleh subkontraktor. Sementara bagi subkontraktor, manfaat yang diharapkan dari hubungan subkontraktor adalah adanya kepastian akan pasar serta adanya harapan dapat meraih sebagian surplus yang tercipta dari proses produksi (Rustiani dan Maspiyati, *ibid.* hal 22).

ASAL MULA EKSPLOITASI

Meningkatnya kecenderungan terjadinya pergeseran hubungan kerja ke arah hubungan-hubungan subkontrak selain memberikan manfaat juga dapat membawa persoalan bagi subkontraktor. Dicken (1987:189-190) mengemukakan bahwa persoalan muncul bila hubungan subkontrak yang terjadi antara unit usaha kecil dengan perusahaan besar tidak seimbang, khususnya dalam relasi kekuasaan antara keduanya. Dalam situasi tersebut unit usaha kecil subkontrak cenderung dapat ditambah atau pun dihilangkan sesuai dengan kebutuhan prinsipal. Lebih jauh, hubungan ini akan menimbulkan masalah bagi subkontraktor jika pekerjaan yang dilakukan untuk prinsipal tertentu merupakan bagian yang sangat besar dari keseluruhan total produksi yang dihasilkan subkontraktor. Sebagai akibatnya, subkontraktor kemudian menjadi bagian yang terintegrasi secara vertikal dari proses produksi, tetapi tidak mendapatkan manfaat penuh dari keterlibatan tersebut. Kebebasan subkontraktor untuk beralih ke produk atau pasar lain kemudian menjadi lebih terbatas. Persoalan lain dalam hubungan subkontrak adalah ketika prinsipal memberikan *order* dengan detail yang spesifik dan subkontraktor bergantung pada prinsipal dalam hal pengembangan proses dan produknya, sehingga subkontraktor sulit untuk mengembangkan produk-produknya. Secara ringkas, hubungan subkontrak dapat menjadi hubungan yang eksploitatif ketika informasi-informasi tentang teknologi maupun pasar dikuasai oleh prinsipal.

Hubungan subkontrak akan menguntungkan kedua belah pihak apabila keduanya melihat kesinambungan produksi dalam jangka panjang menjadi target utama dari pencarian keuntungan. Dengan target untuk menjaga produksi dalam jangka panjang, maka kualitas produk yang dihasilkan menjadi pertimbangan utama dibandingkan dengan margin keuntungan yang besar tetapi dalam jangka pendek. Apabila prinsipal mementingkan pasar yang sinambung dan stabil, maka prinsipal akan cenderung menjaga hubungan agar subkontraktor tidak lari darinya.

Perbedaan pola hubungan subkontrak pada subkontrak industri mebel rotan di Cirebon dan Jepara terletak pada kecenderungan prinsipal untuk melakukan investasi. Kemauan prinsipal untuk melakukan investasi baik dalam bentuk pabrik sendiri maupun investasi terhadap subkontraktornya dapat dilihat sebagai indikasi bahwa prinsipal menghendaki keberlanjutan dari usahanya tersebut. Di Cirebon, pada umumnya eksportir melakukan investasi dengan membangun pabrik dan melakukan sistem produksi di dalam pabrik tersebut. Tujuan membangun pabrik adalah menjaga kerahasiaan desain produk, terutama untuk desain-desain baru atau khusus, sehingga tidak ditiru oleh eksportir lain. Sementara di Jepara, sedikit eksportir yang melakukan investasi dengan membangun pabrik.

Kemauan eksportir di Cirebon untuk melakukan investasi dalam bentuk pabrik juga dipengaruhi oleh pola hubungan eksportir dengan *buyer*-nya di luar negeri. Di Cirebon, hubungan *buyer* dan eksportir sudah berjalan lama, bahkan ada yang telah menjalin hubungan dagang selama dua puluh lima tahun dengan pembelinya. Para eksportir di Cirebon juga menyatakan bahwa investasi pembangunan pabrik tersebut juga sebagian dibiayai oleh *buyer* dengan sistem pembayaran diangsur bersamaan dengan penyeteroran produk. Hal ini tidak terjadi pada hubungan pembeli-eksportir di Jepara.

Hubungan eksportir-*buyer* tersebut mempengaruhi hubungan subkontrak pengrajin-eksportir. Sedikit berbeda dengan teori subkontrak – desentralisasi produksi dari unit usaha besar ke unit-unit usaha yang lebih kecil -- di Jepara dan Cirebon kelompok-kelompok pengrajin pada awalnya adalah kelompok-kelompok usaha mandiri. Para pengrajin tadinya memproduksi dan menjual sendiri barang mereka. Pada saat menjadi unit-unit usaha mandiri tersebut, orientasi pasar mereka umumnya masih skala lokal, yaitu hanya dipasarkan di Jepara atau Cirebon saja.

Baik di Jepara maupun Cirebon, perubahan pola produksi dari mandiri menjadi subkontrak terjadi ketika produk mebel mulai masuk ke pasar dunia. Pameran menjadi salah satu titik awal masuknya permintaan dari luar negeri ke Jepara dan

ASAL MULA EKSPLOITASI

Cirebon. Sejumlah pengrajin di Cirebon kemudian berkembang menjadi eksportir setelah hubungan jual-beli yang berulang dengan pembeli asing. Hal yang berbeda terjadi di Jepara, kelompok-kelompok eksportir yang sekarang muncul adalah kelompok nonpengrajin.

Eksplotasi terhadap pengrajin melalui hubungan subkontrak terjadi dalam bentuk pengalihan risiko produksi dan penekanan harga produk yang menyebabkan terjadinya banting harga. Banting harga terjadi apabila a) pengrajin mempunyai stock barang yang tidak terjual atau ditolak oleh prinsipal lain sebelumnya; b) pengrajin membutuhkan uang untuk membayar pekerjanya. Kedua faktor tersebut menunjukkan bahwa terdapat kondisi-kondisi yang merupakan kelemahan kelompok pengrajin yang kemudian dimanfaatkan oleh eksportirnya untuk menekan harga produk.

Di Jepara, *stock* barang milik pengrajin tidak terjual terjadi ketika terdapat permintaan menumpuk. Para pengrajin membuat barang sebanyak-banyaknya dengan harapan laku terjual, akan tetapi kemudian ternyata permintaan untuk jenis barang tersebut berhenti, sehingga *stock* barang tersebut kemudian menumpuk di gudang. Dalam hal ini, terdapat pula kelemahan manajemen dari sisi pengrajin, yaitu ketidakmampuan untuk mengelola permintaan dan produksinya. Ketidakmampuan ini kemudian membuat sejumlah pelaku usaha kecil cenderung untuk mengejar produksi sebanyak-banyaknya di masa *booming* atau mengekor produk-produk yang sedang naik daun.

Informasi dan kemampuan memperkirakan selera pasar ini bisa jadi merupakan kelemahan usaha kecil sendiri, tetapi juga bisa terjadi karena akses terhadap informasi jenis ini terhambat oleh aktor lain. Pada kelompok usaha mebel ini, pengetahuan mengenai desain atau jenis barang yang akan menjadi *trend* biasanya dikuasai oleh eksportir atau pedagang-pedagang perantaranya. Para pengrajin di Jepara, misalnya, bila datang permintaan akan satu desain produk, maka mereka akan memproduksi sebanyak mungkin. Ketika produk tersebut tidak dapat terserap oleh *order* yang telah datang, maka barang tersebut akan

menumpuk di gudang. Hal inilah salah satu penyebab terjadinya fenomena banting harga di Jepara.

Dibandingkan dengan Jepara, hubungan pengrajin dengan eksportir lebih seimbang pada kelompok industri mebel rotan. Para pengrajin mebel rotan mempunyai hubungan yang lebih berkesinambungan dengan eksportirnya, dan terdapat segmen-segmen pasar berbeda, yang tergantung pada kualitas barang dan volume produksi, yang bisa dimasuki eksportir. Tipe pertama adalah eksportir yang menjual produk berkualitas tinggi dengan volume ekspor yang sedang (berkisar pada 30-100 kontainer per bulan). Kedua, eksportir dengan kualitas produk yang sedang dan volume ekspor besar (di atas 100 kontainer per bulan). Tipe ketiga adalah eksportir dengan volume produksi sedang dan tuntutan kualitas sedang karena mengisi pasar kelas bawah.

Dengan berbagai tipe permintaan pasar tersebut, para pelaku industri mebel rotan di Cirebon mempunyai pilihan jenis produksi yang ingin dimasuki. Pada umumnya pengrajin mempunyai pilihan tersendiri untuk mengerjakan *order* subkontrak dari prinsipal tertentu, dan hubungan tersebut kemudian berkelanjutan.

Pak K merupakan pengrajin yang menjadi *pengesub* (subkontraktor untuk istilah di Cirebon) untuk pabrik A, yang memproduksi mebel dengan kualitas sedang dan volume ekspor sedang. Pak J menjadi pengrajin di pabrik AL, dengan kualitas produk tinggi (eksklusif) meskipun volume ekspornya relatif kecil, yaitu di bawah 5 kontainer per bulan. Menurut Pak K, menjadi *pengesub* di PT AL sangat sulit karena sistem *quality control*-nya sangat ketat, serta bahan baku disediakan langsung oleh perusahaan sehingga Pak K tidak dapat mencari sendiri rotan di toko dengan harga yang lebih murah. Sementara menurut Pak J, meskipun memang diakui proses QC cukup ketat, dia telah terbiasa dengan tuntutan kualitas tersebut dan memilih untuk bertahan di PT AL dengan alasan PT AL selalu memberikan jaminan *order* dan upah bahkan ketika permintaan sedang turun -- bagi PT AL ini adalah cara menjaga *pengesub*-nya agar tidak lari ke perusahaan lain.

ASAL MULA EKSPLOITASI

Pilihan-pilihan untuk melakukan subkontrak pada prinsipal lain lebih sedikit di Jepara karena jenis permintaan yang masuk untuk Jepara relatif lebih seragam, yaitu mebel kayu jati baik untuk jenis *outdoor* maupun *indoor*. Penjagaan terhadap kerahasiaan desain tidak ketat seperti di Cirebon. Selain itu, permintaan terhadap mebel rotan tampaknya memang lebih stabil dibandingkan dengan mebel jati, salah satunya karena penggunaannya yang lebih luas (meskipun bukan sebagai mebel utama) dan daya tahan serta desainnya yang cepat berubah.

Fenomena hubungan subkontrak yang menekan terjadi pula pada sejumlah komoditas lain, misalnya, pada industri tenun di Majalaya. Pola relasi subkontrak di Majalaya lebih menekan dibandingkan dengan kasus industri mebel di atas. Para subkontraktor di Majalaya -- atau yang disebut *makloon* -- selain terikat secara pemasaran terhadap prinsipal, juga terikat secara modal. Bahan baku benang yang dibutuhkan *makloon* disediakan oleh prinsipal. Penelusuran yang dilakukan oleh Divisi Buruh AKATIGA menunjukkan bahwa hubungan prinsipal-subkontraktor di dalam kasus industri tekstil Majalaya merupakan hubungan buruh-majikan, dan bukan hubungan antara dua pelaku usaha yang sejajar meskipun berbeda skalanya (Shelly Novi dan Anne Friday, 2003). Akses informasi mengenai pasar dan kekuatan modal menjadi sumber kekuatan pada hubungan subkontrak di Majalaya tersebut.

3.2.4 Kekuatan yang Muncul Akibat Ketergantungan Sosial dan Ekonomi

Seperti telah diuraikan, kemiskinan pelaku-pelaku industri kecil, terutama yang berada di pedesaan, menjadi kondisi yang mengundang perilaku eksploitatif dari kelompok pedagang pengumpul yang berada di daerah yang sama, melalui pola-pola relasi yang bersifat sosial, dikombinasikan dengan motif-motif ekonomi dari kedua sisi pelaku. Kekuatan sosial ekonomi ini pada umumnya dimiliki oleh para pelaku di daerah pedesaan, dan dalam kasus penelitian ini ditunjukkan pada rantai perdagangan gula kelapa serta rantai perdagangan rotan mentah pada tingkat pedesaan.

Ketersediaan jumlah pengumpul atau *pengepul* di suatu wilayah menentukan derajat ketergantungan pengrajin terhadap satu *pengepul* atau pengumpul tertentu. Pada desa-desa yang relatif terisolasi, *pengepul* desa sangat menguasai pasar karena keberadaan *pengepul* tersebut merupakan satu-satunya pilihan. Pengrajin dan petani tidak mempunyai pilihan lain selain menjual gula pada pedagang pengumpul di desa dan mereka tidak perlu mengeluarkan biaya transportasi. Mekanisme utang dan perdagangan berlapis menjadi cara lain untuk menciptakan ketergantungan pengrajin/petani kepada pedagang *pengepul*.

Posisi seorang *pengepul* atau pengumpul tinggi secara sosial dan ekonomi, terutama di desa-desa yang relatif terisolasi. Posisi ekonomi yang tinggi ini dicapai karena *pengepul* menjadi titik penting dalam distribusi barang dari desa ke kota dan sebaliknya, ditambah fungsi-fungsi institusi keuangan melalui utang-utang kepada pengrajin/petani. Sedangkan posisi sosial muncul sebagai implikasi dari besarnya peranan *pengepul* di dalam rumah tangga pengrajin/pengumpul. Jaringan kekerabatan juga menjadi pengikat sosial tambahan, terutama pada kasus masyarakat desa-desa penghasil gula kelapa. Para *pengepul*/pengumpul pada umumnya masih mempunyai hubungan darah dengan pengrajin.

Berlapisnya kekuatan yang dimiliki oleh aktor-aktor perdagangan di pedesaan menyebabkan pola hubungan yang eksploitatif tidak dapat dihilangkan semamata-mata dengan memotong rantai perdagangan pengrajin atau petani saja. Karena *pengepul*/pengumpul memegang beberapa fungsi sekaligus di dalam rumah tangga petani/pengrajin, fungsi-fungsi tersebutlah yang harus digantikan atau disediakan alternatifnya bagi pengrajin/petani untuk dapat mengurangi tekanan dari pihak *pengepul*/pengumpul. Upaya ini antara lain pernah dicoba oleh kelompok pengrajin gula di Desa Pageraji dengan mengganti secara bertahap fungsi sosial ekonomi *pengepul*. Hal ini kemudian menyebabkan *pengepul* desa merasa tersaingi sehingga akhirnya mulai meningkatkan harga gula sehingga selisih antara harga gula yang dijual pada kelompok dan pada *pengepul* berkurang. Secara ekonomi, fungsi *pengepul* dapat sedikit demi sedikit

ASAL MULA EKSPLOITASI

tergantikan, walaupun untuk itu anggota kelompok harus secara aktif mencari alternatif rantai² dengan memotong sebanyak mungkin rantai *pengepul* sehingga mendapatkan harga jual yang makin tinggi. Namun demikian, “fungsi sosial” *pengepul* masih sulit digantikan karena modal simpan-pinjam yang dimiliki kelompok tidak cukup besar untuk memenuhi kebutuhan semua anggota. Selain itu, hubungan kekerabatan antara ketua kelompok dengan salah satu *pengepul* besar menyebabkannya -- bahkan untuk seorang ketua kelompok pun yang relatif telah terbebas utang dari *pengepul*, tidak dapat sepenuhnya memutuskan hubungannya dengan *pengepul*. Oleh karena itu pula, hampir semua pengrajin masih tidak mau melepaskan ikatannya dengan *pengepul* dan masih menjual 80 persen bagian produksinya pada *pengepul*. Dalam hal ini *pengepul* masih memiliki posisi tawar yang lebih kuat dibandingkan pengrajin, walaupun kekuatan tersebut sudah mulai berkurang dengan adanya kelompok yang menciptakan persaingan.

² Alternatif rantai berbeda dengan alternatif pasar. Alternatif rantai berarti kemungkinan adanya pelaku-pelaku lain dalam rantai pemasaran produk yang sama, sementara alternatif pasar berarti adanya rantai pemasaran yang sama sekali lain dari rantai pemasaran yang ada. Dalam kasus gula kelapa, mencari alternatif rantai berarti upaya memotong pemasaran gula melalui jalur *pengepul*--bandar atau mencari *pengepul* lain di luar *pengepul* yang sudah ada; sementara alternatif pasar adalah menjual gula tanpa melalui *pengepul*, misalnya langsung ke *supermarket*.

Bab IV

MENGHILANGKAN EKSPLOITASI: MENYEIMBANGKAN KEKUATAN ANTAR PELAKU

b

ab-bab sebelumnya telah menunjukkan bahwa ketidakmampuan sekelompok pelaku di dalam rantai hulu hilir terjadi karena adanya hubungan-hubungan eksploitatif terhadap pelaku usaha kecil oleh pelaku lain yang lebih kuat. Kekuatan-kekuatan yang dimiliki oleh sekelompok pelaku lainnya tersebut bersumber dari

a) kebijakan-kebijakan yang memberikan keistimewaan pada sekelompok pelaku; b) penguasaan sumber daya usaha seperti kredit, informasi, pasar, pengetahuan manajemen, dan lain-lain; c) ketergantungan akibat kebutuhan hidup sehari-hari.

Kekuatan-kekuatan tersebut di ataslah yang menyebabkan upaya-upaya pengembangan terhadap usaha kecil dapat menjadi kontraproduktif karena upaya tersebut hanya akan dimanfaatkan oleh pelaku-pelaku yang lebih kuat. Dengan demikian, upaya pengembangan usaha kecil juga harus diletakkan dalam konteks mengubah relasi-relasi antara aktor di dalam rantai hulu hilir, yaitu menyeimbangkan kekuatan antarkelompok pelaku. Para pelaku yang tereksploitasi -- kelompok buruh, pengrajin, subkontraktor, serta petani -- harus mempunyai kekuatan yang relatif seimbang terhadap pelaku lainnya. Untuk dapat menciptakan kekuatan yang relatif seimbang ini, kuncinya adalah mengurangi berbagai ketergantungan dan hubungan-hubungan yang berlapis antara pelaku yang tereksploitasi dengan yang

mengeksploitasi. Di sisi lain, dilakukan pula upaya-upaya untuk mengurangi kekuatan atau power yang berlapis.

4.1 Mengurangi Kekuatan Yang Bersumber dari Kebijakan

Kondisi buruknya aparat pemerintah di Indonesia di dalam hal pengelolaan sumber daya alam menimbulkan dilema bagi pihak-pihak yang ingin mendorong pengelolaan sumber daya alam berkelanjutan, baik dari pihak LSM maupun dari dalam institusi pemerintahan sendiri. Di satu sisi, dengan pertimbangan bahwa sumber daya alam merupakan aset yang sulit terbarui dan pengelolaannya harus dilakukan untuk kepentingan rakyat seperti yang tercantum dalam UUD 1945, pengelolaan sumber daya alam diserahkan kepada pemerintah. Dengan penyerahan ini diharapkan tidak terjadi eksploitasi sumber daya alam yang berlebihan dan hanya menguntungkan sekelompok kecil pihak saja. Akan tetapi, di sisi lain, banyak kondisi yang menunjukkan bahwa kondisi pemerintah kita yang korup inilah yang menjadi penyumbang besar dari kerusakan sumber daya alam dan terjadinya pengalihan pengelolaan sumber daya alam ke pihak-pihak tertentu saja. Asumsi bahwa pemerintah akan dapat bertindak demi kepentingan umum, dan dalam kasus khusus pengelolaan hasil hutan, ternyata tidak berlaku di Indonesia. Kesalahan asumsi inilah yang justru merugikan pihak ekonomi lemah dan merusak cadangan sumber daya alam kita.

Munculnya kebijakan-kebijakan tertentu yang menjadi sumber kekuatan bagi sejumlah pelaku untuk dapat menentukan aturan main di dalam hubungan perdagangannya merupakan salah satu kondisi yang menunjukkan buruknya kinerja aparat dalam pengelolaan sumber daya alam. Pada kasus pengaturan tata niaga jati misalnya, penunjukan Perhutani diharapkan dapat memberikan perlindungan terhadap kelestarian dan pengelolaan sumber daya hutan. Akan tetapi pada kenyataannya, kebijakan ini justru digunakan oleh oknum-oknum di dalam institusi Perhutani, polisi, dan militer untuk memburu *rente*. Oknum-oknum tersebut dapat memberikan izin untuk pengangkutan kayu, menjual kayu berkualitas tinggi dengan harga lebih rendah dari yang ditetapkan, dan

MENGHILANGKAN EKSPLOITASI

menentukan boleh tidaknya kayu diangkut, kepada pelaku-pelaku yang berani membayar biaya suap. Biaya suap maupun biaya membangun dan menjaga relasi dengan oknum aparat keamanan serta Perhutani, bagi kelompok pelaku tersebut, dapat diinternalkan sebagai biaya produksi dan mampu menghasilkan keuntungan bagi mereka. Kelompok pelaku yang mampu membayar suap ini jelas bukanlah kelompok pengrajin mebel.

Dalam kasus Perhutani, kondisi ini muncul akibat kebijakan yang memberikan keistimewaan untuk menjadi penjaga, pengatur, tetapi juga sekaligus penjual dari produk kayu jati. Ditambah dengan lemahnya pengawasan terhadap fungsi Perhutani, kekuatan yang nyaris absolut ini berbahaya karena akan lebih cenderung dimanfaatkan oleh pihak-pihak di dalamnya untuk melakukan praktik memburu *rente*.

Untuk mengurangi kekuatan absolut ini, gagasan untuk memisahkan peran-peran tersebut kepada beberapa institusi tampaknya perlu dipertimbangkan secara serius. Dalam kasus PT Perhutani, paling tidak terdapat dua alternatif pemisahan peran.

Pertama, mempertahankan peran Perhutani sebagai badan usaha yang mendapatkan hak untuk melakukan pengelolaan dan pemanfaatan hasil hutan -- terutama kayu, akan tetapi menyerahkan fungsi pengawasan, pelestarian hutan, serta penentuan aturan main di dalam pengelolaan hutan yang berkesinambungan kepada instansi atau lembaga lain, seperti Departemen Kehutanan. Alternatif kedua adalah dengan memberikan fungsi pengawasan tersebut kepada Perhutani, akan tetapi meniadakan peranan perdagangannya. Dengan bertindak sebagai penjaga atau polisi, diharapkan Perhutani akan terbebas dari kepentingan perdagangannya.

Kedua pilihan tersebut masih menghadapi dilema yang sama seperti yang telah disebutkan di atas, yaitu bahwa kondisi pemerintahan kita masih sangat korupsehingga baik fungsi perdagangan atau pengawasan saja masih

memungkinkan terjadinya korupsi. Oleh karena itu, gagasan pengawasan pengelolaan sumber daya alam, khususnya hutan, yang melibatkan masyarakat dalam sebuah tim mungkin akan dapat meningkatkan pengawasan terhadap kinerja aparat.

4.2 Menghapuskan Mafia dalam Rantai Perdagangan

Perilaku mafia yang muncul dalam rantai perdagangan barang antarpulau atau antarwilayah muncul karena sekelompok pelaku yang bertindak sebagai mafia tersebut -- yang umumnya terkait erat atau dilakukan oleh aparat keamanan -- muncul karena posisi pelaku di dalam struktur politik kita. Untuk mencapai Cirebon, komoditas rotan mentah harus melalui beberapa pelabuhan, pemeriksaan penyelundupan, dan pemeriksaan polisi. Demikian pula bisnis pengangkutan kayu yang harus melalui pos-pos pemeriksaan, dan meskipun ilegal, dapat lolos jika sejumlah uang telah dibayarkan pada pemeriksa. Hal ini menyebabkan jalur pemasaran komoditas-komoditas tersebut hanya dikuasai oleh pelaku-pelaku tertentu yang dapat membayar suap aparat serta mafia saja. Kondisi tersebut menyebabkan terjadinya eksploitasi bertingkat; pelaku-pelaku dari atas atau dari tingkat pasar induk dapat mendikte harga ke bawah secara bertingkat seperti pada kasus perdagangan rotan mentah.

Mengurangi Mafia Melalui Pers dan Pemerintah Daerah: Mungkinkah?

Upaya-upaya deregulasi kebijakan yang banyak diluncurkan pada masa sebelum krisis dalam batas tertentu memang telah mampu memperkecil halangan formal di jalur perdagangan. Sayangnya, upaya tersebut ternyata belum mampu mengurangi pungutan atau tekanan informal yang dulunya mengikuti aturan formal tersebut. Misalnya, izin/pungutan untuk berdagang antarpulau atau untuk memasuki kota-kota besar telah dihapuskan, namun di tingkat lapangan berbagai praktik pemeriksaan, pungutan, dan pengaturan informal masih terus berjalan.

MENGHILANGKAN EKSPLOITASI

Desentralisasi dan keinginan daerah untuk meningkatkan pendapatan daerah yang di luar harapan ternyata justru memunculkan kembali berbagai pungutan resmi. Atas nama peningkatan Pendapatan Asli Daerah, berbagai pungutan atau retribusi yang telah dihapuskan diterbitkan kembali oleh sejumlah pemerintah daerah. Kondisi inilah yang menyebabkan jumlah pungutan dan mafia di dalam rantai perdagangan usaha di Indonesia setelah reformasi justru tidak berkurang.

Meskipun demikian, harus pula diakui bahwa kebebasan pers yang muncul sebagai salah satu dampak reformasi juga membawa dampak terhadap peningkatan pemberitaan kasus-kasus korupsi dan mafia. Sejumlah liputan dan investigasi yang dilakukan media massa telah menyoroti berbagai praktik ilegal tersebut. Memanfaatkan media massa sebagai media untuk memerangi praktik-praktik mafia untuk saat ini tampaknya masih dapat dipandang cukup strategis, meskipun akibat dari berbagai pemberitaan tersebut masih belum diikuti dengan kerja penegak hukum untuk melakukan penyelidikan dan memberikan sanksi hukum bagi pelaku-pelakunya.

Upaya lain yang harus dilakukan adalah menyadarkan aparat pemerintah daerah bahwa kondisi tersebut tidak akan memberikan keuntungan di dalam jangka menengah dan panjang. Berbagai praktik retribusi dan pungutan informal memang dalam jangka pendek dapat dipandang sebagai sumber pemasukan daerah serta -- bagi oknum aparatnya -- upaya-upaya untuk meningkatkan pendapatan aparat pemerintahan yang memang kecil, akan tetapi kondisi ini akan mengurangi minat investasi dan konsumsi. Dengan menghilangkan praktik-praktik tersebut, kegiatan ekonomi yang dilakukan pelaku usaha kecil akan lebih dapat berkembang dan hal inilah yang dapat menjamin kenaikan pendapatan daerah dalam jangka panjang.

Sayangnya sampai saat ini, upaya-upaya untuk mengeluarkan kebijakan yang nyata di dalam pengelolaan sumber daya alam dan jalur perdagangan antar-pulau/antar wilayah tampaknya masih sulit untuk diwujudkan, meskipun berbagai pernyataan dari pemerintah yang intinya mendukung pengembangan usaha kecil

telah dikeluarkan. Kondisi muram ini tampaknya masih berlaku secara menyeluruh di Indonesia. Akan tetapi, untuk penilaian yang lebih adil terhadap kapasitas pemerintah daerah, terdapat sejumlah pemerintah daerah yang secara konsisten dan serius memang berupaya mengembangkan usaha kecil dan menghilangkan berbagai hambatan pungutan di wilayahnya. Identifikasi terhadap berbagai pemerintah daerah yang cukup reformis ini, ditambah kampanye tentang keuntungan jangka panjang yang dapat diraih daerah, tampaknya adalah salah satu langkah konkret yang dapat dilakukan pihak-pihak pemerhati usaha kecil.

Membuka Alternatif-alternatif Rantai Pemasaran

Penciptaan alternatif pelaku perdagangan di dalam rantai hulu hilir diharapkan juga dapat menjadi penyeimbang kekuatan para pelaku mafia. Saat ini, alternatif inilah yang banyak dilakukan terutama oleh pihak-pihak LSM. Mereka melakukan inisiatif menampung hasil produk dari pengrajin atau petani serta menyalurkannya kepada pasar. Hal ini misalnya terlihat pada upaya yang dilakukan sebuah LSM di Banyumas terhadap kelompok pengrajin gula kelapa. LSM ini membentuk sebuah pusat pemasaran, yang salah satu produk yang ditampungnya adalah produk gula kelapa maupun produk alternatifnya seperti *palm suiker*. Alternatif lain adalah membangun hubungan langsung antar- kelompok-kelompok usaha kecil yang saling terkait. Hal ini dilakukan oleh salah satu LSM di Kalimantan Timur yang melakukan pendampingan terhadap petani rotan. LSM ini membentuk kelompok petani dan pengrajin rotan, serta mencari pasar di Jawa terutama langsung kepada pengrajin rotan di Cirebon dan Surabaya. Demikian pula sebuah LSM melakukan pendampingan terhadap pengrajin rotan di Cirebon dengan menampung produk-produk mereka dan mencarikan pasar ekspor. Penciptaan alternatif pemasaran ini dilakukan dengan harapan pengusaha kecil mempunyai lebih banyak pilihan jalur pemasaran sehingga mengurangi monopoli pada rantai perdagangan produk yang bersangkutan.

Persoalan yang muncul dari upaya ini terkait dengan kapasitas dari LSM yang bersangkutan di dalam hal bisnis. Mencari pembeli baru atau membuka pasar

MENGHILANGKAN EKSPLOITASI

membutuhkah keterampilan dan ketekunan dari pelakunya untuk membina hubungan baik dengan calon-calon pembeli. Para pedagang pengumpul rotan di Samarinda, misalnya, mengaku telah menjalin hubungan dengan 'mitra' atau *broker*-nya selama bertahun-tahun sehingga di antara mereka telah terbangun kepercayaan. Upaya-upaya semacam ini akan sulit jika dilakukan dalam kerangka proyek yang umumnya dibatasi dalam jangka waktu yang relatif singkat seperti 3 tahun. Kemampuan para staf pendamping untuk melakukan *updating* informasi tentang alternatif pasar baru, segmen pasar yang mungkin dimasuki, atau jenis produk baru yang dimiliki, membutuhkan kemauan dari staf yang bersangkutan.

Apabila segmen pasar yang baru telah teridentifikasi, persoalan baru yang muncul adalah persoalan kemampuan usaha kecil yang bersangkutan untuk memenuhi permintaan tersebut secara sinambung, baik dari sisi kualitas maupun kuantitas. Persoalan inilah yang dihadapi, misalnya, oleh LSM di Banyumas tersebut. Para pengrajin gula kelapa mendapatkan permintaan akan produk jenis baru, yaitu gula kelapa. Akan tetapi, proses pembuatannya yang relatif sulit dan masih tidak pastinya pemasaran oleh LSM yang bersangkutan menyebabkan akhirnya pengrajin gula kelapa tidak dapat memenuhi permintaan tersebut. Sedangkan pada jalur yang lama melalui para *pengepul* dan bandar gula kelapa, bagaimanapun kualitas gula yang mereka hasilkan akan diterima oleh *pengepul*, meski dengan harga yang berbeda. Yang penting bagi para pengrajin adalah mereka mendapatkan uang dari produk yang mereka hasilkan. Di sinilah terletak kekuatan yang dimiliki *pengepul*, yaitu jaringan pemasaran yang sudah terbangun sedemikian bagus sehingga dapat menyalurkan produk gula kelapa dengan berbagai kualitas ke pembeli yang berbeda-beda (gula kelapa kualitas terburuk biasanya masuk ke pabrik kecap, gula kelapa kualitas sedang dan baik masuk ke pasar-pasar tradisional). Di samping kekuatan modal, kekuatan relasi adalah kekuatan yang masih sulit ditandingi oleh LSM dalam hal membantu pemasaran produk-produk usaha kecil.

Selain itu, peran LSM di bidang pemasaran ini sering juga menimbulkan dilema bagi para staf di dalamnya. Kekuatiran bahwa LSM ini akan menciptakan

ketergantungan baru dari kelompok pengusaha kecil adalah kekuatiran yang umum dihadapi para staf di dalamnya, bahkan hal ini diakui oleh direktur salah satu LSM terkemuka yang mendampingi pengrajin rotan Cirebon untuk melakukan ekspor. Apabila hal ini terjadi, maka upaya LSM tersebut justru mengalihkan ketergantungan para pengusaha kecil dari pelaku pengumpul ke LSM yang bersangkutan. Refleksi kritis dari pelaku-pelaku di dalamnya tampaknya menjadi media yang baik bagi LSM yang bersangkutan untuk menilai sejauh mana upaya yang dilakukan dapat membantu atau justru menciptakan ketergantungan baru.

4.3 Mengurangi Kekuatan Berlapis: Menyediakan Institusi-institusi Alternatif bagi Pengrajin di Pedesaan

Sumber kekuatan lain yang dimanfaatkan pelaku-pelaku besar adalah pada penguasaan terhadap sebagian besar aspek kehidupan para pengusaha kecil serta petani, seperti dalam kasus pengrajin gula, genting, dan para petani rotan. Para pedagang di pedesaan, selain menjadi pengumpul dari produk-produk desa, juga menjadi pelaku utama berbagai institusi lain, terutama institusi kredit. Seperti yang dijelaskan dalam bab sebelumnya, kekuatan inilah yang membuat para pengrajin dan petani di pedesaan mempunyai ketergantungan yang tinggi terhadap pedagang-pedagang pengumpul dan menciptakan eksploitasi.

Seperti yang diuraikan pada bab sebelumnya, kemiskinan dari kelompok pengusaha kecil terutama dalam kasus ini adalah mereka yang berada di pedesaan menyebabkan ketergantungan pada *pengepul*, bandar, atau pengumpul tidak semata-mata dari aspek rantai perdagangannya, akan tetapi juga ketergantungan pada aspek kebutuhan hidup lain. Melalui institusi utang, para *pengepul*/bandarpengumpul tersebut kemudian menciptakan hubungan-hubungan perdagangan yang eksploitatif terhadap pengrajin atau petani pengumpul rotan.

Kekuatan yang berlapis dalam beberapa aspek kebutuhan hidup ini dapat dikurangi apabila kelompok pengusaha kecil mempunyai alternatif institusi lain

MENGHILANGKAN EKSPLOITASI

yang dapat mereka datangi. Dalam kasus petani dan pengrajin gula kelapa serta genting tersebut, salah satu institusi yang memegang peranan penting adalah institusi utang atau kredit. Utang bagi kelompok ini adalah salah satu mekanisme memenuhi kebutuhan hidup mereka.

Pembentukan institusi kredit alternatif diharapkan dapat memberikan pilihan kepada para pengrajin agar ketergantungan mereka pada kelompok-kelompok pedagang perantara seperti *pengepul*, bandar, atau pengumpul dapat dihilangkan. Karena sifat pinjaman yang digunakan bukan untuk kebutuhan modal melainkan untuk mengatasi guncangan di dalam rumah tangga mereka, maka perlu pula dikembangkan sistem atau mekanisme asuransi yang dapat diandalkan kelompok ini pada masa sulit. Pada kasus pengrajin gula kelapa, misalnya, keberadaan sistem asuransi akan menolong mereka untuk mendapatkan uang tunai pada masa tanam padi, terjadi kecelakaan atau sakitnya *penderes* atau anggota keluarga yang menyebabkan produksi gula kelapa berhenti, atau untuk kebutuhan-kebutuhan yang sifatnya terprediksi tetapi sulit dipenuhi seperti biaya sekolah anak.

Selain itu, institusi tersebut juga dapat dikembangkan untuk mengatasi turunnya usaha mereka. Paling tidak, hal ini pernah dicoba pada kelompok-kelompok petani yang telah mengembangkan skema asuransi untuk kegagalan panen, sehingga para petani tidak terjerat hutang kepada tengkulak. Pada kasus pengrajin gula kelapa, kondisi ini terjadi pada musim penghujan ketika kualitas nira yang disadap jauh menurun karena tercampur air hujan. Sedangkan pada kasus pengrajin genting di Klaten, kondisi ini terutama dipengaruhi oleh faktor kondisi turunnya daya beli petani atau petani tembakau sebagai salah satu pasar utama akibat kegagalan panen mereka.

Apabila telah ada embrio semacam ini di kelompok pengusaha kecil yang bersangkutan, pengembangannya ke arah sistem asuransi akan lebih mudah. Di kelompok pengrajin gula MT di Banyumas, misalnya, telah terdapat dana sosial bagi *penderes* nira yang sakit atau jatuh dari pohon kelapa. Begitu pula pada

kelompok ibu-ibu di desa sentra pengrajin genting di Klaten, telah terdapat mekanisme serupa. Saat ini, embrio inilah yang dicoba untuk dikembangkan lebih lanjut oleh AKATIGA bersama mitra penelitiannya di Banyumas sebagai salah satu upaya menindaklanjuti temuan dan rekomendasi penelitian terhadap kelompok pengrajin gula kelapa.¹

Upaya membangun sistem-sistem alternatif bagi pengrajin atau petani harus dilihat dalam kerangka mengurangi kekuatan yang dimiliki aktor *pengepul*/bandar/pengumpul. Untuk itu, harus disadari bahwa kekuatan yang terbangun tersebut sudah berjalan lama dan mengakar sehingga diperlukan langkah-langkah sistematis dan terencana di dalam membangun mekanisme tersebut.

4.4 Pengorganisasian Usaha Kecil: Sebuah Jawaban?

Pengorganisasian kelompok usaha kecil juga menjadi salah satu upaya yang banyak dilakukan, dengan asumsi bahwa dengan berkelompok, usaha kecil akan memiliki kekuatan untuk menghadapi pelaku-pelaku lain baik di dalam rantai perdagangannya maupun dengan aktor pemerintah. Berdasarkan hal itulah saat ini bermunculan berbagai kelompok dan asosiasi pengusaha kecil, bahkan sampai di desa-desa. Pembentukan kelompok pengrajin dan petani, seperti kelompok petani pengumpul rotan di Kutai Barat, Kalimantan Timur, atau kelompok pengrajin gula kelapa di Banyumas, umumnya diprakarsai oleh LSM pendamping. Kelompok-kelompok inilah yang diharapkan dapat menjadi embrio berbagai institusi alternatif seperti disebutkan di atas. Misalnya, kelompok pengrajin gula kelapa Banyumas, selain merupakan kelompok simpan-pinjam,

¹ Penelitian yang mengambil kasus gula kelapa dan genting dilakukan bekerja sama dengan Asosiasi Pendamping Perempuan Usaha Kecil (ASPPUK) dan dua anggotanya, yaitu LPPSLH di Banyumas dan Persepsi di Klaten. Kerja sama tersebut dilanjutkan dengan upaya aksi di desa wilayah studi untuk membangun sistem asuransi sosial bagi kelompok pengrajin gula kelapa di Banyumas dan pencarian pasar alternatif bagi pengrajin genting di Klaten.

MENGHILANGKAN EKSPLOITASI

juga dikembangkan untuk menampung produk anggota dan menyalurkannya ke pedagang di tingkat kecamatan, sementara kelompok petani dan pengrajin rotan di Kalimantan Timur tersebut berupaya menjadi saluran pemasaran rotan.

Kasus pembentukan kelompok pengusaha kecil di tingkat komunitas tampaknya lebih mudah untuk dilakukan pada pelaku-pelaku usaha yang berada di pedesaan seperti kasus pengrajin gula kelapa, genting, atau petani rotan tersebut. Sementara pada penelitian ini, kelompok sejenis yang cukup *solid* dan bertahan tidak ditemukan di tingkat pengrajin mebel rotan di Cirebon maupun mebel jati di Jepara.

Dilema yang sering muncul dari upaya pengorganisasian adalah bahwa setelah terbentuk, kelompok atau organisasi ternyata hanya dimanfaatkan oleh elite-elite kelompok tersebut untuk keuntungan usahanya sendiri. Ini terutama terlihat pada organisasi besar semacam Kadin UKM, yang sering dikeluhkan banyak pengusaha sebagai ajang mencari *order* bagi pengurusnya. Sementara pada penelitian ini, keluhan yang serupa dilontarkan oleh para pengusaha tingkat eksportir terhadap keberadaan ASMINDO di Cirebon.

Di tingkat kelompok-kelompok yang berbasis komunitas di pedesaan, hal tersebut bukan tidak mungkin pula terjadi. Dalam penelitian mengenai penyaluran kredit mikro melalui skema kredit kelompok pada pengrajin emping jengkol, peneliti menemukan bahwa alih-alih dimanfaatkan sebagai modal untuk anggota, kredit tersebut ternyata kemudian dimanfaatkan oleh ketuanya. Penelusuran lebih lanjut tentang hubungan ketua dan anggota menunjukkan bahwa ketua adalah penampung dari emping jengkol yang dihasilkan oleh anggota. Dengan demikian, sebenarnya anggota kelompok dalam proses produksi bertindak sebagai pekerja rumahan (Widyaningrum, 2001).

Proses pengorganisasian, termasuk mengenali pola relasi di antara pihak-pihak yang akan terlibat dalam proses pengorganisasian, menjadi penting -- terutama oleh LSM yang sering membidani kelahiran kelompok-kelompok pengusaha kecil

di pedesaan tersebut. Mengenali berbagai bentuk relasi yang terjadi di antara para calon anggota kelompok akan dapat membantu mengenali di mana letak kekuasaan berada dan mengidentifikasi kemungkinan-kemungkinan pemanfaatan kelompok tersebut oleh sekelompok elitnya.

Proses pengorganisasian juga harus dipandang tidak melulu membentuk sebuah organisasi atau kelompok yang 'resmi' atau legal. Pada dasarnya, para pengrajin atau pengusaha kecil akan berkelompok apabila mereka dapat melihat keuntungan terutama keuntungan jangka panjang dari berkelompok atau bergabung. Kasus sebuah jaringan perempuan usaha kecil di Banyumas, misalnya, menunjukkan bagaimana perbedaan kepentingan dan kebutuhan antara anggota dapat menimbulkan keengganan anggota untuk berpartisipasi. Anggota dari jaringan ini adalah kelompok-kelompok perempuan pelaku usaha di beberapa desa yang tersebar di Banyumas, dengan latar belakang usaha yang berbeda-beda, mulai dari sektor pertanian sampai perdagangan. Perbedaan usaha dan karakternya ini membawa perbedaan kebutuhan masing-masing kelompok tersebut. Hal inilah yang menyebabkan partisipasi sejumlah anggota kemudian menurun, di samping juga masalah teknis seperti faktor geografis (wilayah yang sangat tersebar) sehingga biaya transportasi menjadi cukup tinggi. Pengorganisasian atas dasar *platform* atau kepentingan dan kebutuhan yang sama menjadi penting agar pengorganisasian dapat berjalan dengan efektif.

Di dalam hal meningkatkan posisi tawar pengusaha kecil terhadap pelaku lain dalam rantai hulu hilir, penelitian ini masih sulit menemukan kelompok atau organisasi yang telah mampu berhadapan dengan pelaku besar. Kasus kelompok-kelompok pengrajin gula kelapa, misalnya, meskipun telah berkembang menjadi kelompok simpan-pinjam, tetap masih belum berhasil melawan dominasi pedagang pengumpul di desa. Bahkan di desa C, pedagang pengumpul yang bersangkutan berhasil melemahkan peran kelompok yang tadinya menjadi pengumpul alternatif para pengrajin di desa tersebut. Pengumpul yang bersangkutan menempatkan istrinya sebagai anggota kelompok, yang kemudian juga menjadi pengumpul kecil bagi anggota kelompoknya. Kasus-kasus ini

MENGHILANGKAN EKSPLOITASI

menunjukkan bahwa pelaku-pelaku yang lebih kuat, yang bertindak sebagai pengeksploitasi dalam rantai hulu hilir, juga akan bereaksi terhadap hal-hal yang mungkin merugikan mereka. Meskipun demikian, upaya mencari kasus-kasus yang kelompoknya berhasil memperkuat posisi tawarnya harus terus dilakukan pada jenis-jenis usaha lain. Misalnya, pada penelitian mengenai *monitoring* dampak krisis (AKATIGA dan The Asia Foundation, 1999) ditemukan bahwa melalui kelompok, para petani paprika di Lembang telah dapat memotong satu rantai pemasaran dengan memasok ke beberapa *supermarket* di Bandung. Dibutuhkan penelitian-penelitian lebih lanjut untuk melihat berbagai proses pengorganisasian dan menjadikannya sebagai bahan yang dapat dipelajari oleh pihak-pihak lain.

4.5 Pengembangan Usaha Kecil: Perlu Pemihakan yang Tidak Setengah Hati²

Uraian di atas menunjukkan bahwa pengembangan usaha kecil melalui upaya-upaya yang menghilangkan eksploitasi dari pelaku lain dalam rantai hulu hilir membutuhkan pengenalan yang lebih rinci terhadap pola relasi yang ada. Upaya pengembangan usaha kecil harus diletakkan dalam kerangka mengurangi kekuatan dari pelaku eksploitasi maupun meningkatkan posisi tawar dan kekuatan usaha kecil. Berbagai upaya yang selama ini telah dilakukan, seperti berbagai skema kredit, dapat diletakkan dalam kerangka mengurangi ketergantungan usaha kecil terhadap pelaku lain dalam hal kebutuhan akan modal atau pinjaman konsumsi. Akan tetapi seperti halnya perubahan struktural lainnya, dibutuhkan kesadaran bahwa upaya-upaya tersebut akan membutuhkan waktu yang lama dari pihak-pihak pemerhati usaha kecil. Selain itu, kemampuan dan kemauan untuk melakukan refleksi terhadap upaya yang telah dilakukan juga diperlukan pihak-pihak tersebut untuk mengkaji kembali upaya yang telah dikembangkan, sehingga upaya tersebut justru tidak menciptakan ketergantungan baru terhadap

² Judul diambil dari salah satu judul buku terbitan AKATIGA: *Pengembangan Usaha Kecil: Pemihakan Setengah Hati* (Isono Sadoko dkk., 1995, Bandung: Yayasan Akatiga)

lembaga swadaya masyarakat atau pelaku lain, seperti yang diungkapkan direktur sebuah LSM terkemuka yang melakukan pendampingan terhadap ekspor pengusaha kecil. Secara singkat, meskipun terdengar klise, komitmen yang tidak setengah hati dari semua pihak yang peduli terhadap pengembangan usaha kecil dalam melakukan upaya penguatan usaha kecil dan merefleksikan kegiatan yang telah dilakukan mutlak dibutuhkan untuk mencapai perubahan relasi-relasi yang lebih adil dan seimbang bagi usaha kecil.

DAFTAR PUSTAKA

A. Kelompok Buku dan Laporan Penelitian

AKATIGA dan The Asia Foundation. 1999. Laporan Studi Monitoring Dampak Krisis. Bandung: Yayasan AKATIGA.

Dharmawan, Arya Hadi dan Yoyoh Indaryanti, 1991. *Pembentukan Modal, Sistem Perkreditan dan Koperasi: Kasus Desa Sidajaya, Kecamatan Cipunagara, Kabupaten Subang, Jawa Barat*. Project Working Paper Series NoA -- 9. PSP IPB -- ISS -- PPLH ITB.

Dharmawan, Arya Hadi dan Yoyoh Indaryanti, 1991. *Pembentukan Modal, Sistem Perkreditan dan Koperasi: Kasus Desa Blanakan, Kecamatan Blanakan, Kabupaten Subang, Jawa Barat*. Project Working Paper Series No A -- 11. PSP IPB -- ISS -- PPLHITB.

Dewayanti, Ratih, Elok Ponco Mulyoutami, Retno Susilowati. 2002 *Persoalan Usaha dan Pengorganisasian Perempuan Usaha Kecil: Studi Kasus Usaha Genting di Klaten dan Usaha Gula Kelapa di Banyumas*. Bandung: Yayasan AKATIGA. Draft Laporan.

Dicken, Peter. 1987. *Global Shift: Industrial Change in a Turbulent World*. London: Harper and Row Publisher.

- Dignard, Louise, and Jose Havet (Editor). 1995. *Women in Micro and Small Scale Enterprise Development*. London: IT Publications.
- Ghate , Prabhu, 1992. *Informal Finance: Some Findings from Asia*. Manila: Asian Development Bank.
- Indonesian Small Business Research Center dan PUPUK , 2003. *Usaha Kecil Indonesia: Tinjauan Tahun 2002 dan Prospek Tahun 2003*. Jakarta: ISBRC dan PUPUK.
- Handarini, Shelly Novi dan Anne Friday Safaria. 2003. *Relasi Buruh-Majikan Informal dalam Pola Produksi Subkontrak: Studi Kasus Industri Kecil Tekstil Majalaya*. Working Paper AKATIGA No 15. Bandung: Yayasan AKATIGA.
- Haryadi, Dedi, Maspiyati, Erna Ermawati Chotim. 1998. *Tahapan Perkembangan Usaha Kecil*. Bandung: Yayasan AKATIGA.
- Martokoesoemo, Soeksmono Besar. 1995. *Di Luar Batas Sektor Perbankan dan Keuangan Formal Indonesia*. Jakarta: Institut Bankir Indonesia.
- Sadelie, Agus dan Budiman, 1990. *Pembentukan Modal, Sistem Perkreditan dan Koperasi: Kasus Desa Sukaraja, Kecamatan Rajapolah, Kabupaten Tasikmalaya, Jawa Barat*. Project Working Paper Series No A -- 5. PSP IPB -- ISS -- PPLH ITB.
- Saleh, Irsan Azhary. 1986. *Industri Kecil: Sebuah Tinjauan dan Perbandingan*. Jakarta: LP3ES
- Sadoko, Isono, Maspiyati, Dedi Haryadi. 1995. *Pengembangan Usaha Kecil: Pemihakan Setengah Hati*. Bandung: Yayasan AKATIGA.

DAFTAR PUSTAKA

- Sadono. 1991. *Pembentukan Modal, Sistem Perkreditan dan Koperasi: Kasus Desa Pelabuhan Ratu, Kecamatan Pelabuhan Ratu, Kabupaten Sukabumi, Jawa Barat*. Project Working Paper Series No A -- 10. PSP IPB -- ISS -- PPLH ITB.
- Sjaifudian, Hetifah, Dedi Haryadi, Maspiyati. 1995. *Strategi dan Agenda Pengembangan Usaha Kecil*. Bandung: Yayasan AKATIGA.
- Rustiani , Frida dan Maspiyati. 1996. *Usaha Rakyat dalam Pola Desentralisasi Produksi Subkontrak: Kasus Industri Logam di Tegal*. Bandung: Yayasan AKATIGA.
- Rustiani, Frida, Hetifah Sjaifudian, Rimbo Gunawan. 1997. *Mengenal Usaha Pertanian Kontrak: Contract Farming*. Bandung: Yayasan AKATIGA.
- Widyaningrum, Nurul. 2001. *Model Pembiayaan BMT dan Dampaknya bagi Pengusaha Kecil*. Bandung: Yayasan AKATIGA.
- Widyaningrum, Nurul dan Elok Ponco Mulyoutami. 2003. *Relasi-relasi yang Tidak Adil dalam Rantai Hulu Hilir Usaha Kecil: Studi Kasus Industri Mebel Jati (Jepara) dan Industri Mebel Rotan (Cirebon)*. Working Paper AKATIGA No. 09. Bandung: Yayasan AKATIGA.
- Wright, Erik Olin. 1997. *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*. Cambridge: The Press Syndicate of the University of Cambridge.

B. Kelompok Makalah

- Cahyat, Ade. 2001. *Memperbaiki Pengelolaan Sumber Daya dan Sistem Perdagangan Rotan: Sebuah Pendekatan Terintegrasi Menuju Konservasi dan Regenerasi Sumber Daya Alam dan Pengembangan*

Ekonomi Kalimantan. Bahan Diskusi Lokakarya Penguatan Kapasitas dan Posisi Tawar Rotan Menuju Perdagangan yang Berkeadilan. Samarinda: Konsorsium Sistem Hutan Kerakyatan Kalimantan Timur.

FKKM, 2001. "Otonomi Sumber Daya Hutan: Prosiding Pertemuan Reguler V Forum Komunikasi Masyarakat Kehutanan di Bandar Lampung 23-25 Januari 2001. Yogyakarta: Debut Press. Hal. 227-230.

Wahidin, Arif. t.t. Peningkatan Kesejahteraan Pengrajin Gula Kelapa: Pengalaman Pendampingan di Kabupaten Banyumas -- Jawa Tengah.

TENTANG PENULIS

Dua orang penulis buku ini adalah peneliti-peneliti senior yang telah lama berkecimpung dalam isu pengembangan usaha kecil, yaitu Isono Sadoko dan Erna Ermawati Chotim. Sebagai salah satu anggota Badan Pengurus AKATIGA yang sekaligus bertindak sebagai supervisor Tim Usaha Kecil, Isono Sadoko (Sonny) terutama bertanggung jawab untuk menentukan arah kegiatan penelitian dan advokasi untuk isu usaha kecil. Dalam penelitian ini, peranannya terbesar adalah pada penentuan pendekatan yang digunakan untuk melihat persoalan usaha kecil.

Saat penelitian ini dijalankan, Erna Ermawati Chotim adalah Direktur Penelitian AKATIGA. Tanggung jawabnya terutama menjaga agar arah penelitian sesuai dengan rencana strategis AKATIGA. Keterlibatannya secara penuh dalam Tim Usaha Kecil terutama dilatarbelakangi oleh minat pada isu serta pengalaman panjangnya di dalam isu tersebut. Saat ini, ibu dari dua anak ini sedang melanjutkan studinya di Universitas Indonesia.

Nurul Widyaningrum, saat penelitian ini dilaksanakan, adalah Koordinator Tim Usaha Kecil, sekaligus team leader untuk penelitian hulu hilir. Keterlibatannya di dalam isu usaha kecil telah dimulai sejak tahun 1999. Isu lain yang menjadi minatnya terutama adalah isu keuangan mikro dan ekonomi syariah. Sebagai koordinator tim, Nurul bertanggung jawab atas terlaksananya semua kegiatan yang telah direncanakan. Saat ini mulai tahun 2004 Nurul meneruskan studinya di University of Wisconsin, Madison.

Ratih Dewayanti memulai keterlibatannya di dalam isu usaha kecil sejak tahun 2000. Selain itu, Ratih juga memperdalam minatnya di dalam isu gender, terutama dengan keterlibatannya sebagai team leader di dalam kegiatan penelitian dan advokasi persoalan perempuan pelaku usaha kecil. Saat ini Ratih memegang tanggung jawab sebagai Koordinator Tim Usaha Kecil.