



Pelangi di Tanah Kartini

Kisah aktor mebel Jepara bertahan dan melangkah ke depan

Penyunting
Rika Harini Irawati dan Herry Purnomo



Pelangi di Tanah Kartini

Kisah aktor mebel Jepara bertahan dan melangkah ke depan

Penyunting

Rika Harini Irawati dan Herry Purnomo

Buku indah ini didedikasikan untuk para pengrajin, pengusaha kecil dan mereka yang telah jatuh bangun untuk mengangkat reputasi mebel Jepara, serta untuk Fara (Ghefara Ayshabella, 14 bulan) bidadari kecil yang telah berpulang meninggalkan kita untuk selamanya.



© 2012 Center for International Forestry Research

ISBN: 978-602-8693-82-0

Irawati, R.H. dan Purnomo, H. (eds) 2012. Pelangi di Tanah Kartini: Kisah aktor mebel Jepara bertahan dan melangkah ke depan. CIFOR, Bogor, Indonesia.

Cover: Murdani

CIFOR
Jl. CIFOR, Situ Gede
Bogor Barat 16115
Indonesia

T +62 (251) 8622-622
F +62 (251) 8622-100
E cifor@cgiar.org

cifor.org

Daftar Isi

Daftar Istilah	vi
Ucapan Terima Kasih	ix
1 Pendahuluan	1
2 Perjalanan hidup pengukir relief: kampung <i>Sutrisno</i>	15
3 Kisah seorang pengukir perempuan Jepara <i>Intiyah</i>	47
4 Perjuangan perempuan menuju kesuksesan <i>Alfiatun</i>	71
5 Permasalahan kebijakan industri mebel Jepara <i>Sujarot</i>	99
6 Keunggulan kompetitif mebel Jepara <i>Utomo</i>	121
7 Hutan dan hutan kemasyarakatan di Jepara <i>Sudiharto</i>	153
8 Hikmah dan langkah ke depan <i>Herry Purnomo dan Rika Harini Irawati</i>	171

Daftar Istilah

ACIAR	Australian Centre for International Agricultural Research (Pusat Penelitian Pertanian Internasional Australia)
AFS	ASEAN Furniture Show (Pameran Furnitur ASEAN)
APBD	Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah
APKJ	Asosiasi Pengrajin Kecil Jepara
AS	Amerika Serikat
Asdep	Asisten Deputy Urusan Masyarakat Perdesaan, Tradisional dan Adat
Asmindo	Asosiasi Permebelan dan Kerajinan Indonesia
ASRI	Akademi Seni Rupa Indonesia
Balitbanghut	Badan Penelitian dan Pengembangan Kehutanan
Bappeda	Badan Perencanaan Pembangunan Daerah
BPS	Badan Pusat Statistik
BULOG	Badan Urusan Logistik
CIFOR	Center for International Forestry Research
CW	Controlled Wood
Disperindagkop	Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi
DIY	Daerah Istimewa Yogyakarta
DP	<i>Down Payment</i> (uang muka)
DPRD	Dewan Perwakilan Rakyat Daerah
FEDEP	Forum for Economic Development and Employment Promotion (Forum untuk Promosi Pengembangan Ekonomi dan Ketenagakerjaan)
FRK – IFK	Forum Rembug Klaster – Industri Furnitur Jepara
FSC	Forest Stewardship Council
FVC	Furniture Value Chain
HAKI	Hak Atas Kekayaan Intelektual

HIMPAUDI	Himpunan Pendidikan Anak Usia Dini Indonesia
HPKJ	Himpunan Pengusaha Kayu Jati
IFFS	International Furniture Fair Singapore (Pameran Furnitur Internasional Singapura)
IG-MUJ	Indikasi Geografis Mebel Ukir Jepara
IPB	Institut Pertanian Bogor
ISI	Institut Seni Indonesia
JFDC	Jepara Furniture Design Centre (Pusat Desain Furnitur Jepara)
JTTC	Jepara Trade and Tourism Centre (Pusat Perdagangan dan Pariwisata Jepara)
KDRT	Kekerasan Dalam Rumah Tangga
KOPINKRA	Koperasi Industri Kerajinan
KP	Kelas Pembangunan
KPH	Kesatuan Pemangkuan Hutan
KPI	Koalisi Perempuan Indonesia
KUR	Kredit Usaha Rakyat
LC	Letter of credit (cara pembayaran internasional)
LMDH	Lembaga Masyarakat Desa Hutan
LSKAR	Lembaga Studi Kesejahteraan Aksi Refleksi Jepara
LSM	Lembaga Swadaya Masyarakat
MA	Madrasah Aliyah
MI	Madrasah Ibtidaiyah
MUJ	Mebel Ukir Jepara
Mulok	Muatan lokal
MTs	Madrasah Tsanawiyah
OVOP	<i>One Village One Product</i>
PAUD	Pendidikan Anak Usia Dini
PBB	Perserikatan Bangsa Bangsa
Pemda	Pemerintah Daerah
PKK	Program Kesejahteraan Keluarga
PLTU	Pembangkit Listrik Tenaga Uap
Pokja	Kelompok kerja
Posyandu	Pos pelayanan terpadu

PPKUFJ	Pusat Pendidikan dan Keterampilan Ukir FEDEP Jepara
PRJ	Pekan Raya Jakarta
RT/RW	Rukun Tetangga/ Rukun Warga
SD	Sekolah Dasar
SDM	Sumber Daya Manusia
SHU	Sisa Hasil Usaha
Simaharaja	Silaturahmi Mahasiswa Jepara di Jakarta
SMA	Sekolah Menengah Atas
SMIK	Sekolah Menengah Industri Kerajinan
SMK	Sekolah Menengah Kejuruan
SMP	Sekolah Menengah Pertama
SMU	Sekolah Menengah Umum
SPK	Surat Perintah Kerja
STIENU	Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Nahdlatul Ulama
STTDNU	Sekolah Tinggi Teknologi dan Desain Nahdlatul Ulama
SVLK	Sistem Verifikasi Legalitas Kayu
TI	Teknologi Informasi
TIK	Teknologi Informasi dan Komunikasi
TPK	Tempat Penimbunan Kayu, Tempat Penjualan Kayu, Tempat Pelelangan Kayu
UMKM	Usaha Mikro, Kecil dan Menengah
UMR	Upah Minimum Regional
VLC	Verification of Legal Compliance
VLO	Verification of Legal Origin

Ucapan Terima Kasih

Penghargaan dan terima kasih kami sampaikan kepada berbagai pihak yang telah berperan atas diterbitkannya buku ini.

Ucapan terima kasih diberikan kepada ACIAR (Australian Centre for International Agricultural Research) yang telah mendanai kegiatan proyek Furniture Value Chain – CIFOR. Tak lupa kepada para penulis kisah inspiratif (Alfiatun, Intiyah, Sutrisno, Sudjarot dan Utomo) yang telah bersedia meluangkan waktu untuk berbagi pengalaman di dunia permebelan. Seluruh tulisan dalam buku ini adalah pandangan individu penulis dan tidak mewakili pandangan ataupun kebijakan donor serta lembaga-lembaga lain yang terlibat.

Secara khusus kami berterima kasih kepada Andrew Wardell, Gideon Suharyanto, Dina Hubudin, Wiene Andriyana dan Gun gun Rakayana dari CIFOR; Rachman Efendi dan Nunung Parlinah dari BALITBANG Departemen Kehutanan; Dodik Ridho Nurrohmat, Bahruni dan Efi Yuliati Yovi dari IPB serta para mitra proyek FVC di Jepara; rekan-rekan dari Forum Rembug Klaster Industri Furnitur Jepara, Dinas Kehutanan Jepara dan Pemerintah Daerah Jepara yang telah mendukung proses terciptanya buku ini.

Dukungan sangat berarti juga kami terima dari para rekanan dan mitra proyek yang telah meluangkan waktu untuk mengkaji isi tulisan, serta memberikan umpan balik kepada penyunting untuk perbaikan tulisan. Kami menyadari masih banyak kekurangan dalam penulisan buku ini. Oleh karena itu, kami sangat terbuka untuk berbagai komentar, masukan serta saran demi perbaikan penulisan buku Kisah Jepara selanjutnya.

Penyunting

BAB 1

Pendahuluan

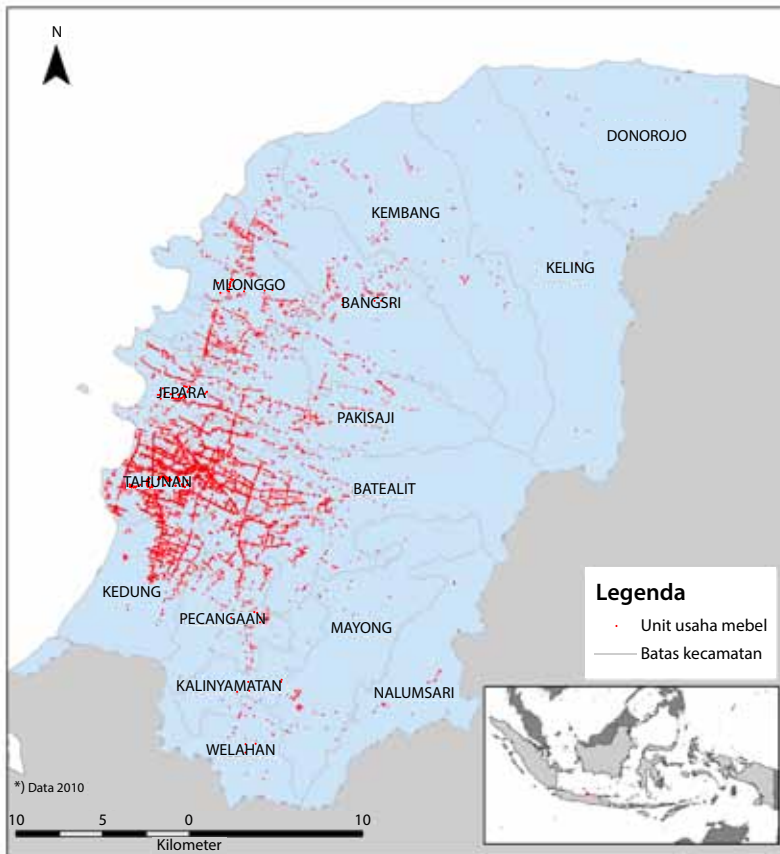
1.1 Mebel dan Jepara

Perdagangan mebel dunia pada tahun 2010 mencapai 135 miliar dolar AS atau sekitar 1% dari total perdagangan dunia di bidang manufaktur. Sebesar 54% dari ekspor mebel berasal dari negara sedang berkembang termasuk Indonesia, Malaysia, Meksiko, Polandia, dan Cina. Cina dengan pangsa pasar 16%, mendominasi perdagangan mebel dunia dengan laju pertumbuhan yang sangat tinggi. Pasar mebel dunia adalah pasar terbuka, di mana rasio impor dengan konsumsi melebihi 31%. Mebel dari kayu jati dan mahoni paling diminati di dunia karena faktor kekuatan dan estetika yang mereka miliki.

Mebel merupakan salah satu dari empat komoditi ekspor utama selain minyak dan gas bumi Indonesia. Tiga komoditi ekspor lainnya adalah kelapa sawit, garmen dan karet. Ekspor mebel Indonesia bernilai 1,5 miliar dolar AS atau setara dengan 13 triliun rupiah. Indonesia sangat berkepentingan dengan keberlanjutan industri mebel karena penyerapan tenaga kerja yang besar, teknologi yang relatif dikuasai, dan berpotensi mempunyai nilai tambah yang tinggi serta berbahan baku dari sumber yang bisa terbarukan, yaitu hutan. Selain empat hal tersebut, peran mebel di Indonesia tidak hanya sebatas komoditi tetapi juga merupakan bagian dari budaya dan peradaban masyarakat.

Jepara diperkirakan menyumbang 10% dari total ekspor mebel Indonesia pada tahun 2010 berdasarkan data Dinas Perindustrian dan Perdagangan Jepara. Kontribusi industri mebel terhadap perekonomian kabupaten ini mencapai 26% dengan nilai ekspor 130 juta dolar AS atau lebih dari satu triliun rupiah. Mebel tidak hanya merupakan bagian sangat penting dari

ekonomi Jepara, tetapi juga merupakan denyut nadi dan budaya masyarakat Jepara. Mereka meyakini bahwa keahlian dan keterampilan membuat mebel merupakan warisan sejarah yang harus dijaga kelestariannya. Mereka mempunyai tugas mulia untuk tetap menghidupkan mebel Jepara di tengah persaingan dunia. Mebel Jepara dikembangkan dalam sejarah penciptaan



Gambar 1.1 Sebaran unit bisnis mebel di Jepara

Sumber: Achdiawan dan Puntodewo (2011)

yang panjang. Keterampilan membuat mebel telah dimiliki oleh orang Jepara sejak berabad yang lalu; yaitu sejak zaman Ratu Shima (abad VII), Ratu Kalinyamat (abad XVI) dan R.A. Kartini (abad XIX). Para leluhur mereka mewariskan ketrampilan itu secara turun-temurun dalam suatu sistem pewarisan keterampilan dan proses pembelajaran yang unik.

Terdapat hampir 12 ribu unit bisnis mebel beroperasi di Jepara (Gambar 1.1) yang terdiri dari toko, brak (bengkel kerja atau *workshop*) dan gudang.

Mebel Jepara sangat dikenal di Indonesia dan dunia. Hal ini bisa dengan mudah dibuktikan dengan melihat perdagangan dan pemakaian mebel Jepara secara meluas di seluruh wilayah Indonesia. Pada setiap penyelenggaraan pameran mebel, selalu tersedia tempat khusus untuk mebel Jepara. Ketika kita berkunjung ke rumah-rumah, terutama di daerah pinggiran kota, maka mereka dengan bangga menunjukkan mebel Jepara. Demikian juga di luar negeri, mebel Indonesia yang dikenal adalah mebel Jepara, terutama karena keunikan ukirannya. Dahulu ukiran Jepara menjadi duta untuk memperkenalkan tanah air Indonesia oleh R.A. Kartini. Tokoh perempuan dan pendekar bangsa ini mengirim ukiran Jepara untuk kawan-kawannya di negeri Belanda terutama J.H. Abendanon. Banyak perempuan Indonesia yang terinspirasi oleh perjuangan R.A. Kartini ini.

Pada tahun 2010 terdapat 11.981 unit usaha di Jepara (Tabel 1) yang terdiri dari 92% unit usaha kecil, 6% unit usaha menengah, dan 2% unit usaha besar, yang memperkerjakan lebih dari 100.000 orang. Angka ini mengindikasikan penurunan yang signifikan dari temuan Roda dkk. (2007) yang menyatakan bahwa terdapat 15.000 unit usaha mebel dan kerajinan kayu di Jepara pada tahun 2005.

Brak adalah tempat proses produksi mebel yang umumnya berskala kecil. Pada tahun 2010, terdapat 1.337 brak, dimana setiap unit mengkonsumsi 104,15 m³ per tahun. Brak berskala kecil dan mikro mengkonsumsi 99,27 m³ per tahun, sedangkan skala menengah dan besar masing-masing sebesar 282 m³ dan 1.115 m³ per tahun. Dengan demikian, total perkiraan konsumsi kayu yang diserap oleh industri mebel dan kerajinan

Tabel 1. Jenis usaha mebel di Jepara dan dominasi gender

Jenis usaha	Jumlah	Mayoritas
Usaha tunggal		
Penjualan kayu di TPK (<i>log park</i>)	726	Laki-laki
Penggergajian (<i>sawmill</i>)	101	Laki-laki
Pengeringan (<i>dry kiln</i>)	20	Laki-laki
Brak (<i>workshop</i>)	8.080	Seimbang
Toko perlengkapan (<i>ironmongery</i>)	168	Seimbang
Gudang (<i>warehouse</i>)	528	Perempuan
Ruang pameran (<i>showroom</i>)	1.974	Perempuan
Jumlah usaha tunggal	11.597	
Usaha campuran		
Penjualan kayu dan penggergajian	137	Laki-laki
Brak dan ruang pameran	78	Perempuan
Brak dan pengeringan	71	Laki-laki
Brak dan penjualan kayu	37	Laki-laki
Brak dan gudang	15	Perempuan
Bisnis terpadu	46	Seimbang
Jumlah usaha campuran	2.384	
Jumlah total	11.981	

Sumber: Modifikasi dari Achdiawan dan Puntodewo (2011)

kayu Jepara adalah sebesar 863.147 m³ per tahun. Sejumlah 82% brak menjual produknya khusus untuk pasar domestik dan 9% untuk pasar ekspor, sedangkan sisanya menjual untuk pasar ekspor dan pasar domestik. Dari 82% penjualan untuk pasar domestik, juga terdapat kemungkinan dilakukan penjualan lebih lanjut untuk pasar ekspor oleh mata rantai pemasaran yang lain. Sekitar 22% brak yang masih beroperasi sekarang didirikan pada rentang tahun 1998–2000, di masa ketika terjadi *boom* ekspor mebel kayu.

Terdapat 900 lokasi Tempat Penimbunan Kayu (TPK) atau *logpark*. Dengan asumsi per TPK menjual 206.25 m^3 , maka terdapat 185.535 m^3 log kayu yang diperdagangkan oleh TPK se-kabupaten Jepara. Angka ini hanya 1/5 dari volume konsumsi kayu *brak* yang ada di Kabupaten Jepara. Sebagian besar kayu yang dikonsumsi industri tanpa melalui TPK dibeli langsung dari pemasok atau jalur lainnya. Penerimaan kotor (*revenue*) dari satu unit TPK rerata 425 juta rupiah per tahun. Terdapat 251 unit penggergajian kayu di Jepara dengan rerata penerimaan kotor per tahun sebesar 134 juta rupiah.

Hasil dari mebel dan kerajinan kayu Jepara pada umumnya dijual di ruang pameran (*showroom*), di mana terdapat sebanyak 2.072 unit ruang pameran. Beberapa *brak* juga melakukan penjualan secara langsung tanpa mengirimkan produknya ke tempat ini. Produk yang dijual langsung di *brak* biasanya adalah produk setengah jadi. Penerimaan kotor dari ruang pameran adalah sekitar 190 juta rupiah per tahun dengan 2% beromset di atas satu miliar rupiah dan 2% beromset 500 juta hingga satu miliar rupiah per tahun. Umumnya ruang pameran berlokasi di Kecamatan Tahunan, khususnya sepanjang jalan utama ruas Jepara–Pati. Daerah ini juga dikenal sebagai salah satu ikon Jepara sebagai ruang pameran mebel terpanjang.

Sebelum dikirim ke tempat lain, produk mebel setengah jadi yang ditujukan untuk pasar ekspor biasanya disimpan di gudang. Terdapat 562 unit gudang yang biasanya menjadi tempat untuk penyelesaian (*finishing*) produk. Nilai minimum omset per gudang per tahun berkisar 600 juta rupiah sedangkan nilai maksimum yang bisa diperdagangkan oleh sebuah unit gudang bisa mencapai 10 miliar rupiah per tahun.

Jumlah usaha pengeringan adalah 105 unit yang tersebar di 10 kecamatan. Tiap tahun sebuah unit pengeringan kayu memproses 185 m^3 kayu. Artinya dari 105 unit usaha pengeringan, hanya 19.425 m^3 kayu atau sekitar 2% dari total kayu yang digunakan oleh industri mebel dan kerajinan kayu yang melalui proses pengeringan sebagaimana semestinya. Sedangkan toko

Tabel 2. Persentase pasokan bahan baku mebel Jepara

No.	Asal kayu	Jumlah pemasok (unit)	Persentase
1	Jatim	29	21,50
2	Jateng	66	30,28
3	DIY	15	6,88
4	Jabar	14	6,42
5	Perhutani I	24	11,01
6	Perhutani II	17	7,80
7	Perhutani III	27	12,39
8	Sulawesi	7	3,21
9	Sumatera	18	8,26
10	Banten	1	0,46
	Total	218	100,00

Sumber: Hadiyati (2011)

yang menjual material pendukung industri mebel berjumlah 175 unit yang tersebar di 12 kecamatan di Kabupaten Jepara.

Mebel Jepara membutuhkan bahan baku sekitar 0,8 juta m³ per tahun. Hal ini jauh lebih besar dibandingkan ketersediaan bahan baku yang ada di Jepara. Menurut Dinas Kehutanan dan Perkebunan yang diacu dalam Rachmadini (2011), untuk tegakan jati tersedia pasokan sebesar 13.900 m³ per tahun. Pasokan dari luar daerah dan luar pulau Jawa terhadap industri mebel Jepara disajikan pada Tabel 2.

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa pasokan bahan baku tertinggi berasal dari hutan rakyat di Jawa Tengah dan sekitar 11,47% kebutuhan bahan baku dipasok dari Sulawesi dan Sumatera. Besarnya persentase pasokan bahan baku sangat ditentukan oleh mutu kayu dan harga. Hadiyati (2011) menyebutkan bahwa harga bahan baku tertinggi berasal dari Perhutani dan kemudian disusul bahan baku yang dipasok dari luar Pulau Jawa. Harga bahan baku dari hutan rakyat dianggap murah namun terkadang mutunya rendah.

Rasio antara ketersediaan bahan baku dan kebutuhan bahan baku yang tinggi mengakibatkan sangat tingginya ketergantungan produksi mebel Jepara. Sekitar 93,36% pasokan bahan baku berasal dari luar Jepara. Ketergantungan ini mengakibatkan tingginya tingkat kerawanan kelangsungan usaha. Selain itu, kendali harga bahan baku semakin rendah sehingga dapat menurunkan kemampuan daya saing.

1.2 Riset aksi

Riset aksi (*action research*) untuk meningkatkan efisiensi rantai nilai dan meningkatkan penghidupan pengrajin mebel (*Furniture Value Chains* atau FVC) adalah sebuah proyek penelitian yang didanai oleh Pusat Penelitian Pertanian Internasional Australia (Australian Centre for International Agricultural Research atau ACIAR) yang dilaksanakan sejak tahun 2008 hingga 2013 yang akan datang. Riset ini mengupayakan terciptanya perbaikan struktur dan fungsi industri mebel Jepara dari perolehan bahan baku kayu hingga proses pemasaran. Peneliti, aktor lokal dan pihak-pihak terkait akan menilai efisiensi rantai nilai mebel, mengembangkan dan melaksanakan rencana untuk meningkatkan efisiensi, kapasitas institusi, dan nilai tambah mebel. Perbaikan dalam bentuk pemerintahan (kebijakan pemerintah) dan peningkatan efisiensi dapat menghidupi ribuan pengusaha mebel, mempertahankan lapangan kerja, meningkatkan penghasilan pengrajin skala kecil, dan memberikan mereka peran yang lebih besar di dalam rantai nilai. Proyek FVC dilaksanakan oleh Pusat Penelitian Kehutanan Internasional (Center for International Forestry Research atau CIFOR) bekerjasama dengan Forum Rembug Klaster (FRK) Jepara, Pemerintah daerah (Pemda) Jepara, Badan Penelitian dan Pengembangan Kehutanan (Balitbanghut) Kementerian Kehutanan, dan Fakultas Kehutanan Institut Pertanian Bogor (IPB).

Riset aksi ini mencakup serangkaian refleksi, perencanaan, tindakan dan pemantauan yang dilakukan berulang-ulang (Henocque dan Denis, 2001; Selener, 1997). “Refleksi” merupakan pengkajian dan pemahaman yang mendalam tentang mebel Jepara. Sedangkan “perencanaan” menggambarkan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan untuk meningkatkan kinerja pengrajin Jepara. Perencanaan tersebut kemudian ditindaklanjuti dengan “tindakan” nyata di lapangan, serta dilakukan “pemantauan” atas dampak dari tindakan tersebut. Siklus ini berputar kembali dari pemantauan,

refleksi, perencanaan dan seterusnya. Proses penulisan dan penyebaran buku ini merupakan bagian dari refleksi terhadap keadaan mebel di Jepara di samping beragam survei, lokakarya dan diskusi kelompok. Riset aksi banyak memakai pendekatan *communicative action* yang dilontarkan oleh Habermas (1987).

Tim FVC melakukan riset aksi ini dengan mencoba menjadi bagian dan mengajak para aktor mebel untuk bersama-sama melakukan yang terbaik. Berteman dan bersahabat dengan beragam aktor seperti pengusaha kecil, pengrajin, pengusaha besar, birokrat pemerintah dan Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM) merupakan seni tersendiri. Menjadi tantangan besar bagi kami untuk dapat diterima oleh semua pihak. Walaupun kami berfokus pada peningkatan usaha kecil, namun kami juga harus mampu bekerja sama saling menguntungkan dengan pengusaha besar dan asosiasinya. Kami juga harus bersinergi dengan usaha-usaha yang telah dilakukan oleh pemerintah daerah dan Asosiasi Industri Permebelan dan Kerajinan Indonesia (Asmindo) untuk meningkatkan industri mebel. Kami mencoba memperkuat peran pemerintah daerah dan tidak ingin menggantikannya. Kami juga bekerja sama dengan media massa terutama radio untuk menyampaikan pesan-pesan dan produk yang kami hasilkan kepada seluruh pengrajin Jepara.

Tim FVC mencoba tidak terjebak dalam beragam pertemuan, lokakarya dan pelatihan yang dilakukan. Kami mencoba memfasilitasi aksi-aksi sebagai bagian dari upaya menguji hipotesis yang terformulasikan saat 'refleksi'. Kami percaya jika aksi mampu membawa hasil yang baik maka perubahan perilaku akan terjadi. Ini sejalan dengan definisi riset aksi yang menekankan pada peningkatan pemahaman (*understanding*) dan perubahan perilaku (*changing behavior*) yang terjadi pada saat yang hampir sama.

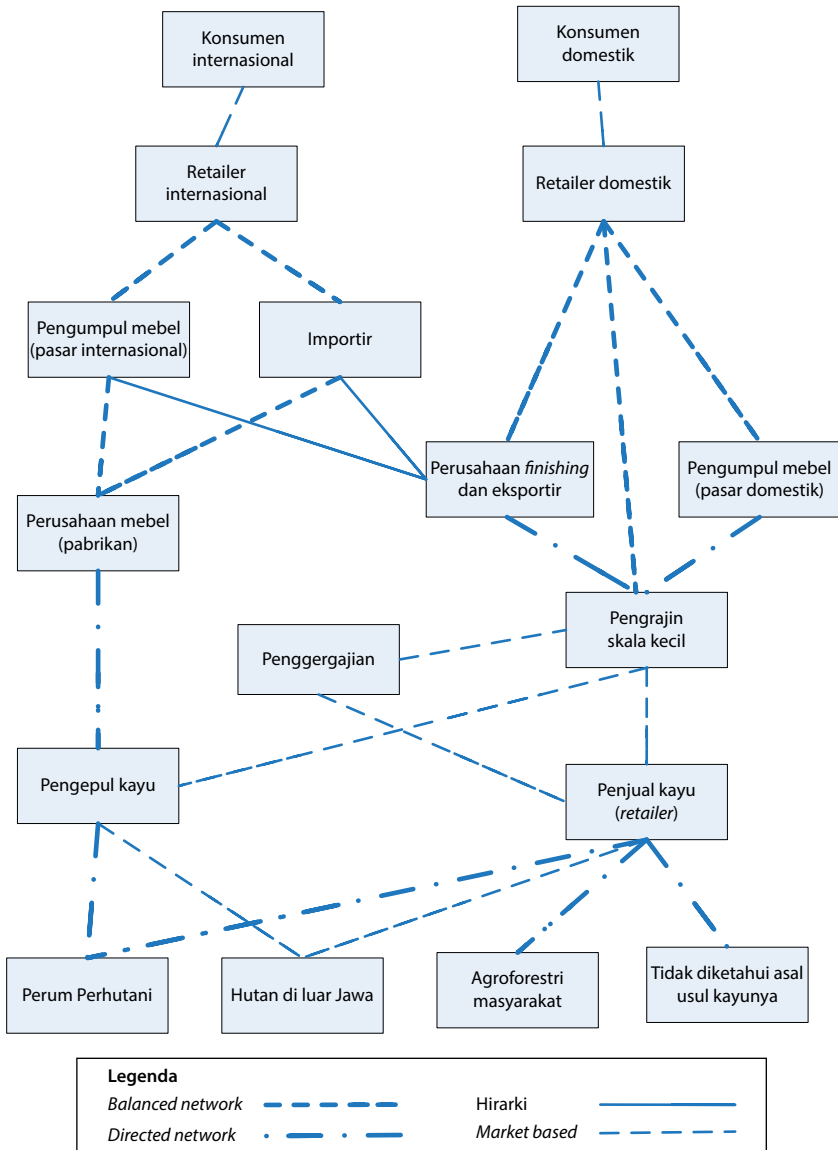
1.3 Rantai nilai mebel di Jepara

Tipe hubungan dalam rantai nilai pada dasarnya akan menentukan keberhasilan strategi intervensi. Berikut ini adalah indikator untuk setiap jenis tipe hubungan dalam rantai nilai:

- a. berbasis pasar (*market-based*), yang dicirikan oleh banyaknya pelanggan atau pemasok, pengulangan transaksi namun arus informasi terbatas, dan tidak ada bantuan teknis;

- b. jaringan seimbang (*balanced-network*), ditandai oleh pemasok yang memiliki banyak pelanggan, aliran informasi berlangsung dua arah, dan kedua belah pihak memiliki kemampuan dan komitmen untuk menyelesaikan masalah melalui negosiasi;
- c. jaringan terarah (*directed-network*), ditandai oleh adanya pelanggan utama yang membeli sekurang-kurangnya 50% dari *output*, pelanggan mendefinisikan produk dan menyediakan bantuan teknis, dan ada ketidakseimbangan informasi;
- d. hierarki, ditandai oleh adanya integrasi vertikal, penciptaan pasokan diputuskan oleh pelanggan, dan otonomi yang sangat terbatas untuk mengambil keputusan di tingkat lokal.

Gambar 1.2 menunjukkan rantai nilai mebel di Jepara. Tipe hubungan antara pembeli global dan perusahaan *finishing*, yang juga bertindak sebagai pengeksportir adalah hirarki. Perusahaan *finishing* menerima instruksi dari pembeli global mengenai spesifikasi produk dan desain. Pembeli global adalah anak perusahaan dari pengecer di luar negeri. Hanya sedikit perusahaan *finishing* yang mengembangkan desain sendiri. Sebagian besar sangat protektif dan berhati-hati untuk tidak mengambil risiko dalam hal desain. Ada kekhawatiran bahwa desain mereka akan ditiru dan dibuat secara massal. Beberapa perusahaan *finishing* memiliki ruang pameran sendiri yang terletak di Jepara ataupun di kota-kota lain. Namun, eksportir juga diarahkan oleh importir dan perantara (*broker*) global, sehingga diklasifikasikan dalam tipe hubungan jaringan terarah. Pengrajin kecil juga berada dalam tipe hubungan *directed network* dengan *broker* dalam negeri. *Broker* menjadi pelanggan utama bagi produsen berskala kecil dan mengkonsumsi lebih dari 50% dari produk mereka. *Broker* dapat dengan mudah beralih dari satu pengrajin ke pengrajin lain. Tipe hubungan ini juga ditemukan antara eksportir dan pengrajin kecil. Beberapa situasi menunjukkan hubungan menjadi hirarkis ketika eksportir memiliki kontrol yang lebih besar pada pengrajin kecil. Beberapa pengrajin kecil memiliki ruang pameran mereka sendiri untuk mempromosikan produknya. Produsen mebel mekanis (*pabrikasi*) memiliki posisi yang lebih baik dalam rantai nilai. Mereka berada di tipe hubungan jaringan seimbang dengan tingkat yang lebih tinggi yaitu para pembeli dan pengumpul mebel untuk pasar internasional dan importir.



Gambar 1.2 Rantai nilai mebel Jepara

Sumber: Purnomo dkk. (2011)

Ada empat skenario yang dikerjakan untuk meningkatkan kehidupan usaha kecil mebel yaitu: berkolaborasi (*collaborating down*), peningkatan (*moving up*), produk hijau (*green product*), dan asosiasi (*association*). Skenario pertama adalah *collaborating down*, di mana para pengrajin kecil berkolaborasi dengan pedagang dan petani hutan. Skenario ini diharapkan dapat mengantisipasi terjadinya kelangkaan bahan baku, keterlambatan pengiriman kayu, dan rendahnya kualitas kayu yang menyebabkan rendahnya kualitas mebel.

Skenario yang kedua adalah *moving up*, melalui upaya meningkatkan kapasitas pengrajin sehingga mereka tidak hanya memproduksi mebel tetapi juga mampu memasarkannya. Proyek penelitian FVC memberi pelatihan pemasaran secara langsung maupun online melalui portal pemasaran, yaitu <http://www.javamebel.com/>. Para pengrajin juga diikutsertakan dalam pameran baik yang bertaraf nasional maupun internasional sehingga mereka dapat diperkenalkan secara langsung kepada pembeli dan calon pembeli, memiliki pengetahuan dan keterampilan mengenai cara berkomunikasi serta menindaklanjuti pengenalan yang terjalin.

Skenario yang ketiga adalah *green product*. Skenario ketiga ini dilakukan untuk menghasilkan produk bersertifikat (furnitur berlabel ramah lingkungan hidup/*ecolabel*) atau *green product* yang disyaratkan oleh banyak pembeli luar negeri. Menghasilkan produk bersertifikat memerlukan koordinasi multipihak dari petani hutan, pedagang kayu, produsen dan penjual mebel. Skenario *green product* ini sejalan dengan inisiatif pemerintah tentang Sistem Verifikasi Legalitas Kayu (SVLK) dan menunjang skema indikasi geografis Mebel Ukir Jepara (MUJ) yang sedang digalakkan oleh Pemerintah Jepara.

Kemudian, skenario yang keempat adalah *association*. Skenario ini dimaksudkan agar para pengrajin membentuk dan bersatu dalam kelompok atau asosiasi. Skenario ini juga bertujuan agar terjadi pengorganisasian bagi usaha kecil yang membantu mereka untuk mengakses lembaga keuangan dan pasar. Asosiasi atau koperasi adalah bentuk umum dari skenario ini. Skenario ini sudah terwujud dalam bentuk Asosiasi Pengrajin Kecil Jepara

(APKJ) yang harus terus menerus diperkuat, misalnya dengan mendirikan koperasi. Selain sebagai sarana untuk menunjang usaha mereka dalam hal permodalan, koperasi juga bermanfaat untuk mengakses bantuan pinjaman dari pemerintah yang hanya bisa tersalurkan melalui koperasi.

1.4 Aktor lokal

Dalam riset aksi ini, peran para aktor lokal sangat penting. Mereka sudah sekian lama berkuat dalam dinamika industri mebel dan berusaha bertahan serta sukses dalam mengembangkan industrinya. Buku ini mengungkapkan beberapa pengalaman pribadi para pelaku industri mebel. Mereka terdiri dari pengrajin pria dan wanita, petani hutan dan pengambil kebijakan. Cerita-cerita ini memberikan perspektif nyata mengenai mebel Jepara dari para aktor industri di lapangan, baik pria maupun wanita (Purnomo dkk., 2011).

Sutrisno adalah seorang pengukir relief Jepara. Putra asli Jepara ini adalah lulusan Insitut Seni Indonesia (ISI) Yogyakarta tahun 1996. Sutrisno meyakini bahwa seni relief kayu Jepara punya keunggulan unik yang berbasis budaya Jepara sehingga harus dilestarikan dan dikembangkan. Pemahaman dan keterampilan yang mendalam tentang relief menjadikannya sebagai seorang yang disegani di kalangan seniman Jepara. Sutrisno juga seorang penggiat koperasi yang berhasil menumbuhkembangkan koperasi di lingkungannya. Anggota APKJ dan Asmino ini terus meyakini bahwa relief adalah seni dan komoditas dengan pasar yang menjanjikan.

Intiyah adalah perempuan pengrajin ukir lokal di Desa Menganti, Jepara. Intiyah yang dilahirkan pada tahun 1978 dibawa merantau ke Kabupaten Dompu, Nusa Tenggara Barat. Intiyah harus berjuang untuk bisa meneruskan sekolah walaupun akhirnya putus sekolah ketika duduk di kelas 1 SMA. Intiyah menguraikan proses belajar mengukir dari pemahaman tentang ornamen dan ukiran, motif ukiran, peralatan, suka duka mengukir dan mengukir sebagai pilihan hidup. Intiyah juga menjadi kader desa yang aktif berkiprah di Koalisi Perempuan Indonesia dan pada akhirnya mencoba mengurai tantangan perempuan dalam dunia permebelan.

Alfiatun dilahirkan pada tahun 1965 di Kecamatan Mlonggo, Jepara. Alfiatun yang menempuh pendidikan sampai SMA ini menikah pada usia muda. Alfiatun kemudian merintis beragam usaha seperti membuka warung rujak, menjadi penjual kayu gelondong, menjadi perias pengantin, dan menjalankan usaha penggergajian kayu dan mebel. Alfiatun beruntung mendapat dukungan dari keluarga dan orang tua dalam usahanya. Alfiatun kemudian bercerita tentang bisnis ekspor mebel, *mini market* dan butik yang dikelolanya. Alfiatun juga berbagi kiat bagaimana mempertahankan usahanya, serta harapan untuk masa depan yang lebih baik bagi semua pelaku mebel di Jepara.

Sujarot adalah seorang birokrat dan pengambil kebijakan dunia kehutanan dan permebelan di Jepara. Sujarot mulai berkarir sebagai pegawai negeri sipil di lingkungan pemerintah Kabupaten Jepara sejak tahun 1987. Berbagai posisi telah dijalani di Dinas Perkebunan, kemudian Badan Perencana dan Pembangunan Daerah (Bappeda), Dinas Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), Bagian Perekonomian Pemda Jepara dan Dinas Kehutanan. Sujarot mempunyai pemikiran yang unik tentang efisiensi bahan baku, *high-end product*, eksplorasi sumber bahan baku kayu jati, permodalan, standarisasi harga, kemitraan, dan penetrasi pasar mebel. Pemikiran-pemikiran tersebut sangat penting bagi pengembangan industri mebel pada masa mendatang. Sujarot telah lama menjadi salah satu pelaku penting dalam pembuatan kebijakan mebel di Jepara.

Utomo adalah seorang pengrajin mebel mahoni yang mencoba menguraikan tentang keunggulan kompetitif mebel Jepara. Utomo sangat antusias menuliskan pengalamannya dalam buku ini. Utomo menguraikan konsep keunggulan kompetitif serta mengulas tentang mebel mahoni untuk penggunaan dalam ruangan (*indoor*) dan jati untuk penggunaan di luar ruangan (*outdoor*). Utomo juga menjelaskan tantangan pengembangan pengrajin mebel seperti bahan baku, tenaga kerja, kualitas produk, modal, dan pasar serta cara-cara yang seharusnya ditempuh untuk mengatasinya. Akhirnya, Utomo mencoba membuat daftar produk unggulan untuk Jepara.

Sudiharto adalah anggota sebuah kelompok tani di Jepara. Sudiharto menceritakan tentang hutan di Jepara baik hutan rakyat maupun hutan di bawah pengelolaan Perhutani, beserta perhatiannya terhadap kerusakan hutan karena pembalakan liar dan kegiatan tambang. Sudiharto juga menguraikan kegiatan Pemda Jepara dan kelompoknya dalam menghijaukan Jepara demi perbaikan lingkungan dan pasokan bahan baku mebel. Kegiatan yang dilakukan Sudiharto dan kelompoknya ini diharapkan dapat bermanfaat bagi masyarakat luas.

Daftar pustaka

- Achdiawan, R. dan Puntodewo, A. 2011 Livelihood of Furniture Producers in Jepara. Furniture value chain project annual report 2011. CIFOR, Bogor, Indonesia.
- Habermas, J. 1987 The theory of communicative action. Volume 1: Reason and the rationalization of society. Translated by T. McCarthy. Polity Press, Cambridge.
- Hadiyati, O. 2011 Analisis Kebijakan Pemenuhan Bahan Baku Lokal Terhadap Kelangsungan Industri Mebel Jati di Kabupaten Jepara. Thesis. Institut Pertanian Bogor, Bogor, Indonesia.
- Henocque, Y., dan Denis, J. (ed.). 2001 A methodological guide: Steps and tools towards integrated coastal area management. Intergovernmental Oceanographic Commission Manual and Guides No. 42.: UNESCO, Paris.
- Purnomo, H., Irawati, R.H., Fauzan, A.U., dan Melati 2011 Scenario-based Actions to Upgrade Small-scale Furniture Producers and their Impacts on Women in Central Java, Indonesia. Journal of International Forestry Review. Vol.13 (2): 152-162.
- Rachmadini, M.C. 2011 Dinamika Potensi Tegakan dan Sistem Pengelolaan Tutan Rakyat Jati di Kabupaten Jepara. Skripsi. Institut Pertanian Bogor, Bogor, Indonesia.
- Selener, D. 1997 Participatory action research and social change. Cornell Participatory Action Research Network, Cornell University, Ithaca, New York.

BAB 2

Perjalanan hidup pengukir relief: kampung

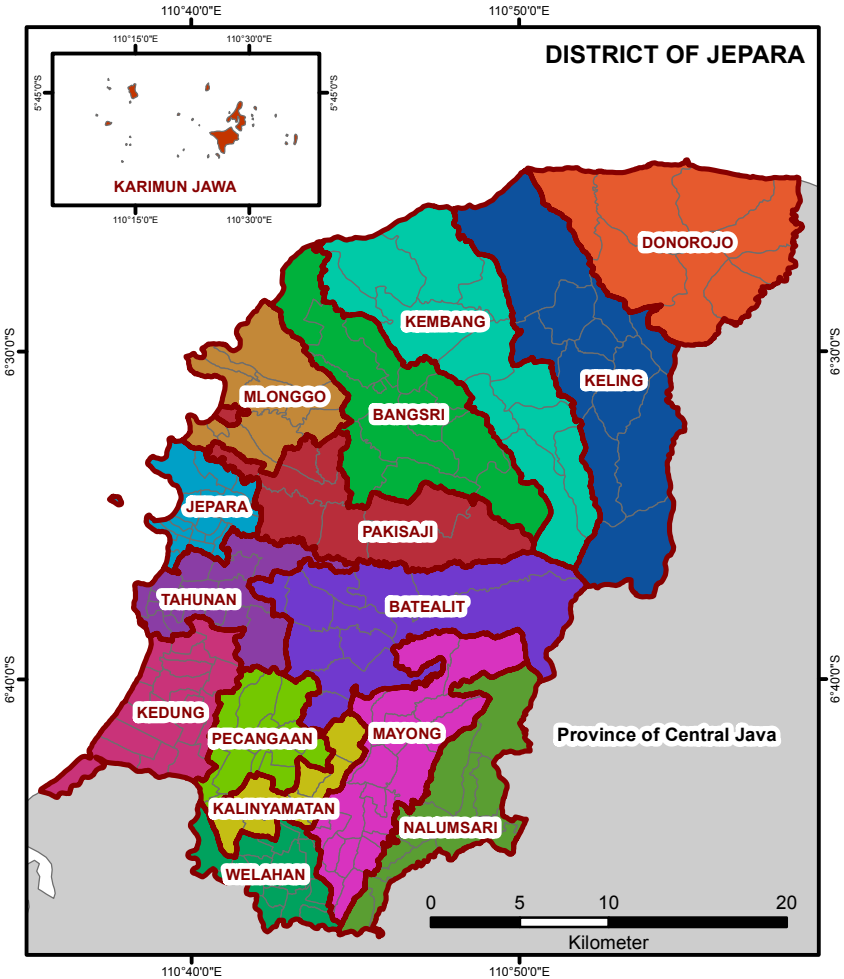


Oleh: Sutrisno

Setiap mendengar kata 'Jepara', orang sering kali langsung mengkaitkannya dengan kekhasannya sebagai 'kota ukir'. Kota Jepara memang identik dengan ukiran kayu. Faktor itulah yang sering mengundang pendatang dari berbagai daerah dan negara lain untuk berkunjung ke Jepara agar mendapatkan gambaran langsung mengenai kemampuan masyarakat Jepara dalam seni ukir. Pada dasarnya kota Jepara memang sudah terkenal dengan ukirannya sejak abad VII (Ratu Shima), abad XVI (Ratu Kalinyamat), dan abad XIX (R.A. Kartini) hingga sekarang.

Jepara memiliki dinamika kehidupan pengrajin mebel ukir yang tercermin melalui besarnya semangat dan optimisme dalam menekuni bidang profesinya. Mereka berusaha berkarya dengan penuh keyakinan, bahwa usaha tersebut memberi manfaat bagi hidupnya. Hal ini membuat berbagai pihak turut memperhatikan kelangsungan dan perkembangan seni ukir Jepara.

Pada masa sekarang, hal-hal yang mendukung Jepara terkenal menjadi kota ukir adalah masyarakatnya sendiri yang sudah terbiasa bergelut dengan ukiran. Hal ini bisa dibuktikan dengan adanya komunitas atau kelompok ukir di beberapa tempat di Kabupaten Jepara (Sentra Ukir) dengan semboyan *Satu Desa Satu Produk* atau *One Village One Product* (OVOP).



Gambar 2.1 Peta Wilayah Kabupaten Jepara

Salah satunya adalah Sentra Seni Ukir Relief yang terletak di Desa Senenan Kecamatan Tahunan Kabupaten Jepara. Sentra ini merupakan salah satu tolok ukur kualitas ukiran Jepara. Ukiran yang dihasilkan mengandung unsur-unsur pokok seni rupa untuk pengembangan dan inovasi ukiran di

Jejara yang melestarikan nilai-nilai luhur budaya bangsa Indonesia pada umumnya dan Jejara pada khususnya. Mayoritas dari komunitas pengrajin ukir di Sentra ini adalah pengrajin ukir otodidak atau mereka yang mengukir secara turun-temurun karena faktor lingkungan atau budaya yang berkembang di lingkungan masyarakat tersebut.

Pengaruh lingkungan atau alam pada diri pengrajin ukir di sentra ini sangat dominan. Hal ini bisa dilihat ketika seorang pengrajin ukir pindah ke daerah lain maka akan sulit bagi dirinya untuk mengembangkan kualitas ukirannya. Alam merupakan faktor penentu berkembang atau tidaknya seorang pengrajin ukir. Kompetisi yang timbul di suatu lingkungan merupakan referensi dan motivasi bagi seorang pengrajin ukir untuk mengembangkan ide dan gagasan demi terciptanya sebuah ukiran.

Secara umum, persepsi yang berkembang di masyarakat adalah bahwa profesi pengrajin ukir merupakan profesi yang kurang memiliki prospek



Gambar 2.2 Perajin ukir di Sentra Relief menekuni relief besar

Foto dokumen Sutrisno (2010)

yang baik. Anggapan semacam ini sebenarnya kurang bijaksana, karena pada kenyataannya profesi pengrajin ukir merupakan profesi yang masih diminati oleh banyak kalangan. Persepsi tersebut di atas didasarkan pada kecilnya penghasilan atau upah yang diterima seorang pengrajin ukir. Tetapi apabila dicermati lebih mendalam upah seorang pengrajin ukir masih jauh melampaui Upah Minimal Kabupaten (UMK) yang ditetapkan oleh pemerintah.

2.1 Perjalanan hidup Sutrisno, seorang pengrajin ukir kampung

Saya adalah mahakarya dari Sang Pencipta. Saya adalah *masterpiece* yang tiada duanya. Ketika saya terlahir, tumbuh, meninggal maka tidak pernah dan tidak akan pernah ada lagi mahluk seperti saya. Saya benar-benar spesial. Saya hanya satu-satunya yang ada di muka bumi ini. Tidak ada satupun mahluk yang kehidupannya sama persis dengan saya. Tuhan menciptakan saya benar-benar spesial.



Gambar 2.3 Suasana kerja perajin ukir di Sentra Relief

Foto dokumen Sutrisno (2010)

Saya spesial karena saya berbeda dengan siapapun di muka bumi ini. Saya terlahir 29 September 1969. Bapak saya Djariman dan ibu saya Karsi. Walaupun bapak dan ibu saya tidak pernah mengenyam pendidikan formal (tidak pernah sekolah) tetapi mereka adalah guru kehidupan terbaik saya.

Ketika saya berusia sepuluh tahun dan duduk di kelas 4 Sekolah Dasar (SD), saya harus belajar mengukir karena kebutuhan ekonomi keluarga. Waktu itu usaha mebel bapak saya baru saja mengalami kebangkrutan. Keadaan seperti itu membuat kedua orang tua menganjurkan supaya saya belajar mengukir untuk bekal masa depan. Setelah dua tahun belajar mengukir, saya mulai mendapat uang saku dari tempat saya belajar sebagai bentuk motivasi dan semangat supaya lebih antusias dalam belajar mengukir.

Setelah lulus Sekolah Menengah Pertama (SMP), saya melanjutkan ke Sekolah Menengah Industri Kerajinan (SMIK) Negeri Jepara meski mendapatkan cemooh bahkan cibiran dari keluarga karena pandangan sebagian masyarakat tentang SMIK adalah sekolah yang mencetak tukang ukir. Tetapi saya secara pribadi tetap teguh masuk sekolah tersebut dengan harapan pada waktu itu bisa lebih berkembang dalam menggeluti ukiran. Karena hal inilah saya dicemooh keluarga yang mayoritas melanjutkan pendidikan di Sekolah Menengah Atas (SMA) dengan jurusan A1 (Fisika) dan A2 (Biologi). Cemoohan atau sindiran yang terlontar dari saudara-saudara saya pada waktu itu adalah, “sekolah yang mencetak tukang kok disukai”.

Provokasi itu keluar terutama dari kakak lelaki saya yang waktu itu bersekolah di SMA Negeri Jepara jurusan A1 yang menjadi favorit keluarga. Provokasi itu menyebabkan saya sempat patah semangat tetapi kemudian menjadikan cambuk bagi saya karena saya mendapatkan semangat dan motivasi baru dari kakek saya yang merupakan alumnus Akademi Seni Rupa Indonesia (ASRI) Yogyakarta yang sekarang menjadi Institut Seni Indonesia (ISI). Waktu itu kakek menyarankan supaya saya tetap meneruskan sekolah di SMIK dan apabila lulus bisa meneruskan ke ISI Yogyakarta. Karena hal tersebut, saya harus mencari biaya sendiri untuk melanjutkan sekolah dengan mengukir.

Saya lulus dari SMIK Negeri Jepara tahun 1990 tetapi tidak bisa melanjutkan kuliah karena ketiadaan biaya dan baru tahun 1991 saya diterima di Institut Seni Indonesia (ISI) Yogyakarta setelah selama satu tahun menabung. Agar bisa bertahan hidup dan terus melanjutkan kuliah, saya mencari pekerjaan sampingan menjadi pengrajin ukir, tukang gambar, dan juga pekerjaan *finishing*. Lulus dari ISI Yogyakarta tahun 1996 saya langsung bekerja di Jakarta selama kurang lebih satu setengah tahun. Pertengahan tahun 1998, saya kembali ke Jepara untuk bekerja kembali di bidang relief. Namun pada pertengahan tahun 2002, saya bekerja di perusahaan mebel di Jepara, yang memberi tawaran untuk memegang perusahaan yang memproduksi produk *outdoor* atau *garden* tersebut.

Setelah bekerja di perusahaan tersebut selama dua setengah tahun yang mempunyai pembeli dari empat negara (Inggris, Belanda, Perancis dan Irlandia), karena sesuatu hal pada bulan Mei 2004 saya mengajukan pengunduran diri pada perusahaan tersebut. Namun pengunduran diri saya ditolak sehingga saya mengajukan cuti yang tidak terbatas untuk mengunjungi teman kuliah waktu di ISI Yogyakarta yang berasal dari Singapura, Malaysia, dan Thailand kurang lebih selama 13 bulan.

Pada tanggal 7 Mei 2005, saya pulang ke Jepara dengan sebuah harapan dan impian untuk menggeluti kembali dan mengembangkan seni relief yang pernah saya tekuni. Harapan saya waktu itu adalah untuk menciptakan bentuk-bentuk baru seni relief yang belum pernah diciptakan oleh para pengrajin relief di lingkungan saya. Harapan dan impian yang saya banggakan ternyata tinggal angan-angan. Ketika saya sampai di Jepara, keadaan pasar mebel maupun relief pada pertengahan tahun 2005 tersebut pada titik terendah. Pengrajin relief banyak yang mengeluhkan keadaan pasar pada waktu itu. Atas dasar keluhan-keluhan yang saya tangkap, maka sementara waktu saya meninggalkan harapan dan impian saya.

Selama kurang lebih tiga bulan saya bertanya ke banyak orang, baik teman, tokoh masyarakat, praktisi atau pengrajin mebel maupun ukir tentang apa yang menjadi kendala saat itu sehingga keadaan pasar begitu memprihatinkan. Dari hasil pengamatan saya pribadi pada waktu itu, saya tergerak untuk mengajukan proposal kepada Pemerintah Daerah Kabupaten Jepara untuk menjadikan lingkungan saya menjadi Sentra Seni



Gambar 2.4 Gapura menuju Sentra Relief

Foto dok. Sutrisno (2010)

Relief. Karena syarat dan standar yang dibutuhkan untuk menjadi sebuah Sentra sudah terpenuhi, maka proposal saya disetujui secara langsung oleh Bupati Jepara, Drs. Hendro Martojo. MM.

Pada tanggal 8 Agustus 2005, komunitas relief yang berada di lingkungan saya diresmikan oleh Bupati Jepara sebagai Sentra Seni Relief (Gambar 2.4) sekaligus meresmikan berdirinya Koperasi Industri Kerajinan (Kopinkra) Seni Ukir Relief yang sudah berbadan hukum.

2.2 Seni relief

Dalam kurun waktu kurang lebih empat puluh tahun, tema yang diterapkan di Sentra Seni Relief adalah pemandangan alam pedesaan, Ramayana, Mahabarata, flora dan fauna, perjuangan, serta cerita rakyat Joko Tarub

(Gambar 2.5). Penerapan tema-tema tersebut berlangsung mulai sekitar tahun 1960 awal sampai dengan awal tahun 1990-an. Perkembangan selanjutnya, muncul tema-tema yang lain yaitu Kristiani, kehidupan bawah laut, motif Cina, dan motif-motif yang lain sesuai dengan pesan.

Nilai seni relief

Setiap hasil karya mempunyai nilai, sebab orang berkarya atau bekerja bertujuan untuk memperoleh hasil yang bermanfaat bagi dirinya sendiri atau orang lain. Nilai yang terkandung didalam seni relief adalah:

a. Nilai estetis

Estetika seni relief adalah keindahan. Seni relief selalu dibuat indah dan menjadikan indah, sebab seni relief memperindah dan menghias benda-benda.



Gambar 2.5 Tema Ramayana untuk hiasan dinding

Foto dok. Sutrisno (2010)



Gambar 2.6 Nilai ekonomis seni relief diterapkan pada meja tamu

Foto dok. Sutrisno (2010)

b. Nilai praktis

Seni relief meliputi dua macam yaitu seni relief sebagai benda hias dan seni relief sebagai benda terap. Sebagai benda hias, relief dibuat untuk dinikmati nilai estetikanya atau spiritualnya. Relief ini tidak mempunyai nilai praktis karena tidak diterapkan untuk sesuatu keperluan fisik. Sebaliknya sebagai benda terap, relief memiliki nilai kegunaan.

c. Nilai ekonomis

Relief dapat digolongkan sebagai benda yang mempunyai ekonomi tinggi. Sebagai contoh relief yang diterapkan pada meja, buffet, almari, papan nama, pintu dan lain-lain (Gambar 2.6).

d. Nilai kebangsaan

Sesungguhnya nilai seni adalah nilai bangsa pemiliknya. Walaupun seni ukir atau seni relief Jepara berasal dari daerah Jepara, namun seni ukir atau seni relief Jepara dapat mewakili seni asal Indonesia atau Nusantara tempo dulu atau kontemporer (Gambar 2.7).



Gambar 2.7 Tema perjuangan Raja Hayam Wuruk dan Patih Gajah Mada

Foto dok. Sutrisno (2010)

Seni relief asli Desa Senenan

Sekarang, bagaimanakah posisi seni ukir kayu atau seni kriya pada umumnya pada masa pasca abstrak-ekspresionisme ini? Emosi yang meluap-luap tidak lagi merupakan satu-satunya jaminan seni. Jenis-jenis kesenian seperti *pop art* misalnya, adalah seni yang justru rasional yaitu seni yang perlu perhitungan pasar masak-masak untuk memperoleh pembeli yang diharapkan. Maka seni ukir kayu mungkin sekali mendapatkan tempat yang lebih layak jika memperhitungkan pasar.

Sebuah hasil seni ukir yang baik, disamping kerapian pengerjaan haruslah juga memiliki kualitas misalnya seperti apa yang ada pada seni relief, yaitu jalinan gelap terang yang baik dalam limpahan cahaya, irama yang baik dan komposisi keseluruhan yang serasi. Sensitivitas dan kreativitas jelas harus ada di situ dan juga dapat dibuktikan adanya.

Dalam keadaan seperti ini seni ukir adalah jawaban yang ditemukan oleh mereka. Seni ukir dirasa dapat memberikan merek Indonesia, baik dari corak atau pola-polanya maupun dari kenyataan adanya ukiran itu sendiri. Yang terakhir ini bisa dimengerti sebab sekalipun seni *barok* dan *rakoko* adalah jenis kesenian Eropa yang penuh dengan ukir-ukiran, tetapi masanya sudah lampau dan kini sudah disapu bersih oleh aliran ukiran

yang baru, dan tentu saja memiliki cara penerapan yang berlainan pada bangunan atau barang-barang yang dihiasnya.

Sudah sekian lama seni relief tumbuh dan berkembang di desa Senenan, tetapi pada tahun 2009 saya baru mengetahui bahwa dari sekian banyak tema atau jenis seni relief yang dikembangkan di desa Senenan yang sekarang menjadi Sentra Seni Relief, terdapat satu jenis relief yang asli ciptaan seorang pengrajin ukir dari desa Senenan. Jenis relief tersebut adalah relief flora dan fauna yang diciptakan oleh dua orang pengukir desa Senenan (Gambar 2.8) yaitu Bapak Jono dan Bapak Karmadi. Relief flora dan fauna



Gambar 2.8 Relief relung (flora dan fauna) ciptaan pengukir Senenan

Foto dok. Sutrisno (2010)

tersebut diciptakan pada 26 Agustus 1968 atas permintaan Kepala Bagian Keamanan Perhutani Unit 1 Jawa Tengah yang menginginkan jenis ukiran yang baru.

Ide dan gagasan yang timbul didasari oleh satu keinginan untuk menciptakan jenis ukiran baru dengan mengembangkan atau memodifikasi bentuk yang sudah ada menjadi bentuk yang baru secara inovatif. Dimungkinkan juga penggabungan antara bentuk-bentuk yang sudah ada dengan cara menggabungkan komposisi dan proporsi dengan tidak melupakan pusat perhatiannya (*center of interest*).

Referensi yang paling dominan adalah motif Jepara, yaitu tumbuhan yang hidup di rawa-rawa digabungkan dengan fauna yang berupa burung. Bentuk konfigurasi daun yang diciptakan juga merupakan keunikan sendiri. Berkaitan dengan hasil ciptaan baru ini saya secara pribadi telah mengajukan Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI) untuk konfigurasi bentuk daun relief flora dan fauna sebagai *focklor*. Filosofi yang terkandung dari seni relief flora dan fauna adalah filosofi yang mengakar pada kerakyatan yang bertujuan untuk kesuburan atau kemakmuran. Kesuburan dan kemakmuran adalah filosofi yang sering diterapkan pada ornamen-ornamen candi seperti Candi Prambanan. Filosofi yang 'adiluhung' (jawa klasik) seperti ini seharusnya melekat pada setiap pengrajin ukir relief guna menghargai hasil ciptaan orang lain atau penghargaan bagi penciptanya. Tetapi hal ini tidak dapat diselami dan dihayati oleh para pengrajin ukir seni relief saat ini, yang hanya mengutamakan kepentingan ekonomi atau finansial. Kenyataannya sampai sekarang ini belum ada penghargaan dalam bentuk apapun yang diterima oleh penciptanya baik berupa piagam, sertifikat atau bentuk penghargaan yang lain.

Penghayatan pengrajin ukir saat ini terhadap filosofi-filosofi yang terkandung dalam setiap ukiran sudah mulai luntur, sehingga penjiwaan akan profesi sebagai pengukir akan terasa hampa. Kurang adanya penjiwaan menyebabkan tidak adanya saling ketergantungan antara pengukir dan ukiran yang dihasilkan. Perkembangan yang terjadi seperti ini sebenarnya tidak sesuai dengan filosofi yang terkandung dalam seni relief flora fauna.

2.3 Kendala adalah tantangan

2.3.1 Bahan baku

Bahan baku merupakan kendala utama yang dihadapi oleh pengrajin atau pengukir relief di Sentra Seni Relief Desa Senenan. Bahan baku yang dibutuhkan untuk jenis produk relief adalah kayu jati yang berukuran besar, minimal berdiameter 40 cm. Kayu jati merupakan bahan baku utama yang digunakan untuk memproduksi atau membuat relief. Kendalanya adalah semakin langkanya kayu jati yang berukuran besar dan harganya juga melambung tinggi. Padahal kayu jati merupakan bahan baku yang mendominasi untuk pembuatan relief, yaitu kurang lebih sebesar 90%. Kayu jati merupakan jenis kayu yang paling mudah untuk dikerjakan dalam proses pengukiran seni relief.

Kendala-kendala tersebut di atas merupakan tantangan bagi pengrajin atau pengukir relief di sentra, yaitu untuk bisa menyiasati semakin langka dan mahalnya bahan baku yang berukuran besar. Langkah-langkah yang



Gambar 2.9 Kehidupan bawah laut sebagai ukiran bagian atas meja

Foto dok. Sutrisno (2010)



Gambar 2.10 Meja terumbu karang yang dibuat dari pangkal/akar kayu jati

Foto dok. Sutrisno (2010)

dilakukan oleh pengrajin atau pengukir adalah dengan melapisi (*laminating*) atau menyambung kayu yang berukuran kecil agar mendapatkan kayu yang berukuran lebar sesuai dengan kebutuhan.

Strategi lain adalah dengan memanfaatkan kayu limbah baik limbah industri maupun *recycle*, yaitu sisa-sisa produksi mebel, rumah tua, dan perahu-perahu bekas. Juga memanfaatkan pangkal kayu jati yang sudah tidak digunakan oleh Perhutani, termasuk akar kayu jati, yang bisa menjadi produk relief berseni tinggi (Gambar 2.9 dan 2.10).

Selain itu juga dengan mencoba memanfaatkan kayu-kayu alternatif, seperti halnya kayu munggur/meh/jokokeset, mahoni, mangga, dan sonokeling.

2.3.2. Peran pendidikan

Pada dasarnya seni terdiri dari dua unsur yang saling melengkapi, yaitu bentuk dan isi. Bentuk berurusan dengan pengalaman batin seseorang yang diekspresikan sehingga apa yang tersimpan dalam hati menjadi kasat mata, dapat dihayati dan dinikmati oleh orang lain. Sedangkan isi adalah yang tersimpan di balik bentuk, berupa ide baik yang universal maupun individual. Pendidikan seni yang baik harus berusaha untuk mengelola keduanya, memperkaya isi jiwa para calon seniman atau pengrajin ukir dengan pengalaman-pengalaman yang luas dan unik dan melatih keterampilannya untuk mengisi jiwa tersebut.

Hal pertama yang sering terlupakan adalah bahwa sehebat-hebatnya seorang guru dengan akumulasi pengalaman yang luar biasa, juga memiliki kemampuan yang terbatas dalam membekali anak didiknya. Sementara itu kebiasaan membaca belum membudaya di masyarakat. Hal kedua yang juga sering dilupakan, adalah bahwa membidangi ekspresi tidaklah cukup dengan sekedar tahu ukiran yang berkaitan erat dengan garis, bentuk, komposisi dan proporsi saja, tetapi juga harus dapat menentukan jalan mana yang terbaik dan paling efektif. Walaupun sangat besar manfaatnya bagi pengrajin ukir, pembinaan kreativitas dan sensitivitas masih kurang mendapat perhatian.

Lembaga pendidikan formal yang mendukung untuk melestarikan dan mengembangkan seni ukir pada umumnya, dan seni relief pada khususnya di Jepara adalah Sekolah Menengah Industri Kerajinan (SMIK) Negeri Jepara yang berdiri sejak tahun 1984, yang sekarang menjadi Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Negeri 2 Jepara. Lembaga pendidikan formal ini sebagian besar membekali teori dan praktik dasar mengukir. Dengan demikian, untuk meningkatkan kemampuan praktik mengukir dibutuhkan waktu yang lebih lama di luar jam sekolah. Pendidikan formal yang jenjangnya lebih tinggi di Jepara adalah Sekolah Tinggi Teknologi dan Desain Nahdlatul Ulama (STTDNU) yang berdiri sejak tahun 1993.

Selain pendidikan formal juga terdapat pendidikan informal yang menampung para siswa dari lulusan SD, SMP, SMA, bahkan anak

putus sekolah. Lembaga pendidikan informal ini antara lain adalah Kelas Pembangunan (KP) dan Pusat Pelatihan Keterampilan Ukir Kayu Jepara (PPKUKJ) *Forum for Economic Development and Employment Promotion* (FEDEP) atau Forum Pengembangan Ekonomi dan Perluasan Lapangan Kerja, atau biasa dikenal sebagai sekolah ukir FEDEP. Sekolah ukir FEDEP (adalah sebuah forum para pihak di Jepara. Para siswa yang belajar mengukir di lembaga tersebut lebih ditekankan pada praktik mengukir atau peningkatan keahlian dibanding teori. Tujuannya adalah agar lulusannya memiliki kemampuan dan teknik yang lebih cepat berkembang dan mahir, sehingga diharapkan dapat langsung bekerja. Di sisi lain, dalam rangka pelestarian budaya, pihak Dinas Pendidikan Pemuda dan Olahraga (Dikpora) Kabupaten Jepara telah menginstruksikan pada lembaga-lembaga pendidikan mulai dari SD/Madrasah Ibtidaiyah (MI), SMP/Madrasah Tsanawiyah (MTs), SMA/Madrasah Aliyah (MA), yang mampu dari sisi Sumber Daya Manusia (SDM), untuk memasukkan kurikulum muatan lokal (Mulok) ukir di lembaga masing-masing.



Gambar 2.11 Suasana belajar informal di Sentra Seni Relief

Foto dok. Sutrisno (2010)

Adat atau kebiasaan masyarakat Jepara menjadi sarana pendidikan informal dan dominan dalam belajar mengukir. Hal ini terbukti dengan persentase pengukir otodidak yang lebih tinggi dibandingkan pengukir yang mendapat pendidikan formal. Pendidikan informal yang dimaksud adalah belajar mengukir yang bersifat kekeluargaan. Kebiasaan belajar mengukir secara kekeluargaan sudah berlangsung secara turun-temurun. Siswanya tidak dipungut biaya dalam proses belajar mengukir. Proses ini dapat berlangsung secara baik karena masih terdapat hubungan emosional antara satu dengan yang lain, semisal hubungan keluarga atau sebagai tetangga dekat.

Cara pembekalan secara otodidak ini dipandang kurang tepat oleh kaum akademisi apalagi memasuki era global. Seharusnya, pembekalan untuk era global perlu disertai pendidikan dan pelatihan yang mantap dan terstruktur dengan baik karena mereka akan berhadapan dengan banyak tantangan dan hambatan. Terlihat nyata bahwa pendidikan informal menunjukkan manfaat yang signifikan dan perlu terus dilaksanakan (Gambar 2.11). Namun bersamaan dengan itu perlu dipersiapkan pengrajin ukir intelektual yang berlatar belakang pendidikan tinggi. Hal ini berkaitan dengan perkembangan industri mebel ukir yang prospektif, sehingga kelemahan dan tantangan yang timbul dapat diantisipasi dengan baik di antaranya meningkatkan pemahaman pengrajin seputar sertifikasi kayu yang mencakup pengelolaan hutan, penelusuran asal-usul kayu dan pemberian label pada produk industrinya.

Eksistensi pendidikan telah nyata mempercepat proses penyebaran pengetahuan dan keterampilan dilandasi perubahan sikap dan perilaku. Lembaga-lembaga mempunyai peran dan fungsi strategis dalam pembangunan seni budaya bangsa. Perubahan demi perubahan yang terjadi dalam perjalanan panjang seni kerajinan mebel ukir Jepara adalah seiring dengan kemajuan yang dicapai oleh bangsa Indonesia.

2.4 Kebijakan pemerintah

Berkenaan dengan strategi pengembangan industri mebel ukir, Pemerintah Kabupaten (Pemkab) Jepara telah berusaha keras untuk memperbaiki berbagai sarana dan prasarana pendukung di wilayah Jepara. Upaya

itu antara lain dengan meningkatkan sarana dan prasarana produksi, transportasi, telekomunikasi, pemasaran dan permodalan. Jalan tembus Jepara-Semarang telah dibangun guna memperlancar transportasi dan distribusi. Munculnya agen-agen di bidang jasa yang menyediakan armada angkutan memperlancar tersalurkannya hasil produksi. Pemkab Jepara tengah menyusun peraturan baru mengenai izin usaha untuk memacu investasi di wilayah ini, terutama pada masa krisis seperti sekarang ini. Peraturan baru itu menyebutkan bahwa perusahaan yang baru berdiri tidak akan ditarik retribusi selama lima tahun pertama. Setelah lima tahun, pada saat perusahaan itu didaftarkan, barulah retribusi diberlakukan. Kebijakan ini terutama ditujukan untuk usaha mikro, kecil, dan menengah.

Sejauh ini belum ada kebijakan pemerintah yang secara langsung menyentuh kepentingan pengrajin mebel pada umumnya dan pengrajin seni relief pada khususnya, walaupun anggaran untuk pendidikan sudah mencapai 20% dari APBD (Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah). Namun demikian, pelatihan-pelatihan, lokakarya bahkan bantuan modal bagi pengrajin sudah dilakukan walaupun hanya sebatas bantuan yang bersifat program jangka pendek.

Sementara itu lembaga pendidikan yang membuka jurusan ukir belum dapat diandalkan. Tambahan mata pelajaran muatan lokal (mulok) ukir kayu telah diterapkan mulai dari tingkat SD sampai dengan SMA di Jepara. Namun yang menjadi permasalahan adalah ketika tenaga pengajarnya sendiri tidak menguasai ukir kayu apalagi mampu mengukir. Pelajaran praktik ukir kayu yang diajarkan hanya menggunakan buku-buku referensi yang sudah ada sebagai landasan teori namun tidak dipraktikkan secara nyata bagi siswanya. Degradasi kualitas lulusan sekolah dalam hal mengukir telah dialami oleh SMK yang ada di Jepara, yaitu SMK 2.

2.5 Sosial budaya dan peran serta masyarakat

Mengembangkan seni ukir kayu dapat diarahkan pada dua jurusan yaitu secara vertikal meningkatkan mutu dan secara horisontal memperbanyak jumlah pengrajin ukir. Berkenaan dengan hal ini, pengembangan vertikal seni ukir lebih mudah dilaksanakan sebab belakangan ini pengembangan mungkin terbatas pada cita rasa keindahan dan ketangkasan pengerjaannya

saja. Pengembangan pola masih terbatas dalam pola tradisional. Sekalipun tidak dapat dilupakan bahwa dalam sejarahnya seni tradisional mengalami sejumlah pembaharuan dan perubahan yang berarti.

Bagi seni ukir yang tidak tradisional, motif dan pola dapat dikembangkan seluas yang dapat dicapai oleh kreativitas pengukirnya. Misalnya dengan tetap melengkung-lengkung ritmis, bersudut-sudut, berpolakan dedaunan dan binatang atau sekedar bentuk-bentuk abstrak tanpa arti. Namun ada juga yang lebih daripada itu. Seni ukir kayu menggambarkan taferil-taferil tertentu baik yang dilaksanakan dengan gaya dekoratif maupun yang sepenuhnya realistik. Pengembangan dalam artian peningkatan mutu lebih banyak berurusan dengan peningkatan kemampuan orang-orang yang berkecimpung di situ. Hal ini relatif lebih mudah dari pada pengembangan yang bersifat horisontal, yaitu memperbanyak jumlah pelaku serta memperluas daerah penyebarannya. Sekarang ini terdapat kenyataan bahwa para pelaku yang kini sudah ada makin lama makin tua dan satu persatu mereka mengundurkan diri dari kegiatan ini. Generasi muda, bahkan anak-anak mereka sendiri nampaknya sulit diharapkan untuk meneruskan profesi orang tuanya. Lalu bagaimana selanjutnya?

Menghadapi kenyataan ini, hal pertama yang harus ditanyakan, mengapa orang tidak tertarik lagi untuk menjadi pengrajin ukir? Jawabannya adalah karena pekerjaan itu secara finansial tidak cukup menarik lagi, sedangkan di luar banyak pekerjaan lain dengan pendapatan yang lebih baik. Namun bisa juga karena alasan-alasan idealis, seperti makin banyak yang tidak kenal ukir sehingga juga tidak sayang lagi atau kurang dihormatinya profesi ini. Apabila jawaban untuk pertanyaan itu sudah jelas, barulah dapat dicari sarana yang tepat untuk pengembangannya.

Ditinjau dari sudut finansial memang harga dari hasil seni ukir kayu jauh tertinggal dibandingkan dengan harga sebuah lukisan. Sering kita jumpai harga sebuah lukisan tiga atau empat kali harga ukiran kayu yang sama besarnya dan sama ongkos pembuatannya. Bahkan ukiran memerlukan waktu pengerjaan yang lebih lama. Alasan yang biasanya disampaikan adalah karena seni lukis merupakan sebuah karya seni sedangkan ukiran kayu adalah kerajinan. Maka tidak mengherankan bahwa dalam keadaan

seperti ini banyak diantara mahasiswa ISI Yogyakarta dari jurusan kriya seni berusaha untuk lebih kreatif. Memanfaatkan daya dan kemampuan yang ada, mereka berusaha menjadikan ukirannya sebuah karya seni. Biasanya jalan terbaik bagi mereka adalah dengan membuat ukiran yang lebih kreatif, tidak sekedar ulangan dari bentuk-bentuk yang sudah ada. Walaupun ini juga mengandung risiko makin melunturnya unsur tradisi. Apabila mereka sudah lama terlibat proses penciptaan ini, maka besar kemungkinannya mereka tidak lagi berkeinginan untuk mengulang-ulang pola-pola tradisional.

Pandangan rendah terhadap ukiran kayu ini mendorong orang untuk menyenikan seni ukir kayu tersebut dengan segala implikasinya. Usaha ini ada baik buruknya, bisa berkembang atau justru mematikannya, yaitu apabila perubahan itu akhirnya menjadi begitu jauh dari bentuk asalnya. Akhir-akhir ini, banyak praktik-praktik pembaruan terhadap seni tradisional atau cabang-cabang seni lainnya, yang bergeser terlalu jauh dari bentuk asalnya, sehingga yang semestinya sekedar bentuk pengembangan telah berubah menjadi penciptaan sesuatu yang baru.

Gejala seperti ini juga sedang terlihat di Jepara pada umumnya dan di Sentra Seni Relief pada khususnya. Sosial budaya dan peran serta masyarakat untuk melestarikan dan mengembangkan seni relief semakin lama semakin luntur karena diterjang oleh kenikmatan-kenikmatan oleh pekerjaan lain yang lebih menjanjikan dan lebih terpendang dari kacamata sosial ekonomi. Rayuan dan iming-iming finansial yang lebih besar untuk pekerjaan lain mengakibatkan profesi pengrajin ukir hanya dipandang sebelah mata. Hal ini mengakibatkan munculnya permasalahan terkait regenerasi pengrajin ukir.

Akhirnya sampailah pada sebuah pertanyaan yang sulit untuk dijawab. Setelah kita membicarakan bagaimana mengembangkannya dan mempertahankannya dari kepunahan, terpetiklah pertanyaan: benarkah jenis kesenian ini harus dijaga kemurniannya dan dilestarikan? Apabila memang sudah tidak mampu melayani kebutuhan orang-orang zaman sekarang, kenapa tidak dibiarkan saja minta diri dari tugasnya yang sudah cukup lama diemban dengan baik itu. Sejarah kesenian mencatat iringan

sedu sedan dan tetesan air mata. Sementara yang berkepentingan berusaha untuk memberikan pengarah dalam pengembangan seni budaya, masyarakat dipersilahkan untuk menjawab pertanyaan: apakah seni ukir kayu masih berada dalam daerah fokus pengamatannya atau tidak. Jawaban saya secara pribadi yang juga anggota masyarakat sekaligus pengukir adalah “masih” (dengan garis bawah dan tanda petik).

Mengingat pentingnya hal tersebut, maka perlu adanya proses pewarisan seni ukir dari generasi ke generasi berikutnya. Proses pewarisan ini merupakan kesadaran akan kepemilikan dan kecintaan terhadap hasil budaya sendiri – kesadaran hasil budaya adalah persoalan rasa kebangsaan.

2.6 Penilaian secara komparatif

Menilai sebuah ukiran bukanlah permasalahan salah atau benar, melainkan apakah ukiran yang diciptakan meyakinkan, berkarakter, dan bermuatan filosofi yang tinggi. Ukiran dapat dinilai dari berbagai kriteria, bisa dinilai menurut ciri-ciri kasat mata, obyek yang direpresentasikan, fungsi simbolnya, atau aspek ekonomisnya. Singkatnya, terdapat berbagai macam kriteria yang dapat dipakai untuk menilai sebuah ukiran. Apa yang kita hayati dan tangkap pada ukiran ialah nilai perwujudannya yang utuh. Tetapi dalam mengkomunikasikan kepada pendengar, penonton/penikmat, dan lain-lain, haruslah dilakukan secara bertahap.

Kembali pada pokok persoalan, saya ingin menekankan sekali lagi bahwa secara psikologi, manusia (pengukir) mengangkat gejala sekeliling yang dialaminya sebagai hubungan dengan penciptaan secara pribadi. Selain itu, secara psikoanalitis, kita ketahui bahwa disamping dikendalikan oleh kesadarannya, pengukir juga dikendalikan oleh ketidaksadarannya. Seperti dikemukakan Sigmund Freud, antara kesadaran dan ketidaksadaran berbanding seperti gunung es dan lautan yaitu satu berbanding sembilan (Soedarmadji 1973). Setiap pribadi yang kokoh dan kuat menggunakan unsur dalam (internal) dan unsur yang datangnya dari luar (eksternal) atau dengan kata lain unsur subyektif dan unsur obyektif. Para pengukir yang bermutu (ahli) akan menghasilkan ukiran-ukiran yang khas karena simbol-simbol pribadi yang ditemukan dalam perjalanan pengalamannya. Tetapi



Gambar 2.12 Ukiran dari Thailand

Sumber: dokumentasi Sutrisno



Gambar 2.13 Ukiran dari Indonesia

Sumber: dokumentasi Sutrisno



Gambar 2.14 Ukiran dari Malaysia

Sumber: dokumentasi Sutrisno

karena hidup bersifat obyektif, maka simbol-simbol itupun bisa ditangkap orang sekelilingnya, dan secara wajar menjadi komunikatif.

Pengertian yang dimaksud di atas adalah bahwa kreativitas adalah hal utama yang bersangkutan paut dengan ukiran. Jadi bukan bagaimana menghasilkan sebuah peluru balistik antar benua yang diciptakan melalui serangkaian penelitian dan analisis yang cermat, melainkan kreativitas yang didasari, sebuah ide dan gagasan melalui sebuah kontemplasi.

Penciptaan ukiran adalah sesuatu yang punya arti dan nilai baru. Kembali meninjau masalah psikologi, telah dikatakan bahwa dimulai dari persepsi terjadilah personalisasi. Kekayaan visi dan pandangan hidup seseorang menciptakan nilai filosofis yang hakiki. Aspek filosofis ini merupakan landasan dasar seseorang untuk menciptakan seni dan ukiran.

Ragam ukiran dari manca negara seperti Thailand (Gambar 2.12), Indonesia (Gambar 2.13), dan Malaysia (Gambar 2.14) bisa dipengaruhi oleh lingkungan. Jika kita lihat Gambar 2.12, 2.13 dan 2.14 dapat dikatakan bahwa lingkungan atau alam besar pengaruhnya terhadap ukiran yang diciptakan pengukir. Di samping itu, visi dan filosofi yang terkandung di dalamnya merupakan sebuah simbol yang melambangkan keadaan atau situasi yang terjadi di lingkungan tersebut. Lebih dalam lagi adalah masalah misi yang diembannya. Ukiran Thailand dan Malaysia mengemban misi keagamaan, sedangkan ukiran dari Jepara lebih mengembangkan misi sosial ekonomi. Dari segi anatomi, ukiran dari Thailand lebih cenderung ke aliran dekoratif, sedangkan ukiran dari Jepara lebih realistik tetapi dibumbui oleh latar belakang simbolis yang didistorsi. Adapun ukiran dari Malaysia menyiratkan bentuk-bentuk frontal dan datar yang menonjolkan misi. Perlu juga dilihat unsur fungsi dari ketiga karya seni tersebut. Fungsi dari ketiga ukiran di atas hanya sebagai barang hiasan yang merupakan barang pelengkap suatu ruangan.

Lebih jauh lagi saya akan mencoba membandingkan antara patung, relief dan ukiran lain yang diterapkan pada mebel. Patung merupakan barang tiga dimensi sedangkan relief dan ukiran yang diterapkan pada mebel adalah dua dimensi. Persamaan patung dengan relief adalah adanya karakter lebih menonjol dibanding ukiran yang hanya menghias pada mebel. Sedangkan

relief dihadapkan pada unsur perspektif karena cenderung berwujud seperti lukisan. Perbedaan yang paling mencolok antara patung, relief, dan ukiran lainnya adalah bahwa patung dan relief lebih cenderung tergolong sebagai barang seni dan dibuat secara khusus (*special edition*), sedangkan ukiran yang terkandung pada mebel merupakan produk massal. Patung dan relief lebih cenderung menjadi karya seni karena lebih berkarakter.

2.7 Relief sebagai bentuk seni

Agak ironis kiranya apabila saya mendengar slogan “*Jepara The World Carving Center*”. Slogan tersebut menarik dan menantang sekaligus problematis, yaitu mengandung persoalan yang saling terkait. Slogan gampang diucapkan namun tidak mudah untuk diwujudkan. Selain itu juga muncul terus pertanyaan yang terus berulang, apakah relief merupakan hasil karya seni atau kerajinan. Maksud di balik pertanyaan itu sederhana, yaitu bagaimana dapat berkarya dengan baik, terkenal dan karya-karyanya disukai oleh para penikmat (kritikus, pengamat, kolektor, pedagang dan sebagainya)? Eksistensi tidak diraih melalui jalan pintas. Eksistensi membutuhkan proses, komitmen dan integritas pada seluruh aspek. Sering diperlukan unsur ketekunan, kegilaan, bahkan mungkin kengototan.

Relief-relief yang dihasilkan oleh pengukir di Sentra Seni Relief merupakan hasil karya yang membutuhkan proses yang panjang. Untuk satu hasil karya relief dengan ukuran kira-kira panjang dua meter dan lebar delapan puluh sentimeter dan tebal kayu sepuluh sentimeter, dibutuhkan proses pembuatan selama tujuh bulan hingga satu tahun. Selain itu, motif yang diterapkan adalah bentuk-bentuk yang sudah lama dibuat oleh para pengukir di sentra ini. Apabila melihat kenyataan ini, apakah relief termasuk bentuk seni?

Jika disuguhkan pertanyaan “Apakah seni itu?”, rerata orang terpelajar nonseni di Indonesia akan menjawab bahwa seni adalah segala ciptaan manusia yang indah. Jawaban itu kiranya tidak berbeda dengan jawaban rerata tetangga Tolstoy di Rusia yang mengatakan bahwa “*Art is a such activity that produces beauty*“. Apabila ditanya mengenai masalah yang sama, budayawan pun mengatakan bahwa produk seni adalah produk

keindahan. Ki Hajar Dewantara mengatakan bahwa “seni adalah segala perbuatan manusia yang timbul dari perasaannya dan bersifat indah, sehingga dapat menggerakkan jiwa perasaan manusia lain yang melihat atau mendengarnya”. Seni selalu ada sangkut-pautnya dengan keindahan, apapun arti seni dan keindahan itu.

Dari teori di atas, kita telah memperoleh jawaban yang masih bersifat umum. Saya sebagai pelaku sependapat apabila relief merupakan bentuk seni, mengingat secara kasat mata relief terlihat jelas sebagai karya seni. Beberapa hal yang menguatkan bahwa relief merupakan bentuk seni adalah dari proses pembuatannya sampai pada ide-ide yang tertuang dalam proses penciptaan. Sebagai contoh, dalam proses pembuatan relief seorang pengrajin ukir memerlukan kesabaran, kejelian, kehati-hatian dan keuletan mengingat begitu banyak faktor yang memungkinkan gagalnya suatu proses pembuatan. Sebagai contoh ketika seorang pengrajin ukir akan membuat satu ranting pohon, dia akan memikirkan dan mempertimbangkan bentuk ranting itu sendiri di samping mempertimbangkan anatomi sebuah ranting dari pohon tersebut. Selain itu juga dibutuhkan kehati-hatian mengingat unsur serat kayu, apakah melintang atau lurus supaya tidak patah dan rusak. Begitu juga halnya ketika seorang pengrajin ukir akan membuat bentuk-bentuk lain seperti daun, rumput, binatang, dan manusia. Di samping daya imajinasi yang tinggi, mereka juga diwajibkan untuk memikirkan dan mempertimbangkan segi anatomi. Ketika proses pembuatan memerlukan waktu yang lama, seorang pengrajin ukir harus sabar dan ulet supaya pekerjaan tersebut dapat diselesaikan dengan baik dan tidak tertunda. Penundaan bisa menghilangkan imajinasi seorang pengukir dalam membuat bentuk-bentuk yang diinginkan.

Namun demikian, tidak menutup kemungkinan seorang pengrajin ukir merasa jenuh bila tidak *mood* atau tidak bisa berkonsentrasi. Dalam keadaan seperti ini, jika terus dipaksakan maka seorang pengrajin ukir tidak akan mampu menghasilkan sebuah karya seni relief seperti yang diinginkan. Kejenuhan dan ketidaksabaran merupakan kunci kegagalan seorang pengukir relief, dan bila kedua unsur tersebut tidak dimiliki maka relief yang bersifat rumit dan bertingkat tidak akan tercipta.

Melalui proses yang begitu panjang dan lama, seorang pengrajin ukir relief juga dituntut untuk tetap memikirkan dan mempertimbangkan konsep dari sebuah seni relief yang akan diciptakan. Konsep merupakan titik tolak dari sebuah penciptaan untuk menentukan arah dan tujuan sebuah karya seni, agar karya-karya yang dihasilkan juga bisa dinikmati oleh orang lain. Kerumitan dan kehalusan dari sebuah karya seni relief merupakan sesuatu yang sering dikagumi oleh para penikmat untuk diapresiasi guna menentukan sebuah kualitas. Seharusnya sebuah karya seni bukan ditentukan oleh kerumitan dan kehalusannya saja, tetapi juga unsur-unsur lain seperti pusat perhatian, irama, keseimbangan, komposisi, proporsi dan lain-lain yang terkandung di dalamnya. Hal tersebut merupakan kriteria untuk menentukan baik dan tidaknya sebuah karya seni bagi apresiator yang berbasis akademik. Bagi pengukir relief di Sentra Seni Relief yang merupakan pengrajin ukir otodidak, sering kali unsur-unsur tersebut terabaikan karena ketidaktahuan teori dan pemahaman tentang karya seni. Mereka hanya memikirkan bagaimana membuat sebuah karya seni relief serumit dan sehalus mungkin serta mengharapkan hasil karyanya akan diakui menjadi sebuah hasil karya seni. Bahkan mereka sering tidak memahami apakah karya-karya mereka itu cenderung dekoratif atau realis, juga mereka tidak paham apakah karya-karya mereka itu bisa dikategorikan menjadi sebuah karya seni atau kerajinan. Kasus yang sudah berlangsung lama di Sentra Relief adalah ketika pengrajin ukir membuat bentuk-bentuk manusia dan binatang biasanya akan mengalami kesulitan untuk menampilkan anatomi yang tepat. Hasil yang diperoleh menjadi rancu, apakah berbentuk realis atau dekoratif. Namun mereka akan selalu menjawab bahwa bentuk yang dihasilkan adalah realis. Padahal bila dilihat secara rinci maka bentuk yang dihasilkan cenderung dekoratif.

Dari uraian di atas, relief sebagai bentuk seni merupakan suatu pernyataan yang bisa dimaklumi tergantung dari sudut pandang mana mereka menilai, dan juga berdasarkan pengalaman estetis dari masing-masing penikmat, kolektor, pedagang, bahkan dari para pengrajin ukir itu sendiri. Namun apakah kita siap membuang dan mengucapkan selamat tinggal kepada seni relief karena khawatir tidak dikategorikan sebagai bentuk seni atau kerajinan? Atau siapkah kita menerima kenyataan bahwa seni relief merupakan karya seni dengan berbagai konsekuensi yang harus

diterima oleh para pengrajin ukir? Jelaslah bahwa penjelasan di atas tidak dimaksudkan untuk menghakimi apakah relief merupakan bentuk seni atau tidak. Semuanya akan tergantung pada masing-masing individu untuk memberikan penilaian.

Relief yang tidak indah

Dalam mengamati suatu obyek, selain ditentukan oleh kemampuan indera, persepsi kita juga dipengaruhi oleh pengalaman dan intelegensi kita. Persepsi ini bersifat subyektif, sebab dengan kemampuan indera dan intelegensi yang mungkin sama, pengalaman seseorang tidak pernah sama. Pengalaman sangat berpengaruh ketika seseorang menghayati sesuatu. Pada umumnya, justru pengalamanlah yang banyak membantu seseorang dalam menghayati sebuah karya seni. Pengalaman mempermudah orang untuk mengenali sesuatu yang pernah dilihatnya. Walaupun harus diingat bahwa ketika memproyeksikan pengalamannya ke dalam hasil seni, maka setiap orang bisa menghasilkan kesan yang berbeda. Sehingga bila ada yang menyatakan bahwa ketika kita menikmati hasil seni kita harus mengosongkan jiwa kita, maka itu bukan berarti bahwa pengalaman-pengalaman di atas harus juga dikuras habis. Selain tidak mungkin dilakukan, hal itu juga tidak perlu. Hal yang penting dimiliki adalah sikap jiwa kita yang terbuka dan dengan senang hati menerima apapun juga tanpa pandangan yang sifatnya aprioris.

Seorang bapak tua yang baru meninggalkan ruang pameran lukisan sejumlah mahasiswa ISI menggelengkan kepala seraya berkata, “Saya sungguh kecewa. Saya datang dengan harapan menikmati sesuatu yang indah, sesuatu yang kalau ada uang, ingin saya beli untuk dipasang di ruang tamu, sehingga setiap orang yang datang juga dapat menikmati sesuatu yang indah. Tetapi apa yang dipamerkan di sini justru membingungkan, tidak memberikan ketenteraman. Menimbulkan teka-teki, apakah arti semua ini?”

Dari contoh tersebut perlu dipahami bahwa bentuk obyektif suatu benda seni tidak begitu saja masuk ke dalam kesadaran kita seperti adanya. Ia harus melewati berbagai lensa sebelum mencapai “film” kita. Lebih-lebih kalau bukan lensa standar yang dipasang, akan lainlah gambar yang kita peroleh

dengan kenyataan perwujudannya. Garis dan warna dalam sebuah seni akan berubah menjadi pengalaman estetik dan saat kita memandangnya, lupalah kita akan media yang dipakai. Jelaslah bahwa persepsi itu bukanlah tindakan pasif, melainkan sebaliknya. Persepsi adalah hasil dari tindakan aktif dan bahkan kreatif. Hasilnya ditentukan oleh integrasi antara tangkapan inderawi dengan proyeksi atau harapan-harapan psikologis yang ditimbulkan oleh obyek persepsi.

Begitu besarnya andil seorang penonton seni rupa dalam menanggapi apa yang ada di depannya, sampai-sampai membawa ke arah kesimpulan yang keliru dengan menyebut penonton sebagai seniman yang pasif. Penyebutan ini kiranya tidak tepat, karena tidaklah selayaknya menggunakan sebutan seniman untuk seseorang yang tidak menghasilkan karya seni, terlebih predikat pasif ini justru menimbulkan kekeliruan dengan keadaan yang sebenarnya.

Untuk menghadapi keadaan serupa, tidak ada yang lebih ampuh daripada sensitivitas, kreativitas, dan keterbukaan hati. Pada kenyataannya, kualitas seperti itu merupakan barang mewah yang susah diperoleh dalam pendidikan kita. Untuk mendapatkannya mungkin masih diperlukan satu generasi lagi. Oleh karena itu harus ada tindakan jangka pendek untuk menjadikan tamasya indah dalam dunia seni ini bisa dinikmati oleh banyak orang. Di sinilah sebenarnya letak pentingnya pengajaran apresiasi seni, yaitu program jangka pendek untuk mengusahakan agar ciptaan-ciptaan yang indah itu tidak mubazir.

Dengan demikian apresiasi seni berarti usaha pemberian kesempatan kepada masyarakat untuk memperkaya jiwanya dan menyehatkan rohaninya, karena terisi dengan pengalaman-pengalaman seni yang bersifat positif. Hal ini penting, terutama dalam menghadapi masyarakat modern yang sibuk, namun mengalami kekosongan jiwa. Seni adalah sebuah isian yang baik.

Komentar yang terlontar ketika tamu-tamu datang berbanding terbalik dengan apa yang dialami oleh bapak tua tadi sehabis melihat pameran dari mahasiswa-mahasiswa ISI tersebut. Kalimat yang sering dilontarkan adalah

kekaguman “*Ohh... My God*”. Seakan-akan mereka melihat sebuah ukiran yang tidak mungkin diukir oleh tangan-tangan pengrajin ukir biasa bila tidak disertai kekuatan magis. Kejadian seperti ini bagi saya sebagai seorang pengrajin ukir relief sangat maklum adanya dikarenakan kemungkinan besar mereka yang datang ke Sentra Relief sebagian besar merupakan orang-orang yang belum mengetahui seluk beluk relief.

2.8 Menggali rahasia seni

Pengamat seni segera akan merasa senang, nyaman, nikmat, tegang dan sebagainya, tergantung pada pengalaman yang diperoleh sebelumnya tentang seni. Seni kerajinan pada umumnya dan seni ukir pada khususnya selalu menjadikan perasaan senang dan nyaman. Hal ini dapat pula ditinjau dari kata seni, bahwa seni adalah tipis dan halus, walaupun kata seni dapat diartikan pula pengetahuan. Adapun kata ukir atau pahatan adalah hasil seni yang dikerjakan dengan pahat. Ukiran dapat berarti pula lukisan atau gambaran. Jika orang berkata, “ukirkan dalam hatimu” maka artinya adalah lukiskanlah dalam hatimu.

Ketika saya mengenyam pendidikan di ISI Yogyakarta, saya sering mendengar ucapan-ucapan yang mengandung penilaian estetis, yaitu penilaian tentang apakah sesuatu indah atau tidak. Ini mengandaikan bahwa sebelumnya kita semua telah mengalami dan menyerap sesuatu yang indah. Sekarang persoalannya, apakah yang kita rasakan bila berkata, “Betapa indahnyalah!”. Kita bisa mengingat saat-saat kita duduk termenung di pantai atau di lereng gunung, menyaksikan fajar menyingsing dan senja turun. Tentu saja kalau kita tidak diganggu oleh ocehan teman-teman atau bunyi dari mesin-mesin industri. Kalau kita menoleh ke belakang dan masih ingat saat-saat seperti itu, maka suasana tenang dan tenteramlah yang meliputi hati kita pada waktu itu. Kita merasa terpujau, terpesona, dan kagum. Kita merasa diri kita kecil dan kerdil, namun sekaligus juga merasakan keselarasan dan harmoni dengan alam sekitar.

Para ahli yang menganalisis pengalaman tentang keindahan yang timbul dari perjumpaan dengan alam memberikan deskripsi sebagai berikut: lenyaplah perbedaan antara subyek (saya yang mengamati alam) dan obyek (alam), saya seolah-olah luluh dengan alam sekitar, saya merasa terangkat

ke dalam sesuatu yang lebih besar dan agung daripada saya. Sekaligus lenyaplah (untuk sementara) antara berbagai daya kekuatan dalam diriku sendiri, seperti misalnya perbedaan jiwa dan tubuh, perbedaan antara akal budi, kemauan, emosi dan lain-lainnya. Tercapailah dalam diriku suatu keseimbangan, suatu keutuhan sempurna sebagai manusia.

Di sini kita harus berhenti sebentar. Bagi filsuf dan seniman pada zaman dulu, alamlah yang merupakan sumber utama bagi pengalaman estetis. Pendapat ini dibantah oleh sementara filsuf modern. Bagi mereka obyek utama bagi pengalaman tentang keindahan adalah karya seni bukan alam. Tetapi bagi seniman sebelumnya atau dalam pokok pandangan klasik, alamlah yang merupakan sumber utama yang menggerakkan hati manusia sehingga ia dapat menikmati keindahan.

Menurut pandangan klasik itu pula, terjadinya karya seni (ukiran/relief) berpangkal pada pengalaman estetik yang timbul dari perjuangan dengan alam. Pada saat mengalami estetika manusia merasa bahagia, merasakan suatu ekstasi. Tapi saat itu mungkin hanya berlangsung selama beberapa saat, tidak lama. Saat matahari yang sedang terbenam mewarnai awan-awan dengan warna-warni yang indah, mungkin hanya sepuluh menit, lalu habis. Kemudian seniman mengabadikan saat yang membahagiakan itu dan terjadilah karya seni. Setiap kali ia memandang karyanya, ia kembali akan mengingat saat yang indah itu. Karya itu bersifat simbolik, yaitu lewat lambang-lambang yang membangkitkan dan mengingatkannya kembali akan saat itu. Setiap orang yang mengamati karya itu dapat menangkap isyarat dan lambang, dan kemudian dapat turut merasakan apa yang dirasakan oleh seniman.

Pengetahuan akan keindahan atau pengalaman estetika tidak dapat ditempatkan di bawah payung logika atau etika, namun istilah estetika tetap dipertahankan. Apa yang dimaksudkan dengan istilah itu ialah cabang filsafat yang berurusan dengan keindahan, entah menurut realisasinya (sebuah karya seni), entah menurut pengalaman subyektif. Gejala keindahan dapat juga didekati dari sudut sains. Sebuah lukisan misalnya, dapat kita analisis menurut pembagian bidang atau komposisi, menurut temanya. Komposisi warna secara eksperimental mengikuti

efek psikologis. Sebuah karya musik dapat kita analisis menurut jumlah getaran nada sehingga dapat ditampilkan dalam sebuah grafik atau bahkan dapat dianalisis dengan sebuah komputer. Namun semua pendekatan dan analisis ilmiah itu hanya memusatkan perhatiannya kepada sebagian dari kenyataan yang kita sebut keindahan dan seni, sedangkan estetika sebagai filsafat justru ingin melihat segala aspek itu dalam suatu keseluruhan dan khususnya dalam hubungan dengan manusia sebagai suatu keutuhan.

Demikianlah secara singkat dan sederhana saya sampaikan salah satu teori mengenai terjadinya sebuah karya seni. Cukuplah disini kita menyimpulkan, bahwa menurut teori manapun, Sang Seniman ingin mengungkapkan isi hati dan pengalaman spiritualnya lewat lambang-lambang, entah lambang visual (lukisan, patung, ukiran) maupun lambang auditif (lewat pendengaran yaitu bahasa dan musik).

Daftar pustaka

- Azzaini, J. 2009 Proposal Hidupku. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, Indonesia.
- Dick Hartoko. 1984 Manusia dan Seni. Kanisius, Yogyakarta.
- Dwi Marianto, M. 2001 Seni Kritik Seni. Lembaga Penelitian ISI Yogyakarta, Yogyakarta, Indonesia.
- Soedarso, Sp. 2008 Aku dan Seni (Sebuah Autobiografi Terselubung). Saku Dayar Sana, Yogyakarta, Indonesia.
- Soedarso, Sp. 1988 Tinjauan Seni: Sebuah Pengantar Untuk Apresiasi Seni. Saku Dayar Sana, Yogyakarta, Indonesia.
- Sudarso, Sp. 1988 Tinjauan Seni (sebuah pengantar untuk apresiasi seni). Hal 43. Saku Dayar Sana, Yogyakarta, Indonesia.
- Soedarmadji 1973 Dasar-Dasar Kritik Seni. Yogyakarta, Indonesia.
- Tim Penyusun 1979 Risalah Dan Kumpulan Data Tentang Perkembangan Seni Ukir Jepara. Pemerintah Kabupaten Daerah Tingkat II Jepara, Jepara, Indonesia.

BAB 3

Kisah seorang pengukir perempuan Jepara



Oleh: Intiyah

Dewasa ini kehidupan perekonomian terasa sulit dan persaingan untuk mencari penghidupan yang lebih baik semakin ketat. Untuk menyikapi hal itu, aku sebagai perempuan yang harus turut serta dan berperan aktif dalam mencapai dan meraih penghidupan yang lebih baik guna membantu menyejahterakan diri dan keluarga, perlu membekali diri dengan berbagai keterampilan sehingga dapat menjadi seseorang yang siap pakai dan berani menghadapi tantangan zaman. Di Jepara yang terkenal dengan ukirannya sampai ke mancanegara ini, belum tentu semua masyarakat yang hidup di dalamnya tahu dan bisa menjadi seorang pengrajin ukir. Untuk dapat mengukir dibutuhkan proses yang tidak mudah, ketelatenan, kesabaran dan waktu yang lama, serta membutuhkan bimbingan, tuntunan, dan arahan dari seorang pengajar ukir yang mudah dicerna dan dipahami, sehingga karya yang dihasilkan bernilai seni tinggi.

Puji syukur selalu dipanjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Kuasa, yang telah menganugerahkan kepadaku kemampuan mengukir yang selama ini kutekuni dan kujalani, yang menjadi alat untuk mencari penghasilan dalam memenuhi kebutuhan keluarga sampai sekarang ini. Walaupun aku berkecimpung dalam pekerjaan ukiran yang berkategori lokal dan upahnya sangat murah, tapi memang sampai di situlah batas kemampuanku. Aku merasa bersyukur karena memiliki andil dalam melestarikan kreativitas ukiran sembari menjadi alat untuk mencari penghasilan. Sekarang ini



Gambar 3.1 Pekerja perempuan di industri mebel

pekerjaan mengukir kurang mendapat respon positif dari para pemuda untuk dijadikan sumber penghasilan karena proses untuk menjadi seorang pengrajin ukir sangat susah dan sulit serta membutuhkan waktu yang lama. Akibatnya para pemula banyak yang tidak sabar dan mencari pekerjaan yang prosesnya lebih mudah dan cepat menghasilkan upah, misalnya mengampelas.

Di samping menjadi seorang pengrajin ukir wanita, aku juga dipercaya ikut serta berperan aktif dalam kegiatan-kegiatan yang ada di desaku di antaranya:

- Kader Posyandu
Kinerja posyandu mencakup masalah-masalah yang berhubungan dengan kesehatan balita, ibu hamil dan kesehatan lansia, serta masalah-masalah kebersihan lingkungan agar sehat dan terhindar dari penyakit.

- Anggota Pendidikan Kesejahteraan Keluarga (PKK)
Salah satu programnya bertujuan untuk pembinaan dan bersosialisasi dalam kehidupan berumah tangga dan lingkungan sekitarnya, serta untuk memanfaatkan pekarangan rumah agar produktif dan bernilai ekonomis.
- Pengajar tutor Pos Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD)
Bertugas untuk mengajar, membimbing, dan mengarahkan anak sejak dini untuk bersikap mandiri, memupuk rasa percaya diri dan keberanian agar tidak selalu bergantung pada orang lain serta memupuk potensi kreativitas anak.
- Anggota Koalisi Perempuan Indonesia (KPI)
Organisasi KPI mempunyai misi untuk memperjuangkan keadilan dan kesetaraan antara laki-laki dan perempuan dalam kedudukan bernegara maupun dalam sosial kemasyarakatan. KPI juga memperjuangkan perlindungan perempuan dari kekerasan dalam rumah tangga (KDRT) serta perlindungan buruh perempuan atas hak dan kewajibannya agar tidak diperlakukan semena-mena.

3.1 Perjalanan hidup

3.1.1 Hidup di perantauan

Pada pertengahan tahun 1978 lahirlah seorang anak perempuan bernama Intiyah. Aku lahir dari keluarga yang sangat sederhana; ibuku bernama Siti Khotimah dan bapakku bernama Hasyim. Aku adalah anak ketiga dari 11 bersaudara. Di saat aku diajak bapak merantau, anak bapak baru delapan. Tiga orang lagi lahir di Dompu, Nusa Tenggara Barat (NTB).

Masa kanak-kanakku kuhabiskan di Desa Menganti, Kabupaten Jepara. Aku menamatkan TK di TK Darul Hikmah kemudian melanjutkan ke SD Negeri 01 Menganti, tetapi hanya sampai kelas 2.

Ketika berumur 7 tahun, aku diajak orang tuaku merantau ke Dompu. Dompu merupakan salah satu kota yang ada di NTB. NTB memiliki semboyan "*Nggahi Rawi Pahu*" yang artinya orang harus berbicara sesuai tingkah laku.

Di Dompu bapakku berjualan cendol (dawet). Pada tahun 1985, minuman ini sangat digemari. Kebanyakan orang yang merantau ke sana menjadi pedagang. Bapakku mendapatkan penghasilan yang lumayan dari berjualan cendol, sehingga pada tahun 1986 kami sekeluarga dibawa merantau bersamanya. Walaupun di Menganti kami sudah memiliki rumah, tapi bapak tetap mengajak kami pindah ke Dompu.

Di Dompu kami tinggal di salah satu rumah kontrakan dekat pasar, tidak jauh dari tempat bapak berjualan. Pada tahun kedua kami di sana, bapak sudah mampu membeli rumah sendiri. Sebuah rumah panggung dan sebidang tanah di desa Bali I Sawite Timur, Kecamatan Kota Baru, Kabupaten Dompu, NTB.

Dalam keseharianku, aku tumbuh sebagaimana anak-anak pada umumnya. Bermain, sekolah dan membantu orang tua adalah kegiatan sehari-hariku. Karena aku anak seorang perantau, ruang mainku agak terbatas. Orang pribumi asli di sana jarang bergaul dengan anak dari luar. Kata mereka, mereka takut kebudayaannya hilang. Tapi setelah tinggal lama di sana dan mau belajar bahasa dan kebudayaan mereka, mereka sangat senang bergaul denganku.

Setelah aku menamatkan sekolah dasar di SD Negeri 7 Bali I, bapak beralih profesi menjadi petani di Desa “Nanga Doro”. Desa ini dekat dengan pantai “Lakay”, salah satu tempat wisata di NTB yang terkenal dengan gelombangnya yang tinggi dan pantainya yang bersih. Di desa ini bapak bercocok tanam padi, palawija dan bawang merah. Setiap panen tiba aku yang membawa hasil panen bapak ke kota Dompu untuk dijual, sedangkan bapak akan mengurus kebun yang lain, karena tidak keseluruhan kebun dapat dipanen bersamaan. Kebun seluas satu hektar biasanya ditanami berbagai macam tanaman, seperti cabe, padi dan sayuran.

Kami hidup terpisah karena kota Dompu dan desa Nanga Doro sangat berjauhan letaknya. Setiap 15 hari sekali, hari minggu kedua, aku ke tempat bapak untuk mengirim bekal. Di sela-sela keseharianku, aku juga membantu ibuku berjualan cendol di pasar. Itu kulakukan karena bapak telah beralih profesi menjadi petani, sehingga ibu yang menggantikan

bapak untuk berjualan di pasar. Aku dan kakakku bergantian membantu ibu berjualan di pasar sebelum dan sesudah sekolah.

Lama-kelamaan gaya hidupku terpengaruh dengan kehidupan masyarakat Dompu, baik cara berpakaian maupun bahasa. Bahkan, aku sudah mulai meninggalkan Bahasa Jawa dan dalam keseharianku menggunakan bahasa daerah mereka, seakan-akan aku juga anak pribumi. Temanku semakin bertambah banyak, yang dulunya hanya anak-anak dari Jawa atau dari rantau, sekarang anak-anak pribumi mulai mempercayaku dan mau bergaul denganku. Kami sangat menjunjung tinggi sifat toleransi antar suku.

Ketika remaja aku mengikuti kegiatan remaja masjid serta organisasi kepemudaan yang lain.

Remaja di Dompu yang putus sekolah kebanyakan merantau menjadi buruh pabrik dan buruh bangunan. Sedangkan di desa Nanga Doro, banyak yang menjadi nelayan dan pengepul kerang atau mencari rumput laut.

Pada usia 16 tahun, aku kembali ke kampung halamanku dengan niat memperdalam ilmu agama yang tidak aku dapatkan di Dompu, dengan masuk Pondok Pesantren Darul Ulum Menganti. Tapi nasib berkata lain, aku malah terjun ke dunia ukiran kayu sambil mengaji.

3.1.2 Berjuang untuk sekolah

Aku kurang beruntung dibanding teman-temanku dalam hal pendidikan, karena aku hanya mampu sekolah sampai kelas 1 SMA, itupun baru semester awal. Aku terpaksa berhenti karena keadaan.

Ketika masih sekolah dasar aku harus berpindah-pindah. Pada saat duduk di kelas 2, dari SD Negeri 01 Menganti aku pindah ke SD Negeri 07 Dompu. Aku menyelesaikan pendidikan dasarku di SD Negeri 07 Dompu pada tahun 1991 dengan nilai yang baik.

Setelah menyelesaikan pendidikan dasarku, aku melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 03 Kota Baru Dompu. Sekolah ini satu-satunya sekolah yang bisa masuk siang meski jaraknya agak jauh dari tempat tinggalku.

Aku berangkat ke sekolah menggunakan angkutan umum seperti bus atau angkutan kota yang lain. Aku memilih sekolah di SMP Negeri 03 agar tetap bisa membantu ibu berjualan di pasar sembari melanjutkan sekolah. Setiap pagi aku membantu ibu berjualan di pasar dan siang harinya aku baru berangkat sekolah. Ketika ibu melahirkan adikku yang bungsu, aku dan kakakku bergantian berjualan di pasar. Setelah kakakku yang pertama menikah dan kakakku yang kedua pergi ke Jawa, hanya aku yang berjualan di pasar. Aku melakukannya agar pelanggan tak kecewa. Setiap pagi sekitar pukul 04:00 waktu setempat, aku dibantu adikku menyiapkan daganganku. Kemudian pada siang harinya, sekitar pukul 12:00 aku berangkat ke sekolah dari pasar. Kalau daganganku belum habis aku menitipkannya pada temanku yang kiosnya berdampingan dengan kios ibuku.

Di kios kecil yang berukuran $2 \times 4 \text{ m}^2$ itu, aku berganti seragam sekolah dan berangkat sekolah dari sana. Tak jarang aku juga sering mengantuk di kelas karena kecapekan. Bahkan kadang aku juga terlambat masuk sekolah karena terlalu lama menunggu angkutan. Setelah aku berangkat sekolah, adik perempuanku mengambil sisa dagangan yang kutitipkan pada temanku. Semua ini berlangsung sampai aku duduk di kelas 3A di SMP Negeri 03 Kota Baru. Pada saat kelas 3, aku disarankan oleh kepala sekolah untuk masuk pagi, agar aku lebih bisa konsentrasi dan tidak ketinggalan pelajaran.

Pada waktu yang bersamaan bapak gagal panen karena padi dan bawang yang ditanam bapak dimakan hama dan banjir. Bahkan bapak sempat sakit pada saat aku mendekati ujian nasional.

Aku sempat disuruh berhenti sekolah oleh bapak karena biaya ujian yang mahal. Menurut bapak, setinggi-tingginya pendidikan perempuan, pasti akan berhenti di dapur juga Tapi aku minta waktu agar bisa menamatkan SMP. Demi menyelesaikan pendidikan di SMP, aku giat berjualan di pasar. Sedikit demi sedikit aku mengumpulkan uang untuk biaya ujianku. Tanpa sepengetahuan bapak, aku telah melunasi biaya ujianku sendiri.

Saat itu aku terpaksa harus masuk sekolah siang lagi. Namun selain aku masih ada 10 anak lain yang senasib denganku. Dalam hati aku berkata betapa mahalnya biaya pendidikan saat itu. Aku tidak patah semangat

meski ada pertentangan dengan orang tuaku untuk melanjutkan sekolah. Akhirnya, kerja kerasku terbayar dengan keberhasilanku menyelesaikan pendidikan SMP pada tahun 1994 dengan hasil yang baik.

Setelah tamat SMP, aku tetap ingin melanjutkan pendidikanku ke SMA. Jadi aku mendaftarkan diri ke SMA 01 dan Sekolah Menengah Ekonomi Atas (SMEA), tanpa sepengetahuan bapak. Pada hari minggu aku tetap berjualan sambil membantu berjualan pakaian di tempat *bulik* (adik perempuan orang tua) Ken. Hasilnya kutabung dan kugunakan untuk mendaftar di SMA dan SMEA tersebut.

Aku diterima di SMEA Rasa Bou. Untuk membayar uang gedung dan uang pangkal aku mengambil uang dari tabunganku. Karena melihat tekadku, akhirnya bapak mengizinkan aku untuk melanjutkan sekolah, meskipun akhirnya aku berhenti di semester 2. Aku berhenti karena keadaan yang memaksaku. Ayah tidak ingin menyekolahkan aku hanya karena aku perempuan.

Dalam hatiku aku berkata betapa kolotnya pemikiran orang tuaku. Di zaman yang semodern ini, pemikiran orang tuaku masih seperti orang zaman dulu sebelum ada emansipasi wanita. Tapi aku tetap bersyukur kepada Allah karena aku sudah bisa sekolah meskipun hanya sampai kelas 1 SMA. Aku sama sekali tidak menyesali keadaanku, aku tetap bangga memiliki orang tua seperti bapak dan ibuku. Aku yakin pendidikan bukan hanya di sekolah saja, tapi dari pengalaman hidup juga bisa diambil pelajaran yang penting ada semangat untuk maju dan tidak hanya menyerah pada keadaan.

3.1.3 Suka duka belajar mengukir

Setelah putus sekolah aku memutuskan kembali ke kampung halamanku. Pada tahun 1996 aku merantau—atau lebih tepatnya kembali ke kampung halamanku—tanah kelahiranku di Desa Menganti, Kecamatan Kedung, Kabupaten Jepara. Di sana aku ingin hidup mandiri tanpa menggantungkan pada orang tua. Tujuan utamaku ingin mencari pengalaman hidup.

Aku berniat belajar mengukir karena kebanyakan mata pencaharian orang di Jepara dan di desa Menganti adalah di bidang industri kayu atau ukiran. Selain baru putus sekolah, saat itu aku belum punya keahlian lain. Namun

aku lebih suka mengukir dari pada mengamplas dan keinginan itu timbul sendiri bukan atas dorongan orang lain.

Aku harus hidup mandiri tanpa bantuan dari orang tua karena mereka masih berada di Kota Dompu. Pada waktu itu pekerjaan yang menjanjikan bagi perempuan adalah mengukir, karena selain merupakan suatu kebanggaan tersendiri, juga karena bisa dikerjakan di rumah. Sayangnya aku tidak tahu bagaimana teknik mengukir serta penguasaan alatnya. Jadi otomatis aku harus punya keahlian mengukir atau keterampilan yang lain untuk membiayai hidupku.

Sesekali aku main ke tempat orang mengukir dengan harapan kalau sudah melihat cara orang mengukir pasti bisa. Ternyata dugaanku salah, ini tak semudah yang dibayangkan. Perlu banyak waktu dan ketelitian, ketekunan, serta keuletan. Setelah belajar selama satu tahun lamanya, aku baru bisa. Berbeda jika belajarnya melalui kursus, pasti cepat menguasai bagaimana cara dan teknik mengukir yang baik dan benar karena didukung dengan sarana yang cukup. Sedangkan jika belajar melalui teman atau saudara perlu waktu yang agak lama, karena biasanya takut pekerjaan (*garapan*) ukirannya rusak lalu harus mengganti kerugian kepada pengrajin.

Bagiku, satu tahun bukan waktu yang sebentar dalam proses belajar mengukir. Dalam belajar, aku sering mengalami kendala karena di desaku tidak ada guru yang khusus mengajar mengukir bagi pemula seperti diriku. Tak jarang aku dibentak-bentak dan ditolak ketika aku mengutarakan keinginanku untuk belajar mengukir di tempat tetangga atau di pengrajin. Mereka khawatir barang yang sedang dikerjakan rusak dan mengakibatkan kerugian.

Setelah aku kesana-kemari mencari orang yang mau mengajarku bagaimana cara mengukir, akhirnya aku menemukan orang yang tepat untuk mengajarku. Beliau adalah seorang ibu rumah tangga yang mengambil pekerjaan dari pengrajin ukir untuk dikerjakan di rumah. Beliau sangat baik dan tidak mau dibayar karena beliau merasa iba kepadaku yang tinggal jauh dari orang tua dan tidak punya keahlian lain ataupun ijazah untuk melamar pekerjaan yang lebih baik.

Tiap hari aku berjalan kaki ke rumah ibu tersebut untuk belajar mengukir, meskipun jarak dari tempat tinggalku ke sana lumayan jauh. Aku berangkat pagi hari pulang siang hari. Itulah rutinitas yang aku jalani setiap hari pada waktu aku belajar mengukir, tetapi aku tidak mau menyerah. Harapanku kelak setelah pandai mengukir, aku ingin membalas budi baik ibu itu.

Di tempat itu aku dan Nina, nama anak kandung dari ibu itu, diajarkan bagaimana cara menggunakan alat untuk mengukir dan fungsi kegunaannya masing-masing. Pada dasarnya aku belum bisa mengukir, belum tahu cara menggunakan alat ataupun membuat pola sebuah gambar. Oleh sebab itu proses belajarnya lumayan lama.

Aku belajar dengan gigih. Tak jarang juga aku merusakkan alat ukir, namun ibu tersebut tidak marah bahkan tetap ikhlas mengajarku tanpa meminta upah atau ganti rugi. Lambat laun aku mulai mengerti ukiran dan kegunaan masing-masing alat.

Pada awalnya aku hanya belajar motif Jawa dan Bali yang sederhana. Seiring berjalannya waktu aku mulai belajar ukiran gaya Jawa dan Bali dengan motif yang lebih rumit dan lebih detail.

Oleh karena itu, di sini aku ingin sedikit memberikan pengertian tentang mengukir, alat yang digunakan, serta motif yang ada di Jawa dan Bali. Belajar mengukir tanpa memahami hal-hal tersebut akan sangatlah sulit. Berikut adalah gambar berbagai macam motif ukiran yang aku pelajari.

Ketika belajar mengukir aku mengalami kejadian yang tidak akan aku lupakan, yaitu ketika aku merusakkan pahat yang digunakan untuk mengukir. Waktu itu aku disuruh membuat suatu benangan lurus dan pada coretan terakhir mata pahat tersebut patah.

Aku sangat bingung dan takut sekiranya ibu itu marah. Dalam ketakutan aku pulang tanpa pamit. Sebelum aku pulang, aku tutupi mata pahat itu dengan kain dengan harapan supaya tidak ketahuan kalau aku yang merusakkan.



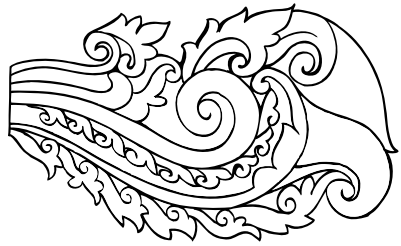
Motif Pekalongan



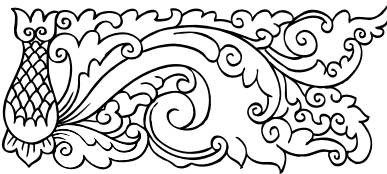
Motif Majapahit



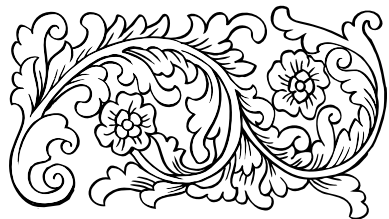
Motif Jepara



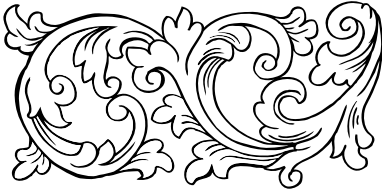
Motif Bali



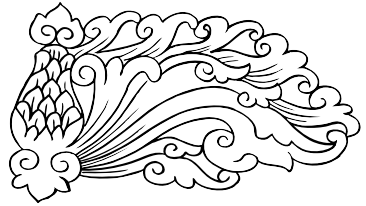
Motif Pajajaran



Motif Yogyakarta



Motif Surakarta



Motif Mataram



Motif Cirebon



Motif Madura

Gambar 3.2 Berbagai macam motif ukiran

Selama satu minggu aku tidak berani belajar. Namun hatiku berkata kenapa aku malah sembunyi di balik kesalahanku sedangkan ibu itu berulang kali mengatakan supaya jangan takut karena beliau tidak akan marah. "Ayo belajar lagi", ucapnya, "Kamu sudah ibu anggap sebagai anak sendiri", tuturnya.

Akhirnya aku kembali belajar dengan giat. Bahkan aku diberi kepercayaan untuk membuat pola yang sesuai keinginanku dan ternyata hasilnya bagus. Dalam hati aku berkata ternyata kalau kita mengukir dengan perasaan

dan sesuai keinginan hati maka akan diperoleh hasil yang bagus. Hikmah yang dapat diambil dari proses belajar mengukir adalah bahwa dibutuhkan kesabaran, ketelatenan dan keuletan dalam menjalani kehidupan yang penuh dengan tantangan. Oleh karena itu, tanpa kesabaran, maka proses belajar akan sia-sia saja.

3.2 Mengukir sebagai pilihan hidup

Setelah dianggap bisa mengukir, aku mencari pekerjaan. Mencari tempat kerja tidaklah mudah, kita harus benar-benar mengerti ukiran dan pengalaman kerja. Selain itu para pengrajin juga tidak mau menerima sembarang karyawan baru kalau belum mengetahui bagaimana hasil ukiran mereka. Ketika melamar kerja, sebagian besar pengrajin pasti bertanya apakah aku sudah pernah bekerja, di mana tempat kerja yang dulu atau berapa lama aku bekerja di tempat kerjaku yang dulu. Itulah salah satu kendalaku.

Setelah kesana-kemari mencari pekerjaan, akhirnya salah satu temanku asli Desa Menganti mengajakku bekerja bergabung dengannya. Aku diajak ke tempat kerjanya dan diperkenalkan kepada bosnya, bapak Wagesan. Aku diterima bekerja di sana sebagai karyawan baru.

Karena aku perempuan, aku meminta izin pada bapak Wagesan agar pekerjaanku bisa kubawa pulang. Beliau pun mengizinkannya. Mulai saat itu aku bekerja sambil belajar berbagai motif tapi masih dalam taraf pemula. Aku hanya dipercaya membuat bagian yang mudah, seperti kaki belakang dan daun meja yang biasa disebut *cilikan* dalam bahasa Jawa, artinya bagian yang kecil atau mudah.

Bagian sandaran kursi atau biasa disebut *gedenan* yang artinya sandaran kursi besar atau *gembele* dikerjakan oleh temanku. Aku bekerja sama dengan temanku selama 6 bulan, setelah itu aku mengerjakan *gedenan* dan *gembele* sendiri.

Selain menjadi karyawan, aku juga diajari teknik dan motif baru oleh bapak Wagesan. Aku mulai mengerti tentang teknik mengukir yang baik serta



Penilat



Penguku



Kol



Pahat coret



Pahat pengol



Pahat salur



Palu kayu

Gambar 3.3 Contoh alat-alat pahat

berbagai jenis ukiran yang belum pernah aku temui sebelumnya. Hasil ukiranku pun menjadi lebih bagus. Ukiranku yang sebelumnya dipandang kaku, sekarang terlihat lebih hidup.

Pada tahun 1997, jenis kursi tamu *gembel* masih dominan di desaku. Seiring berjalannya waktu, aku mulai jenuh membuat kursi *gembel*, sehingga pada tahun 1998 aku pindah kerja. Kemudian aku bekerja di tempat bapak Karsiman. Di tempat kerjaku yang baru, aku belajar mengukir berbagai motif, mulai dari laci lemari sampai membuat sandaran kursi teras dan kursi makan.

Bapak Karsiman memproduksi berbagai macam alat rumah tangga, misalnya almari, meja, kursi tamu dan lain-lain. Di tempat bapak Karsiman aku mendapatkan upah yang lumayan. Di sana aku juga belajar mengukir berbagai ornamen.

Pada saat krisis ekonomi, usaha bapak Karsiman pun ikut terkena dampak krisis. Akhirnya usahanya bangkrut. Akupun mencari tempat kerja baru. Aku kembali menjadi pengukir kursi tamu lokal. Di akhir tahun 2000, selain kursi *gembel*, kursi tamu yang sampai sekarang masih banyak dijumpai di beberapa pengrajin di desa Menganti adalah kursi hongkong. Ada berbagai macam kreasi kursi hongkong, antara lain:

1. Kipas
2. Tanduk
3. Mawar
4. Anggur
5. Bambu
6. Piala
7. Mahkota

Adapun tren yang sekarang sedang marak dibuat oleh pengrajin adalah kursi tamu berjenis mawar, anggur, piala dan mahkota.

Aku sendiri saat ini lebih sering mengerjakan berbagai macam ornamen hiasan seperti hiasan lemari, *angin-anginan* rumah, *gunungan* lemari dan masih banyak yang lain. Bagi kami kaum perempuan, ibu rumah tangga

dan remaja putri yang putus sekolah, adanya sistem kerja pengrajin lokal sangat membantu kami. Walau upah dan kualitasnya kurang begitu bagus, namun dengan adanya pengrajin lokal kami memiliki kegiatan lain di samping mengurus rumah tangga dan yang lebih penting kami bisa membantu mengurangi beban suami.

Kebanyakan pengrajin lokal adalah ibu rumah tangga dengan sistem pembayaran dalam bentuk uang makan dan sisanya dibayar kemudian misalnya 2 bulan sekali. Saat pengrajin lokal yang membuat kursi tamu hongkong agak sepi, aku tetap bisa mengerjakan ornamen almari, atau hiasan yang lain. Bahkan ada juga produk yang dikirim ke Malaysia.

Seorang perempuan harus bisa mengatur waktu antara keluarga dan pekerjaan. Jika sudah berkeluarga, yang harus diutamakan adalah tugas dari suami dan mengurus rumah tangga. Bekerja bagiku adalah mengisi waktu luang setelah pekerjaan rumah selesai. Salah satu keuntungan wanita Jepara yang bisa mengukir di rumah, di samping bisa mengurus keluarga yaitu:

1. bisa bekerja kapan saja tanpa harus dibatasi atau diawasi seseorang;
2. bisa istirahat kapan saja;
3. bisa mengikuti kegiatan apa saja dan kapan saja tanpa harus minta izin terlebih dahulu, misalnya pengajian atau kematian dan lain-lain; dan
4. bisa bekerja sekaligus mengurus keluarga tanpa meninggalkan kewajiban sebagai ibu rumah tangga.

Selain aku masih banyak perempuan yang masih eksis mengukir, seperti mengukir kursi *lois* dan *salina*. Kursi tamu *lois* yang banyak diproduksi Desa Petekeyan serta kursi *salina* yang banyak dijumpai di Desa Kerso banyak dikerjakan oleh perempuan. Selain itu banyak sekali kreasi seni ukir lain yang ada di Jepara.

Sampai sekarang aku masih mengerjakan ukiran baik lokal maupun untuk pasar ekspor, yaitu ornamen yang dikirim ke Malaysia. Dari hasil mengukir, aku dan suami bisa membuat rumah, meski sederhana namun layak untuk berteduh dari panasnya matahari dan derasny hujan. Kebetulan suamiku juga mengukir dan menjadi tukang kayu. Jadi kami dapat melestarikan budaya mengukir lewat karya-karya kami.

Mengukir adalah pilihan hidup, karena di samping dari segi finansial, dengan mengukir aku dapat melestarikan budaya daerah khususnya budaya daerah Jepara.

3.3 Kiprah di desa

3.3.1 Menjadi kader di desa

Di desaku banyak sekali kegiatan, baik kegiatan rutin perangkat maupun pemerintah desa. Salah satunya adalah program Posyandu yang diadakan setiap bulan. Kebetulan aku juga menjadi kader di salah satu posyandu, yaitu Posyandu Melati.

Kesibukan ini aku jalani sejak tahun 2004 dan masih aktif sampai sekarang. Lokasinya tidak jauh dari rumahku. Sebulan sekali aku menjalankan tugasku sebagai kader. Kadang aku juga memberi informasi bagaimana pentingnya imunisasi. Selain itu aku juga mengikuti pelatihan kader yang diadakan di Puskesmas pada hari Senin terakhir setiap bulan dan kumpulan kader yang diadakan bidan desa pada hari Sabtu pertama setiap bulan. Kegiatannya meliputi penyuluhan bagi ibu hamil mengenai resiko kehamilan, pemberian vitamin A, penimbangan balita dan lain-lain.

Pada tahun 2010 aku ditunjuk menjadi wakil sekretaris Program Kesejahteraan Keluarga (PKK). Ada beberapa program yang dinaungi PKK, misalnya Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD) informal. Pada tahun 2007 aku mengikuti pelatihan tutor PAUD. Pelatihan ini diadakan di kecamatan bersama Himpunan PAUD Indonesia (Himpaudi) se-kabupaten Jepara. Pada tahun 2009, aku mendapatkan sertifikat sebagai tutor dari Dinas Pendidikan, Pemuda dan Olah Raga Kabupaten Jepara, karena aku mengikuti pelatihan yang mereka adakan pada tanggal 21-22 November 2009.

Aku bersama beberapa ibu rumah tangga yang lain pada hari-hari tertentu mengikuti kegiatan PKK. Setiap bulan pada hari Rabu minggu terakhir diadakan kegiatan PKK di balai desa. Adapun program yang dijalankan meliputi: arisan, kegiatan sosial, masak-memasak dan kegiatan keagamaan. Tujuan dari PKK meliputi tata laksana dalam rumah tangga, harus terampil serta mampu mendidik anak berkepribadian bangsa, hidup bergotong

royong, menjaga lingkungan, menjadikan rumah dan lingkungan aman dan bahagia.

Di PKK aku menjadi anggota Kelompok Kerja (Pokja) IV. Kegiatan Pokja meliputi Posyandu dan kegiatan lingkungan, termasuk kegiatan penimbangan balita, pemantauan gizi buruk dan lain-lain. Kebetulan suamiku selalu mendukung kegiatanku asal tidak menelantarkan pekerjaan rumah. Dia selalu memberikan motivasi kepadaku untuk maju; tanpa dukungannya aku tidak akan mampu dan berani.

3.3.2 Organisasi di KPI

Pada hari tertentu aku menjalankan kegiatan organisasi yang lain yaitu organisasi KPI yang kebetulan kantor cabangnya ada di desaku.

Kita tahu bersama bahwa Kartini adalah pahlawan bangsa pendekar bagi kaum perempuan. Kartini adalah sosok perempuan yang tangguh yang terlahir di kota Jepara. Beliau mampu mengangkat harkat dan martabat kaum perempuan yang pada saat itu sangat tertindas. Pantaslah kiranya kita melanjutkan dan mengisi perjuangan beliau dengan cara berpartisipasi dalam segala bidang.

Di zaman sekarang ini, sudah tidak asing lagi kalau perempuan harus sejajar dengan laki-laki. Perempuan dan laki-laki memang berbeda pada kodratnya.

Secara biologis perempuan dan laki-laki juga berbeda, di mana perempuan menyusui dan melahirkan, sedangkan laki-laki tidak. Namun dalam menjalankan hubungan sosial dalam masyarakat, antara perempuan dan laki-laki tidak perlu dibedakan. Agar tidak sangat tertinggal dengan kaum laki-laki maka diperlukan aksi khusus yang dikenal sebagai *affirmative action*.

KPI adalah salah satu lembaga yang menaungi hak-hak perempuan. Organisasi ini sudah berjalan sejak tahun 1989 di tingkat nasional, sedangkan di tingkat kabupaten baru dimulai tahun 2003 sampai sekarang. Aku baru menjadi anggota pada tahun 2007. Pada bulan Desember 2007 aku dipercaya menjabat Ketua Serikat Buruh se-kabupaten Jepara dengan

agenda yang diantaranya adalah menghapus segala bentuk diskriminasi terhadap perempuan, mewujudkan norma pekerja perempuan yang bersifat non diskriminasi, yang mencakup:

- a. hak untuk bekerja sebagai hak asasi;
- b. hak untuk kesempatan kerja yang sama untuk pekerjaan yang sama nilainya;
- c. hak atas jaminan sosial khususnya dalam pensiun; dan
- d. hak untuk memilih profesi pekerjaan, hak promosi, jaminan pekerjaan serta memperoleh pelatihan.

Mungkin kebanyakan orang belum tahu apa misi dan yang dilakukan KPI yaitu melindungi hak-hak perempuan dan kesetaraan gender. Misinya antara lain:

1. perlindungan terhadap perempuan dan anak dari kekerasan dalam rumah tangga (KDRT);
2. memperjuangkan upah maksimum yang diberikan kepada buruh perempuan; dan
3. mendukung aktivitas perempuan di bidang politik.

Norma kerja perempuan seharusnya bersifat non diskriminatif. Diskriminasi berarti setiap perbedaan, pengecualian atau pilihan atas dasar ras, warna kulit, jenis kelamin, agama, keyakinan politik, kebangsaan atau asal dalam masyarakat yang mengakibatkan kehilangan atau mengurangi persamaan kesempatan atau perlakuan dalam pekerjaan dan jabatan.

Perlindungan terhadap perempuan atau kekerasan dalam rumah tangga jarang sekali tersentuh hukum. Biasanya hal ini disebabkan adanya rasa malu dan kekhawatiran dianggap sebagai aib keluarga, karena yang melakukan kekerasan kebanyakan adalah orang terdekat, misalnya orang tua terhadap anaknya, suami kepada istrinya dan kekerasan yang dilakukan kerabat lain atau tetangga.

Apabila kita menjumpai kekerasan dalam rumah tangga di sekitar kita, maka sebaiknya dicari solusinya dengan musyawarah. Tetapi jika dengan cara itu belum terselesaikan, KPI selaku lembaga atau organisasi bisa membantu memfasilitasi, mendampingi ke rumah sakit, rumah singgah

dan psikiater bagi mereka yang mengalami kekerasan fisik dan tekanan jiwa bahkan pendampingan sampai ke jalur hukum.

Kami selaku anggota organisasi KPI mendukung terwujudnya keadilan dan kesetaraan antara laki-laki dan perempuan dalam bidang apapun, di semua tingkatan dan jabatan kepemimpinan. Kami selaku organisasi mendukung adanya kepemimpinan perempuan dalam bidang apapun. Seperti yang tertuang dalam UU Nomor 7/1984 sebagai pengesahan konvensi mengenai penghapusan segala bentuk diskriminasi terhadap wanita di konferensi PBB. Terkait upah buruh, dari yang aku amati kondisi di Jepara sudah mulai membaik dengan adanya kesepakatan bersama antara buruh dan pengusaha atau pengrajin. Namun semua tetap tergantung dari kebijaksanaan perusahaan. Bagi karyawan perempuan, upah dan kompensasi yang diterima tetap dilihat dari seberapa besar pengabdian pada perusahaan tersebut.

3.4 Pekerja perempuan di Jepara

3.4.1 Macam-macam pekerjaan perempuan

Ada berbagai macam pekerja perempuan yang bergerak dalam sektor-sektor usaha yang tumbuh dan berkembang di Jepara. Di dalam sendiri bidang usaha yang menjadi tonggak perekonomian Jepara, pekerja perempuan menjadi motor dalam jalannya roda perekonomian, dari sektor bidang usaha skala kecil sampai yang besar, mulai dari kerajinan rumahan, pertanian, perdagangan dan lain-lain.

Ditinjau dari cara memperoleh pekerjaan, maka pekerja perempuan dapat diklasifikasikan antara lain sebagai:

1. pekerja perempuan yang memperoleh pekerjaan dengan bermodalkan surat kelulusan atau ijazah; dan
2. pekerja perempuan yang memperoleh pekerjaan dengan bermodalkan keterampilan yang sesuai.

Sedangkan ditinjau dari jenisnya, usaha yang banyak mempekerjakan perempuan di Jepara adalah usaha industri mebel kayu.

Dalam industri mebel kayu pekerja perempuan banyak dilibatkan dalam kegiatan ukir kayu dan pengamplasan.

Pekerja tukang ukir kayu

Sistem kerja tukang ukir adalah borongan, jarang sekali yang kerjanya harian. Dalam mencari pekerjaan mengukir, calon pekerja datang kepada pengrajin. Ada juga yang ikut dengan teman untuk ikut bekerja pada pengrajin yang sama. Tidak perlu menyertakan sertifikat pendidikan terakhir asalkan mampu dan menguasai keahlian mengukir sudah cukup untuk bisa bekerja. Dalam kerja borongan tidak ada batasan waktu, kapan harus masuk kerja dan kapan harus istirahat. Semua ditentukan sendiri oleh para pekerja, yang penting pekerjaan tersebut terselesaikan.

Dengan demikian, semakin cepat satu pekerjaan itu selesai, semakin banyak pula penghasilan yang diterima, sehingga bisa mengambil pekerjaan yang lain lagi atau bahasa jawanya *mbakali* atau memulai pekerjaan yang baru.

Rerata penghasilan dari mengukir kursi lokal (lokal adalah industri yang kualitas produknya tidak seagung untuk ekspor) berkisar antara Rp 8.000–15.000 setiap harinya. Salah satu keunggulan dari usaha industri permebelan di Jepara adalah kami masih tetap bisa bekerja untuk membantu meringankan beban keluarga dengan jalan mengukir walaupun kami telah gagal dalam bersekolah karena terbatasnya ekonomi keluarga.

Pengrajin ukir perempuan yang mengukir bentuk lain seperti ornamen-ornamen rumah ada juga yang menjadi pengrajin ukir ekspor. Terdapat beberapa alasan mengapa pengrajin ukir perempuan cenderung mengerjakan ukiran lokal. Alasan pertama, tidak ada persyaratan khusus untuk produk ukiran lokal, sehingga pekerjaan dapat dikerjakan di rumah selain mengerjakan pekerjaan rumah tangga dan mengurus keluarga. Kedua, para pengrajin atau pengusaha seringkali meragukan kualitas pengrajin ukir perempuan dalam mengerjakan produk ukir untuk ekspor yang menuntut mutu tinggi.

Alasan pribadi aku bekerja di ukiran lokal adalah aku tidak mau memikirkan hal yang berat atau memikul tanggung jawab yang besar.

Bagiku asal bisa menghasilkan upah walaupun hanya mengerjakan produk lokal tidak mengapa, yang penting bekerja dari pada menganggur, *ngerumpi* atau membuang waktu dengan percuma. Aku mendapatkan ketrampilan mengukir melalui proses belajar yang lama dan sulit, *eman-eman* (sayang) kalau pengetahuan dan ketrampilan ini tidak dimanfaatkan. Upah yang diterima pengukir biasanya tergantung pada pengrajin karena tiap pengrajin berbeda sistem pembayarannya. Ada yang langsung dibayar penuh setelah pekerjaan itu selesai dan ada pula yang hanya dibayar sebagian, sedangkan sisanya dibayarkan 1 bulan kemudian, atau bahkan lebih lama.

Pengamplas wanita

Dalam perusahaan mebel, produk yang sudah jadi dari pengrajin biasanya diservis dan diampelas supaya lebih baik dan rapi. Produk mebel yang polos maupun yang berukir akan melalui tahap-tahap pengamplasan.

Tahap pertama adalah menggunakan amplas yang kasar fungsinya supaya bekas *ketum* (sisa-sisa lem atau pekerjaan yang belum rata) pada produk cepat rata. Jika permukaannya rata bisa digunakan mesin amplas, tapi bila tidak rata atau berupa ukiran, maka harus diampelas dengan tangan. Amplas yang digunakan biasanya bernomor 80–120. Setelah diampelas pada tahap awal, bekas amplas akan masih terlihat karena menggunakan amplas kasar. Tahap berikutnya adalah diampelas lagi dengan menggunakan amplas yang agak halus supaya bekas amplas kasar hilang dan hasilnya bagus, tidak menggelembung dan serat kayunya terlihat rata. Pada tahapan ini biasanya digunakan amplas bernomor 140–180.

Seorang pengamplas harus tahu cara menggosok kayu yang benar, yaitu harus searah dengan serat kayu. Jika dilakukan berlawanan dengan arah serat kayu maka akan menimbulkan goresan amplas dan jelek dipandang. Goresan sekecil apapun akan jelas kelihatan bila telah di-*finishing*.

a. Cara memperoleh pekerjaan mengamplas

Dalam mencari pekerjaan mengamplas biasanya bisa mendaftar langsung pada perusahaan mebel yang membutuhkan tenaga amplas atau ikut teman yang telah bekerja di perusahaan mebel tersebut. Biasanya ditanyakan



Gambar 3.4 Kesibukan pengamplas perempuan

pengalaman kerjanya. Sama halnya seperti pengrajin ukir, biasanya tidak diperlukan ijazah. Pekerja pengamplas bervariasi mulai dari remaja putri sampai ibu-ibu rumah tangga sampai usia sekitar 50-an tahun. Asal bisa mengamplas, rajin, tekun dan bersungguh-sungguh maka bisa diterima bekerja.

b. Sistem kerja

Sistem kerja pengamplas biasanya harian, ada ketentuan waktu mulai masuk kerja, istirahat dan juga pulang. Untuk menyiasati supaya tidak terlambat kerja, bagi yang menggunakan motor bisa memperkirakan waktu tempuh agar bisa sampai di tempat kerja tepat waktu. Bagi pekerja yang tidak punya kendaraan sendiri, jika jaraknya cukup jauh, biasanya ada kelompok yang sudah mempunyai langganan angkutan yang akan mengantarkan ke tempat kerja maupun pulang.

c. Upah yang diperoleh

Upah pekerja pengamplas biasanya bervariasi menurut kebijakan dari pemilik perusahaan mebel di Jepara.

Besaran upah biasanya diukur dari lamanya bekerja, semakin lama bekerja maka semakin banyak pula upah yang akan diperolehnya. Rerata pada tahun 2010, pekerja yang baru bisa mendapat upah dengan kisaran Rp 10.000–15.000 rupiah per hari.

Jenis pekerjaan yang kebanyakan pekerjanya adalah remaja putri yaitu penjaga toko/*counter* dengan upah rerata berkisar Rp 300.000 per bulan. Mereka lebih memilih pekerjaan ini karena makin sulitnya mencari lapangan pekerjaan di bidang mebel. Sistem pembayarannya bulanan dan biasanya tidak hanya lewat kerabat tapi melamar bekerja dengan ijazah pendidikan terakhir. Pekerjaan ini menuntut penampilan yang cantik atau menarik agar pembeli merasa nyaman dan senang.

d. Sistem kerja

Sistem kerjanya ada yang terjadwal atau *shift* dan ada juga yang tidak. Jam kerjanya tergantung yang mempekerjakannya dan sudah disepakati pada awal diterimanya bekerja. Selama pekerjaannya itu dilakukan dengan baik, maka semakin lama akan bertambah upah yang diterima.

Pekerjaan menjahit juga banyak diminati remaja putri, tetapi pekerjaan ini membutuhkan keterampilan khusus yang kebanyakan diperoleh dari kursus.

Masih banyak lagi pekerja perempuan di Jepara, misalnya menenun, *nali* atau membuat corak tenunan dan menjadi petani. Petani kebanyakan diminati oleh ibu-ibu tua karena ketiadaan pilihan pekerjaan lain.

Pekerjaan *finishing* juga banyak dikerjakan perempuan. Di daerah sekitar pantai seperti di Kedung, di Bulak, dan di daerah Jepara yang lain, ibu rumah tangga dan remaja putri juga banyak melakukan pekerjaan sebagai buruh, seperti halnya membuat ikan asin, mengolah berbagai macam ikan dan membuat terasi. Sistem upahnya borongan dan harian, pekerjaan ini juga dilakukan di sekitar lingkungan rumahnya.

BAB 4

Perjuangan perempuan menuju kesuksesan



Oleh: Alfiatun

Zaman dahulu orang tua sangat membedakan pola pengasuhan anak perempuan dan laki-laki. Hal ini dikarenakan adanya tuntutan adat istiadat, norma yang ketat dan juga agama. Namun perbedaan ini tidak sepenuhnya buruk bagiku. Justru pendidikan ala orang tuaku menjadikan aku manusia utuh dan memiliki banyak inspirasi yang mendorongku untuk menjadi anak perempuan yang kuat. Betapa besar jasa mereka tidak hanya dalam membesarkanku tapi juga penerapan pola asuh yang benar ikut membantuku dalam mengambil segala tindakan di setiap langkahku.

Di sebuah desa terpencil yaitu Desa Slagi Kecamatan Mlonggo hiduplah sepasang suami istri yaitu H. Rosidi dan Hj. Sarminah. Pada tanggal 2 Juli 1965, mereka sedang berbahagia dengan lahirnya seorang bayi perempuan yang mereka beri nama Alfiatun. Aku anak ke 4 dari 6 bersaudara. Dalam didikan keluarga besar aku tumbuh dan berkembang bersama saudara laki-laki dan perempuanku tercinta dalam kasih sayang penuh dari kedua orang tua kami. Cinta mereka besar dan sangat berarti bagi kami.

Walau hidup dalam keadaan ekonomi yang sederhana bersama keluarga besar, aku tidak merasa kekurangan kasih sayang dari orang tua. Dalam kesederhanaan kedua orang tuaku membesarkan aku. Keprihatinan menjadikanku memiliki jiwa yang tidak cuma mau enaknja saja tapi juga harus mau berusaha.

Kuhabiskan masa kecil bersama teman-teman dengan kegembiraan. Namanya anak-anak tentu tidak pernah lepas dari kegiatan bermain. Sebagai anak perempuan, aku sering bermain sebagai pedagang dan pembeli. Bersama saudara-saudaraku, teman dan tetangga, kami sering berkhayal menjadi penjual. Permainan itu kami namakan *pasar-pasaran*.

Apa saja bisa aku jual, mulai dari irisan daun, bunga yang *dipreteli* (dipotong) kecil-kecil bahkan irisan pelepah pisang. Uangnya pun dari daun kecil atau dari pecahan genting rumah. Tangan kecilku dengan cekatan melayani pembeli dan segera membungkusnya dengan daun pisang dan menerima pembayaran dengan senang hati. Aku tidak tahu ternyata bakat dagangku ada sejak kecil walaupun yang dijual hanya irisan daun dan mainan. Dengan bermain, jiwaku berkembang dan memiliki banyak teman karena aku bukanlah anak yang sulit bergaul. Masa kecil kuhabiskan bersama keluarga, saudara dan bermain dengan para tetangga. Kehidupan desa yang tenang dan bersih membuatku menjadi anak yang sehat dan berlimpah kasih sayang dari keluarga.

4.1 Masa pendidikan

Waktu terus berjalan dan aku tidak bisa menghabiskan waktu dengan terus bermain. Ketika memasuki usia sekolah, walau aku anak perempuan, orang tuaku tetap membekaliku dengan pendidikan formal. Saat masuk usia sekolah dasar, mereka juga menyekolahkanku di Sekolah Dasar Slagi 1. Lokasinya tidak begitu jauh dari rumah sehingga bisa pulang dan berangkat bersama teman-teman.

Di sekolah, aku belajar membaca, menulis dan berhitung. Pelajaran yang sangat dasar. Sungguh saat itu aku tidak tahu bahwa bekal pendidikan dasar itu sangat berguna di kehidupanku sekarang dalam menjalankan bisnis. Membaca, menulis dan berhitung hanya kata sederhana tapi sangat berguna.

Rasa hormat dan terima kasih tak terhingga kuhaturkan kepada para pengajar di sekolah itu karena dengan segala ilmu dan kesabaran mereka telah menuntun, mendidik dan membekaliku ilmu yang sangat bermanfaat. Pagi belajar di sekolah, sisa waktuku selain untuk bermain bersama saudara dan tetangga juga diisi dengan belajar mengaji. Dalam

keluargaku, pendidikan agama memang sangat ketat. Kami semua selain sekolah juga harus mengaji. Setelah lulus dari SD, aku melanjutkan sekolah ke SMP Mlonggo.

Aku semakin tumbuh besar dan oleh kedua orang tuaku sebagaimana keadaan semua orang tua saat itu, anak perempuan seusiaku mulai dibatasi dalam bermain dan bergaul. Aku mulai dididik untuk mengerjakan pekerjaan rumah tangga.

Aku dibiasakan bangun jam empat pagi, lalu menyiapkan sarapan untuk keluarga, karena bapakku yang bekerja sebagai petani harus segera pergi ke sawah atau ladang sebelum matahari meninggi. Selain membantu ibu menyiapkan sarapan, aku juga belajar mengerjakan pekerjaan rumah tangga seperti menyapu halaman, mencuci piring dan peralatan masak, juga menemani adik-adikku yang masih kecil. Selain sekolah, pendidikan mengajiku juga masih terus berlanjut. Namun, ada kalanya aku sangat ingin seperti anak-anak yang lain yang bermain tanpa batasan waktu.

Orang tuaku sangat mementingkan pendidikan agama. Karena menurut mereka di kehidupan mendatang agamalah yang sangat mempengaruhi setiap langkah. Jika aku tidak mengaji maka orang tuaku tidak segan untuk memukulku menggunakan sapu lidi. Sakit dan takut tentu saja aku rasakan. Namun akhirnya aku tahu bahwa itu adalah bagian dari pendidikan kedisiplinan. Tentu saja aku tidak mendendam atas perlakuan itu.

Keteraturan, kedisiplinan dan kesungguhan dalam belajar terutama ilmu agama sangat diterapkan oleh kedua orang tuaku. Banyak juga teman perempuan di kampungku yang mendapatkan pendidikan yang hampir sama sepertiku, bahwa sebagai anak perempuan harus paham ilmu agama serta menguasai pekerjaan rumah tangga.

Anak laki-laki pada waktu itu lebih mendapatkan keleluasaan di luar rumah. Mereka diajari cara memelihara hewan, berkebun, atau melakukan aktivitas di sawah. Kehidupan dari pertanian sangat mendominasi saat itu.

Pada saat lulus SMP aku ingin melanjutkan pendidikan ke jenjang SMA. Keinginanku berbeda dengan keinginan orang tuaku. Mereka ingin aku

masuk ke pesantren mendalami ilmu agama. Menurut mereka: “Anak perempuan asal bisa menulis dan membaca sudah cukup, sekolah tinggi tidak ada gunanya, *tob* nanti hanya akan menjadi istri yang kewajibannya mengurus suami dan rumah tangga saja”.

Tapi aku tetap bersikukuh untuk melanjutkan ke jenjang SMA. Aku yakin bisa meneruskan sekolah. Aku berusaha memberikan pengertian kepada mereka bahwa sekolah formal juga penting untuk anak perempuan. *Alhamdulillah* mereka akhirnya mau mengerti dengan keinginanku dan bersedia mendaftarkanku ke SMA.

Aku melanjutkan pendidikanku di SMA Kosgoro. Di masa pertumbuhan menjadi wanita dewasa, aku mulai banyak bergaul dengan teman tidak hanya dengan perempuan tapi juga dengan laki-laki. Ternyata bergaul dan berteman membuatku bahagia. Aku lebih bisa mengeksplorasi kemampuan. Selain dalam hal pelajaran, aku sangat menyukai bidang olah raga terutama *volley*.

Kesukaan dan kemampuanku di bidang olah raga ternyata selain membuat pertumbuhan tubuhku bagus, badanku sehat, juga membuatku semakin berprestasi. Berkali-kali tim *volley* kami menjadi juara di sekolah dan di lingkungan sekitar.

Pada saat itulah aku mulai berpikir untuk menjadi orang sukses. Sebagaimana untuk memenangkan sebuah pertandingan dan menjadi juara yang perlu perjuangan, kalau mau menjadi pemenang harus berusaha keras dan pantang menyerah.

Ketidakpercayaan orang tuaku bahwa perempuan tidak perlu sekolah yang tinggi justru menjadi cambuk bagiku untuk membuktikan bahwa seorang anak perempuan juga bisa bekerja dan berpikir maju.

4.2 Menikah di usia muda

Ketika duduk di SMA itulah aku mulai mengenal lawan jenis dan bertemu dengan seseorang yang menarik perhatianku. Pemuda itu bernama Edi Purwanto dan dia adalah kakak kelasku. Ketika lulus SMA, aku tidak

bisa melanjutkan studi ke jenjang yang lebih tinggi karena orang tua memutuskan untuk menikahkan kami berdua. Akupun menyetujuinya, sehingga kami menjalani kehidupan rumah tangga di usia yang sangat muda pada tahun 1983.

Pada awal pernikahan, kami masih tinggal bersama orang tuaku karena aku ingin belajar dari orang tua bagaimana menjadi seorang istri dan ibu rumah tangga. Mengingat usia kami yang masih sangat muda, sehingga kami masih memerlukan asuhan dan pengawasan orang tua.

Pada usia yang masih sangat belia aku telah menjadi seorang istri. Aku harus belajar hidup mandiri bersama suami. Kami memang ingin mandiri dalam segala hal. Kami berdua sepakat untuk tinggal berpisah dengan orang tua. Kami menjalani kehidupan mulai dari nol. Suami mulai membuka usaha sendiri dengan mengontrak rumah untuk membuka bengkel servis dinamo di Jalan Pemuda Jepara.



Gambar 4.1 Menikah di usia muda

Aku hanya mengurus rumah kontrakan yang sederhana dan suami mengandalkan usaha dari orang yang datang ke bengkelnya. Dengan penghasilan yang sangat pas-pasan kami bertahan hidup seadanya. Berdua melewati setiap hari bersama.

Didikan dari orang tua dalam menjadikanku anak perempuan sebagai istri dan ibu rumah tangga waktu kecil membuatku tidak canggung lagi dalam menjalankan kegiatan berumah tangga seperti membersihkan rumah, memasak, mencuci dan lain sebagainya. Biaya hidup kami dapatkan dengan mengandalkan orang yang datang untuk *menyervis* dinamo. Aku berusaha menerima semua keadaan ini. Makan seadanya dan hidup sangat sederhana.

Aku baru tahu dan merasakan bahwa hidup berumah tangga ternyata dapat menjadi beban, terutama untuk bisa mencukupi segala kebutuhan kita sendiri. Kenapa aku bilang beban? Karena seharusnya di usia yang sangat muda ini aku bisa bebas bermain dan bergaul bersama teman, tapi ternyata aku justru harus berpikir bagaimana hidup besok, apa yang akan dimasak untuk kami makan.

Keadaan yang sangat sederhana itu justru bisa membuat kami hidup prihatin dan terus bertahan untuk hari esok. Walaupun mencoba tegar, tak urung ada kalanya terbebani pikiran karena keadaan yang serba pas-pasan. Aku masih ingat betul ketika kami membutuhkan air sebagai sumber kehidupan kami, karena tidak mampu untuk membayar tukang gali sumur, kami berdua berusaha menggali tanah sendiri untuk dijadikan sumur. Bahu membahu kami berdua menggali tanah berhari-hari. Suami yang melubangi tanah dan aku membantu membuang tanah bekas galian. Akhirnya kamipun menemukan sumber air dari dalam tanah untuk kami jadikan kebutuhan sehari-hari. Hari itu kami sangat senang jerih payah kami membuahkan hasil. Untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari aku berusaha sekuat tenaga untuk mencukupkan penghasilan suami.

4.3 Merintis usaha

4.3.1 Membuka warung rujak

Dari hari ke hari sambil mengerjakan pekerjaan rumah tangga, aku terus berfikir apa yang harus dilakukan untuk memecahkan masalah ketiadaan

biaya ini. Sebagai ibu rumah tangga, kesibukanku belum seberapa, hanya mengurus rumah yang kecil dan setelah itu hanya diam menunggu suami bekerja. Anak juga belum kami miliki. Praktis aku merasa sendirian di kala suami bekerja.

Beruntung suamiku sungguh-sungguh dalam bekerja, sehingga banyak pelanggan yang datang kembali untuk minta diserviskan dinamanya dan banyak berdatangan juga pelanggan baru. Kadang kalau sudah tidak mengerjakan pekerjaan rumah tangga aku menunggui suami di bengkelnya. Di situ aku melihat dan bertemu dengan beberapa orang yang sedang menunggu dinamanya diperbaiki. Pada saat itu, instingku dalam berbisnis muncul, timbul niatanku untuk membuka warung kecil, sekedar untuk menawari orang yang menunggu dinamanya selesai diperbaiki.

Aku utarakan keinginan kepada suami untuk memiliki kesibukan selain mengurus rumah sehingga penghasilannya nanti bisa menjadi tambahan untuk bertahan hidup. Tentu saja suamiku menyetujuinya. Uang pemberian suami sedikit demi sedikit aku sisihkan untuk modal membuka warung. Karena bengkel kami buka di siang hari, maka timbul ide untuk menyajikan menu yang segar dan sederhana karena modal yang terbatas.

Akupun akhirnya membuka warung kecil dengan menu rujak buah, es dan makanan kecil. Jadi sambil menunggu bisa membeli rujak dan minum di warungku. Senang sekali rasanya saat menerima uang dari pembayaran rujak yang kubuat. Dalam hati aku berkata, "Ternyata aku bisa mencari uang sendiri". Aku jadi teringat masa kecil ketika bermain *pasar-pasaran*. Sungguh tak menyangka ternyata permainan itu sangat berguna.

Kedadaan ekonomi kami jadi sedikit terbantu karena memiliki 2 sumber penghasilan yaitu dari bengkel dan dari warung. Selain orang yang datang ke bengkel, para tetangga atau orang yang sekedar lewat juga membeli rujak di warungku.

Kebahagiaan kami bertambah saat mengetahui bahwa aku sedang mengandung. Aku sangat menjaga kandungan ini sebagaimana ibu yang lain ingin anaknya lahir sehat. Rasanya tak sabar ingin segera melihat bayi kami lahir ke dunia. Waktu kehamilan terasa sangat lama. Selama

hamil aku tidak mengalami gangguan yang berarti. Akhirnya waktu yang kami tunggu-tunggu pun tiba. Bayi kami pun lahir. Betapa bahagianya mengetahui kalau anak kami kembar laki-laki. Hanya saja kebahagiaan kami tak bertahan lama karena salah satu dari anak kami meninggal saat lahir.

Kami pun berusaha merawat anak kami yang satunya dengan sangat hati-hati dan penuh kasih sayang. Tapi ternyata anak kami ini hanya mampu bertahan di usia tiga setengah bulan saja.

Tak terkirakan sedihnya hatiku. Semuda itu aku harus kehilangan anak yang begitu didambakan. Rasanya sangat berat sekali cobaan yang harus kualami. Tak hentinya aku meratapi nasib. Air mata serasa tak pernah habis mengalir karena tidak tega mengingat anak kami meninggal. Sedikit demi sedikit aku menata hati untuk bisa bangkit dari segala cobaan ini. Aku kemudian kembali menekuni warung kecilku.

Setiap ibu pasti akan merasa sangat sedih tak terkira bila kehilangan anaknya, begitu juga aku. Beruntung aku memiliki kesibukan berjualan di warung untuk mengalihkan perhatian dari permasalahan ini. Hari ke hari aku berusaha tabah dan bangkit ke kehidupan normal dengan segala keterbatasan ekonomi keluarga kami.

Uang yang kami dapatkan dari bengkel dan warung kami gunakan dengan hati-hati agar mencukupi kebutuhan sehari-hari. Karena pekerjaan kami hanya mengandalkan orang yang datang, sering kali juga tidak ada orang yang membeli rujak dan juga tidak ada dinamo rusak yang bisa diperbaiki. Jika sudah begitu kami sangat bingung bagaimana mempertahankan hidup kami esok. Tapi aku percaya Tuhan sangat menyayangi kami berdua asal kami mau berusaha untuk menjadi lebih baik. Kami berusaha untuk tetap tabah dan menerima keadaan ini. Keprihatinan ini kami hadapi berdua.

Akhirnya aku hamil kembali dan kami sangat berbahagia. Dengan hati hati kami menjaga kandungan ini agar bayi kami lahir dengan sehat. Akhirnya bayi laki-laki kami lahir pada tanggal 20 Januari 1985 dan kami beri nama Dwi Cahyo Aris Purwanto.

Masih dalam keadaan yang seadanya, kami lebih hati-hati dalam menjaga bayi kami agar tumbuh dengan sehat dan normal. Hal ini juga mengingat peristiwa meninggalnya bayi kembar kami yang begitu memukul jiwa dan menjadi pelajaran berharga dalam mengasuh anak kami yang kedua.

Bersama kelahiran anak kami yang kedua ini, aku masih bertahan dengan warung kecilku sambil mengasuh anak.

Sambil berjualan rujak dan mengasuh anak aku pun mulai belajar dan ikut kursus salon dan rias pengantin. Selain untuk mengisi waktu senggang, aku ingin sekali memiliki keahlian di bidang yang satu ini. Aku belajar dan berlatih dengan sungguh-sungguh karena ingin menjadi perias profesional.

Kami pun terus menabung untuk mewujudkan impian kami bisa memiliki rumah sendiri dan tidak mengontrak lagi. Sedikit demi sedikit uang terkumpul dan kami berhasil membeli sebidang tanah di pinggir jalan di Desa Kuwasen. Secara bertahap kami mulai membangun rumah di tanah tersebut. Saat kontrakan rumah sudah habis, kami pindah di rumah impian kami. Rasa puas dan bahagia menyelimuti perasaanku. Suami terus melanjutkan usaha bengkel dinamonya dan para pelanggan pun kami informasikan agar tidak kesulitan menemukan tempat baru kami.

4.3.2 Menjual kayu gelondong

Semenjak pindah ke Desa Kuwasen aku sudah tidak lagi berjualan rujak karena letak rumah kami memungkinkan untuk lebih mengembangkan usaha. Pada tahun 1987, aku memberanikan diri mengajukan pinjaman ke Bank sebesar Rp 2.000.000 untuk usaha perkayuan. Aku melihat peluang bahwa kota Jepara ini terkenal dengan mebelnya. Banyak sekali pengusaha yang memproduksi mebel, sehingga aku ingin menjual bahan baku untuk produksi mebel tersebut.

Kayu jati gelondong menjadi pilihanku karena banyak pengusaha yang menggunakan jenis kayu tersebut. Aku menjual kayu gelondong di pinggir jalan raya, sehingga sambil lewat, orang bisa sekaligus melihat barang daganganku dan satu demi satu kayu gelondong itu terjual. Aku pun bergabung di Himpunan Pengusaha Kayu Jati (HPKJ). Lewat berorganisasi



Gambar 4.2 Penjualan kayu gelondongan

aku bisa memperoleh informasi yang berguna untuk pengembangan bisnisku. Di samping itu aku juga bisa kenal dengan sesama pelaku bisnis di bidang yang sama, sehingga kita bisa berbagi informasi mengenai banyak hal yang berhubungan dengan kayu balok/gelondong.

Hari demi hari aku mencoba menjalin pertemanan dengan para pengusaha itu agar mereka mau membeli kayu gelondong daganganku. Maklum untuk usaha yang satu ini persaingannya ketat. Jadi kalau tidak berusaha keras menjalin mitra bisnis dengan para pengusaha, penghasilanku tidak akan meningkat. Membangun kepercayaan dalam bisnis mutlak sangat diperlukan. Sambil memilih kayu yang akan dibeli aku mengajak mereka ngobrol dan menawarkan apa yang bisa aku siapkan pada kayu yang akan diproduksi.

Aku juga banyak bertanya mengenai produk mebel terkait, karena bahan baku yang aku jual akan memengaruhi kualitas barang yang dihasilkan.

Maka dari itu aku berusaha menyiapkan kayu yang sesuai dengan permintaan para pengusaha mebel tersebut.

4.3.3 Menjadi perias pengantin

Sebagai perempuan aku sangat senang berdandan dan senang jika melihat ada perempuan yang bisa menggunakan *make up*. Maka mulailah aku berpikir untuk bisa memanfaatkan *make up* sebagai alat mencari tambahan penghasilan. Selain karena hobi, aku juga berangan-angan untuk menjadi seorang perias pengantin yang handal. Saat itu belum banyak orang yang menekuni profesi ini, jadi aku melihat ini sebagai peluang bisnis yang bagus.

Sambil kursus aku kembali mengumpulkan modal sedikit demi sedikit untuk membuka usaha rias pengantin ini. Profesi ini tidak akan pernah pudar selama masih ada orang yang akan menikah dan menjadi pengantin yang cantik dan sempurna adalah dambaan tiap wanita. Oleh karena itu aku berniat menekuninya dengan sungguh-sungguh.

Mengingat usaha ini membutuhkan dana yang besar, ketekunan, ketelatenan dan kesabaran yang luar biasa, aku benar-benar berusaha menyiapkan diri untuk menghadapi segala hal. Akhirnya aku bisa mendirikan usaha yang aku cita-citakan yaitu membuka “Rias Pengantin Alfi”. Ketika aku mendapat panggilan merias pengantin untuk yang pertama kalinya perasaan was-was dan kurang percaya diri muncul pada diriku, walaupun aku sudah belajar sungguh-sungguh di tempat kursus untuk menjadi mahir. Bagaimana tidak, dalam profesi ini tidak ada kata mengulang, jadi tidak boleh salah sama sekali. *All must be perfect.*

Kepuasan pelanggan adalah yang utama. Dari segi penghasilan, pendapatan rias pengantin sangat lumayan. Aku hanya perlu bekerja beberapa jam atau mungkin satu hari mendampingi prosesi pernikahan untuk mendapatkan penghasilan.

Dalam menjalankan bisnis ini, selain melalui jaringan pertemanan, promosi bisa dilakukan secara langsung ketika tamu yang datang ke acara pernikahan bisa melihat langsung hasil kerjaku. Jika suatu saat mereka membutuhkan perias pengantin dan tidak mengetahui alamatku, maka biasanya mereka

akan menanyakan kepada orang yang punya hajat atau kepada pengantinnya. "Kamu dulu waktu jadi pengantin siapa yang merias?" Hanya dengan satu lontaran pertanyaan, maka dengan sendirinya usahaku "terpasarkan". Lokasi yang strategis di Desa Kuwasen membuat orang dengan mudah mendatangi kami.

Dalam menjalani profesi rias pengantin ini aku juga berkesempatan untuk mengunjungi banyak

daerah dan desa-desa di sekeliling desa kami. Aku mulai dikenal orang dan banyak orang yang mempercayakan pesta pengantinnya kepadaku.



Gambar 4.3 Menjadi perias pengantin

4.3.4 Usaha penggergajian kayu balok

Ketika menjalankan usaha jual kayu balok aku kembali melihat peluang usaha baru, yaitu terkait proses pemotongan kayu. Sebelum diolah menjadi barang jadi, tentu saja diperlukan proses pemotongan. Dari hasil menjual kayu gelondong, kembali aku mengumpulkan modal yang kemudian aku gunakan untuk membuka usaha penggergajian kayu.

Setelah para pengusaha itu membeli kayu gelondong, aku bisa menyarankan dan mempromosikan kegiatan penggergajian kayunya untuk dilakukan di tempatku juga. Walaupun mereka bukan pembeli kayuku, mereka tetap bisa menggergajikan kayunya di penggergajianku. Hingga akhirnya banyak yang menjadi pelanggan.

Menjalankan suatu usaha tidak pernah terlepas dari masalah. Walaupun sudah sangat berhati-hati, karena uang yang diputarakan untuk bisnis kayu



Gambar 4.4 Usaha penggergajian

ini sangat besar menurutku, masalah tetap saja ada. Mulai dari kayu yang tak terbayarkan (karena menggunakan sistem hutang) sampai masalah tidak lakunya kayu.

4.3.5 Usaha mebel

Pasang surut bisnis kayu aku jalani dengan ketegaran hati. Sambil tetap berjualan kayu, menjalankan usaha penggergajian dan mengembangkan bisnis salon dan rias pengantin, aku mulai berkenalan dengan banyak orang, terutama di kalangan pengusaha dan banyak belajar dari mereka. Dari pembicaraan dengan pengusaha mebel timbul ide, kenapa kayu yang tidak laku itu kita produksi sendiri menjadi barang jadi? Aku punya bahan baku dari kayu yang tidak laku, juga ada penggergajian. Aku pun mencari peluang kemana akan dijual jika barangnya sudah jadi? Setelah mempelajari segala peluang tersebut, aku memberanikan diri membuka gudang kecil dan merekrut empat orang tukang kayu untuk mengolah kayu menjadi barang jadi. Karena belum memiliki kemampuan untuk memproduksi



Gambar 4.5 Usaha pembuatan mebel

barang, aku merekrut karyawan yang benar-benar mengerti di bidangnya. Aku kelola sendiri manajemennya.

Sambil menunggu kayu olahan jadi, aku menawarkan barang dari gudang ke gudang, hingga akhirnya ada yang menerima produkku. Produksi pun jalan terus, begitu juga dengan bisnisku yang lain.

Betapa Tuhan sangat menyayangiku karena aku kembali mengandung anak ketiga yang lahir pada tanggal 12 Febuari 1987. Seorang anak laki-laki yang sehat dan kami beri nama Andi Purwanto.

Lama kelamaan order semakin banyak dan pekerjaku bertambah. Kemajuan gudangku sangat aku perhatikan. Sebagai *supplier* tentu saja aku berpikir untuk bisa lebih berkembang lagi. Kiriman barang tidak hanya di kota Jepara tapi juga merambah dari satu kota ke kota lain, juga sampai ke Bali. Letak Bali yang strategis sebagai tempat pariwisata sekaligus pusat bisnis menjadi daya tarik tersendiri bagi para wisatawan asing maupun lokal.

4.4 Dukungan dari berbagai pihak

4.4.1 Keluarga

Aku merasa sebagai perempuan yang beruntung, karena walaupun di masa kecilku segala sesuatu terutama ruang gerak sebagai perempuan dibatasi, tetapi suami sangat mendukung, membantu dan bekerja sama sebagai satu tim rumah tangga yang kuat. Sebagai manusia biasa aku juga tak lepas dari segala kelemahan dan keterbatasan. **Kelemahan dan keterbatasan itu aku jadikan pembelajaran agar kelemahan dan keterbatasan itu tidak membuat aku terpuruk.**

Pada tanggal 23 Februari 1992, anak keempat kami lahir, seorang anak laki-laki dan kami beri nama Wiwin Syaifudin. Kehadiran ketiga anak laki-laki membuat kehidupanku sebagai perempuan terasa lengkap sudah. Di masa lalu aku kehilangan 2 anak kembar laki-laki dan Tuhan menggantinya dengan dengan 3 orang anak laki-laki.

Walaupun sibuk bekerja, aku tidak serta merta meninggalkan tanggung jawabku sebagai istri dan ibu untuk anak-anakku. Mereka tetap menjadi prioritas utama dalam hidupku.

Bahagia sekali rasanya melihat anak-anak tumbuh dan berkembang dalam keadaan yang begitu mendukung; dari penghasilan bisnis kebutuhan anak-anak bisa tercukupi dengan baik. Harapanku, anak-anak bisa mendapatkan pendidikan yang baik agar terjamin masa depannya. Kenangan masa kecilku yang sulit mendapatkan pendidikan menjadi cambuk berharga bagiku bahwa anak-anakku harus punya ilmu. Ilmu akan menjadi dasar mereka untuk melangkah menyongsong masa depan. Walaupun ilmu bisa

didapatkan di mana saja, akan tetapi pendidikan formal sangat penting untuk ditempuh.

Kerja keras kami kelak untuk mereka. Aku ingin membimbing ketiga anak kami menuju tempat yang terbaik dan terhormat, serta menjadi laki-laki yang bermartabat. Selain pendidikan formal, pendampingan agama juga sangat penting. Sebagaimana cara orang tuaku membekali ilmu agama, maka aku juga memberikan pendidikan agama kepada anak-anakku. Memang bukan hal yang mudah untuk mendidik dan membesarkan ketiganya, apalagi aku juga memiliki tanggung jawab yang lain di pekerjaan. Kendala dan masalah pasti ada, tapi semua harus bisa kulewati dan kujalani.

Agar dekat dengan keluarga, aku membangun bisnis di sekitar rumah atau yang lokasinya tidak terlalu jauh dari rumah. Dengan demikian, kapan saja anak-anak membutuhkanku, aku selalu ada untuk mereka. Ketika anak-anak mulai beranjak besar, aku bersyukur mereka mau mengerti kalau orang tuanya kadang harus pergi meninggalkan mereka untuk bekerja.

4.4.2 Kerohanian

Saat anak-anak sudah besar dan mulai mandiri, aku bisa lebih berkonsentrasi kembali ke pekerjaan. Bidang mebel memang lebih menjanjikan. Aku mulai mendapatkan kepercayaan dari para pengusaha besar untuk mengerjakan order dari mereka. Dengan berjalannya waktu, aku terus mempelajari untuk mengembangkan usaha. Semua itu bukannya tanpa masalah tapi aku tetap berjuang untuk bersungguh-sungguh menjalankan bisnis ini.

Dalam keseharian, batin dan pikiranku tidak hanya terisi oleh hal-hal bisnis yang bersifat duniawi, tetapi berkat bekal didikan agama yang kuat dari kedua orang tua, akupun mengisi kerohanianku untuk menyeimbangkan kehidupan ku di dunia.

Alhamdulillah, aku beserta suami mampu menunaikan ibadah haji untuk yang pertama kali. Sedih rasanya meninggalkan keluarga dan anak-anak yang masih kecil, tapi juga bahagia bisa menjadi Tamu Allah dan membanggakan orang tua bahwa anak perempuan kecil mereka kini telah menjadi insan yang berguna.

Dalam menjalankan rangkaian ibadah haji, aku tak henti-hentinya mengucapkan syukurku kepada Allah atas segala pencapaian dan limpahan rejeki dari-Nya. Atas segala rahmat dan hidayah-Nya, betapa aku merasa diberkahi dan diangkat harkat serta martabatku. Dari seorang ibu rumah tangga biasa, penjual rujak, akhirnya aku mampu datang sebagai "Tamu Allah". Sungguh pengalaman yang luar biasa dalam hidupku dan tak akan terlupakan. Begitu indah dan menyentuh hati.

Bersama suami, kami memanjatkan banyak doa kepada Allah dengan khusyuk. Tak lupa aku juga mendoakan anak-anak agar mereka mendapatkan yang terbaik. Saat itu juga menjadi momentum yang penting bagi anak-anak, bahwa sebagai orang tua tidak hanya menyuruh dan menasehati akan tetapi juga memberikan contoh agama dan perilaku yang baik. Penting diingat bahwa perjalanan hidup tidak hanya di dunia tapi juga di akhirat nanti.

4.5 Pengembangan bisnis

4.5.1 Ekspor mebel

Sepulangnya dari menjalankan ibadah haji aku merasa lengkap sebagai manusia. Rasa syukur aku wujudkan dengan terus bekerja keras mencari rejeki. Order semakin bertambah sehingga pekerjaku yang semula hanya 4 orang bertambah menjadi 150 orang. Banyaknya aktivitas saat itu tidak membuat aku berhenti berpikir untuk berkembang dan terus berkembang. Ketika memperhatikan barang yang aku kirim ke gudang bisa diekspor, itu berarti barangku memenuhi standar internasional. Aku pun "tergerak" untuk lebih mengembangkan bisnis furnitur. Kalau orang lain bisa mengekspor barang ke luar negeri, berarti aku pun bisa melakukannya. Demi mewujudkan impian untuk menjadi seorang eksportir, aku menggali banyak ilmu tentang prosedur ekspor.

Segala sesuatu aku persiapkan dengan matang terutama mengenai legalitas perusahaan dan urusan perbankan. Begitu juga dengan proses produksi yang harus maksimal dan berkualitas supaya tidak mengecewakan para pembeli. Gudang tempatku bekerja kuberi nama Jati Makmur Furniture. Akupun mencari jaringan yang bisa mendukung impianku, bergabung dengan organisasi Asosiasi Permebelan dan Kerajinan Indonesia (Asmindo).

Sebagai anggota, aku banyak mendapatkan manfaat. Dalam organisasi, aku dapat berkumpul dan berkenalan dengan para pelaku bisnis yang sama sehingga kami bisa berdiskusi mengenai hal bisnis. Selain itu kami bisa diikutsertakan ke pameran baik dalam ataupun luar negeri.

Demi mendapatkan *buyer* sendiri, aku rajin mengikuti acara pameran di *event* besar. Dalam ajang pameran itu aku bisa berinteraksi langsung dengan calon pembeli. Walaupun aku sangat ingin menjadi seorang eksportir, aku masih bersedia melayani permintaan lokal.

Di stan yang aku jaga, calon *buyer* bisa melihat dan bertemu secara langsung, serta melihat detail contoh barang yang dibawa dari Jepara.

Walaupun awalnya tidak langsung mendapatkan *buyer* akan tetapi aku tidak merasa rugi, karena dengan mengikuti pameran, nama perusahaanku akan tercatat di *Directory Book*, di mana setiap pengunjung dan peserta mendapatkannya. Jadi kapan saja mereka mau melakukan transaksi bisnis, bisa mencari data perusahaanku.

Beruntung aku hidup di era teknologi yang sudah canggih sehingga mempermudah akses komunikasi walaupun terpisah jarak dan waktu. Dari para tamu yang datang, aku mendapatkan banyak sekali data perusahaan yang berpotensi untuk menjadi pelangganku. Aku juga terus menjalin komunikasi dengan mereka agar tetap ingat dengan perusahaanku.

Akhirnya aku mendapatkan order yang bisa aku ekspor sendiri. Rasanya bahagia sekali. Selain itu, sejumlah orang asing juga mulai berdatangan ke tempatku. Walaupun mereka hanya ingin melihat-lihat barang atau survei tempat dan gudang produksi, aku tetap menyambut dan melayani mereka dengan baik. Kebanyakan mereka memang ingin mengetahui kapasitas produksi sambil bernegosiasi harga. Ada juga yang langsung *deal* tapi ada juga yang melakukan negosiasi setelah mereka kembali ke negaranya untuk mengetahui kebutuhan mereka sebelum dikirimkan barangnya.

Melihat hal ini, aku membutuhkan ruang pameran (*showroom*) untuk memamerkan sampel barang yang akan diproduksi. Siapapun yang datang nantinya akan bisa leluasa dan nyaman melihat contoh produk tanpa kuatir



Gambar 4.6 Berpartisipasi dalam event pameran

kotor terkena debu amplas di gudang dan bisa langsung bernegosiasi tanpa terganggu suara mesin produksi dan ramainya para pekerja.

Akhirnya aku merenovasi rumah menjadi *showroom* sekaligus kantor agar pekerjaan menjadi lebih teratur. Jadi ketika tamu datang mereka bisa langsung melihat kualitas dan sampel produk sembari proses produksi bisa terus berlangsung.

Alhamdulillah aku bisa kembali menunaikan ibadah haji dengan mengajak ibunda tercinta. Ini bukti hormatku kepada Ibu yang telah melahirkanku dan dengan penuh cinta kasih mendidik dan membesarkanku. Ibadah haji ini membuat kerohanianku seperti terisi kembali. Syukur atas segala karunia Illahi. Dan kami pun terus melanjutkan perjuangan kami mengambil rejeki yang dijanjikan oleh Tuhan bagi hambanya yang berusaha.

Walaupun aku sudah bisa menembus pasar ekspor namun jika permintaan lokal juga tetap dipenuhi. Aku tidak memilih-milih pesanan yang datang, bagiku semuanya rejeki dari Tuhan.

4.5.2 Jati Makmur 2

Pada tahun 2002, aku berhasil menyelesaikan bangunan ”Jati Makmur 2” yang merupakan perluasan dari tempat kerja/gudang sebelumnya. Gedung ini diresmikan oleh Bapak Bupati Jepara.

Dengan bertambahnya order, aku tidak hanya merekrut para tetangga namun juga dari daerah lain. Aku menerima mereka yang benar-benar bisa bekerja sehingga tidak menghalangi proses produksi. Usahaku Jati Makmur 2 tidak hanya memproduksi mebel semata, tapi juga merambah bidang otomotif. Karena sangat menyukai bidang otomotif, suamiku akhirnya berkecimpung dalam bidang jual beli mobil yang sepenuhnya ditangani oleh suamiku. Jadi kami memiliki area kerja yang berbeda.

Dalam perkembangannya, kegiatan ekspor mebel ini tidak selalu berjalan mulus. Ketika berhadapan dengan pembeli, berarti kita berhadapan secara personal, sehingga pendalaman karakteristik pembeli sangat diperlukan. Ada orang yang cuek saja namun ada juga yang cerewetnya luar biasa, yang mengomentari segala hal.

Pemberian layanan seperti antar jemput dari bandara bahkan jamuan makan malam sambil bernegosiasi menjadi salah satu cara pendekatan secara personal. Perlakuan penuh hormat dari kami akan menjadi hal yang tidak terlupakan bagi mereka ketika mereka kembali ke negaranya.

Walau begitu kadang banyak juga kendala yang dihadapi dalam melayani pembeli. Mulai yang hanya sekedar cerewet, menipu, berbohong bahkan pernah juga barangku tidak dibayar. Semua harus dihadapi dengan lapang dada dan menguatkan hati dan jiwa untuk terus optimis demi kelancaran usaha ini. Justru kejadian ini menjadikan jiwaku lebih terasah dan berhati-hati dalam melangkah ke depan.

Sering juga aku berbagi dengan para pelaku bisnis yang sama untuk menggali informasi dan berbagi mengenai masalah yang dihadapi. Dari pembicaraan itu aku juga mendapatkan banyak masukan tentang cara menghadapinya. Kami juga sering berbagi informasi mengenai para *buyer* yang bermasalah agar kita tidak tertimpa masalah. Bahkan dalam organisasi

kita sering mendapatkan pembekalan mengenai berbagai hal terkait ekspor dengan segala keuntungan dan bagaimana mengatasi resikonya.

Walaupun sangat sibuk menjalankan roda bisnis, aku tidak serta merta meninggalkan kewajibanku sebagai ibu, istri dan warga masyarakat. Bersosialisasi tidak hanya kulakukan dikalangan pebisnis tapi juga dalam kegiatan sosial kemasyarakatan. Aku tidak hanya bergabung di Himpunan Pengusaha Kayu Jati (HPKJ) dan di Asmino saja, tapi juga di Perkumpulan Wanita Putri Kartini, Perkumpulan Mutiara dan beberapa kegiatan sosial kemasyarakatan bahkan di tingkat desa dan Rukun Tetangga (RT).

Kegiatan-kegiatan tersebut tidak hanya sekedar berkumpul tanpa manfaat, tapi kita juga bisa sekaligus memperoleh banyak ilmu. Selain bisa menjalin jaringan kerja (*networking*) dan pertemanan, kegiatan itu bisa menjadi sarana untuk mempromosikan produk mebel. Kadang-kadang ada kenalan yang membawa pembeli karena mereka melihat perusahaanku mampu mengerjakan order tersebut.

Jalanan komunikasi via teknologi internet juga selalu aku lakukan dengan berbagai konsumen di berbagai negara untuk memperluas jaringan bisnis. Tak jarang aku mendapatkan email yang intinya hanya minta penawaran tanpa ada order.

Namun aku tidak keberatan dan tetap menjalin komunikasi dengan mereka, karena dengan mereka meminta penawaran mungkin lain kali kita bisa *deal* harga dan bisa membangun kerja sama. Jika salah satu item barang tidak laku, kami membuat pembaruan desain agar model mebel terbaru tetap bisa dilihat oleh para tamu yang mengunjungi *showroom*-ku.

4.5.3 Mini Market Alvi

Dalam menjalankan sebuah roda bisnis pasti ada pasang surutnya, kala order tidak begitu banyak aku mencoba mempelajari bidang usaha yang selama ini belum pernah aku geluti. Aku melihat peluang untuk mendirikan usaha mini market karena kebutuhan sehari-hari tidak pernah habis. Tempat usaha aku pilih di pinggir jalan raya untuk memudahkan akses. Sambil

membangun tempat, aku meneliti dan menggali informasi mengenai siapa yang akan menyuplai barang.

Selain itu aku juga melakukan survei di berbagai tempat, terutama pengecer (*retailer*) besar dan sudah mapan dan teratur. Akhirnya bangunan dan tempat memamerkan barang siap juga, dengan desain khusus agar terlihat lebih menarik. Mini market itu ku beri nama “Mini Market Alvi”. Selain untuk tujuan bisnis, mini market ini juga bisa sebagai sarana rekreasi saat aku jenuh berkecimpung dengan urusan perkayuan. Barang barang yang aku jual mulai dari sembako, aksesoris, fashion, makanan kecil, makanan instan dan lain-lain.

Lokasi strategis di pinggir jalan yang mudah terlihat oleh orang lewat, memudahkan mereka untuk berbelanja di tempatku. Karena letak bangunan yang tidak jauh dari lokasi usaha mebel, aku bisa bolak-balik mengurus dua tempat usaha tersebut.

Saat ini mini market ku sudah berkembang dengan penambahan ruang penjualan (*counter*) telepon genggam (*handphone*). Aku sering mengurus toko menjelang sore sambil berkumpul bersama keluarga. Dalam keluarga aku berusaha mengenalkan dan mendekatkan anak-anak ke dunia yang selama ini dirintis orang tuanya. Sedari dini anak-anak kuberi pengertian akan dunia bisnis agar kelak apa yang aku rintis ada regenerasinya.

Saat ini putraku yang bernama Aris mulai berkecimpung di dunia perkayuan dan membantu mengelola mini market karena dia sudah berkeluarga dan memberikan seorang cucu perempuan yang cantik. Adiknya Andi masih menempuh pendidikan di Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang, sedangkan si bungsu Wiwin menempuh pendidikan di Turki.

Sebagaimana usaha yang lainnya, mengelola usaha mini market juga memiliki sejumlah kendala. Pernah barang dagangan dicuri oleh orang yang berpura-pura sebagai pembeli. Aku mengatasinya dengan meningkatkan keamanan dan pengawasan. Untuk itu aku sering berkumpul dan bercengkerama bersama keluarga di toko sambil membantu mengawasi

keadaan toko, selain juga tidak segan-segan untuk terjun langsung melayani para pembeli yang datang.

Tak jarang dari para pembeli itulah aku mendapatkan info barang apa yang harus dijual untuk pemenuhan kebutuhan sehari-hari. Sering juga aku terjun langsung mencari barang untuk bisa dijual kembali di toko. Beberapa barang memang dipasok oleh *pemasok* tapi ada juga yang harus aku beli sendiri di pedagang besar dan membawanya ke toko untuk dijual kembali.

4.5.4 Jati Makmur Group

Pada perkembangan selanjutnya, aku ingin agar para pembeli dan tamu yang datang lebih nyaman dan pekerjaan menjadi terkonsentrasi di satu tempat. Ruang pameran yang semula menyatu dengan rumah perlu dipisahkan. Untuk itu aku kembali membangun *showroom* beserta kantornya dan memperluas gudang.

Dengan adanya tambahan bangunan ini pekerjaan menjadi lebih teratur. Para tamu yang datang bisa melewati kantor langsung menuju *showroom* dan langsung bisa melihat proses produksi hingga *loading container*.

Rasa bahagia melihat para tamu, teman, kolega juga dukungan dari aparat pemerintah dalam malam syukuran itu. Doa mereka menjadi penyerta kami dalam mengembangkan usaha ini.

Kerja kerasku ternyata bisa mendapatkan penghargaan sebagai berikut:

1. Best Executive Golden Award 2002
2. International Best Executive Citra Awards 2005–2006
3. International Best Executive Citra Awards 2006–2007
4. International Best Executive Citra Awards 2008–2009

Penghargaan tersebut kupersembahkan untuk keluarga tercinta, segenap staf dan karyawan yang dengan sungguh-sungguh bekerja ikut memajukan *Jati Makmur Furniture* ini.



Gambar 4.7 Penganugerahan the Best Executive Citra Awards 2008–2009

4.5.5 Butik “Alvi Fashion”

Dalam perkembangan mini market, ternyata terlihat bahwa minat akan produk fashion lebih menonjol. Untuk itu aku menjadikan produk fashion sebagai salah satu perluasan toko dengan membuka butik bernama “Alvi Fashion.” Produk yang dijual mulai dari pakaian anak-anak sampai orang dewasa. Banyaknya teman dan kenalan membuat aku bisa lebih mudah mempromosikan keberadaan butik ini.

Selain fashion, aku juga menjual produk pelengkapinya seperti tas, sepatu dan sandal. Demi memudahkan para pembeli untuk lebih *fashionable*, aku rutin mengganti produk dengan desain yang sedang menjadi tren. Aku juga harus sering mengamati model apa saja yang sedang digemari, entah itu dari kaum muda atau dewasa. Bahkan anak-anak juga memiliki tren tersendiri.

Untuk anak-anak biasanya lebih mudah karena mereka lebih senang dengan *event* atau acara tertentu. Misalnya *event* sepak bola, maka aku harus berburu barang yang bertemakan hal tersebut. Anak-anak juga

biasanya menyukai suatu acara, biasanya dari tayangan TV, sehingga baju dengan gambar tokoh kartun favorit mereka akan disukai

Sedangkan untuk kaum muda mereka cenderung fleksibel. Walau sering kali juga meniru dari tayangan televisi, contohnya yang dipakai oleh para pemain sinetron. Sementara kaum dewasa biasanya lebih mengutamakan kenyamanan. Mereka tidak menyukai detail yang rumit, walaupun para ibu menyukai yang gemerlap seperti berpayet atau berenda.

Sebagai penjual aku harus intensif menjalin komunikasi dengan pembeli. Sering juga mereka memesan baju yang tidak atau belum tersedia di butik. Walau begitu aku tetap melayani mereka dengan senang hati. Kritik dan saran mereka aku dengarkan dengan baik demi kemajuan usaha. Contohnya ketika mereka datang dan hanya menemukan baju pesta saja mereka akan bertanya "Apa ada baju muslim?". Nah, dari situ aku mendapatkan saran untuk menjual baju muslim.

Ini contoh yang sangat mendasar sekali. Jadi jika pembeli datang mereka tidak hanya bisa menemukan baju pesta berpayet atau berenda tapi juga bisa berbelanja baju muslim.

Di butikku pembeli tidak hanya bisa menemukan baju yang dipakai di luar rumah, tapi juga bisa menemukan baju untuk pemakaian di dalam rumah, seperti celana pendek, daster dan pakaian tidur. Konsep yang kuterapkan adalah *one stop shopping fashion*; dalam satu toko bisa mendapatkan fashion yang lengkap, mulai baju, sepatu, sandal, dan juga tas.

4.6 Mempertahankan usaha untuk tetap eksis

4.6.1 Promosi berkelanjutan

Walaupun usaha untuk meningkatkan produksi sudah dilakukan, tanpa promosi yang terus menerus maka orang akan mudah lupa. Untuk tetap dikenal promosi harus terus dilakukan. Untuk promosi mebel contohnya, aku aktif mengikuti berbagai acara pameran.

Selain lewat pameran, aku juga banyak melakukan promosi via teknologi internet. Tetap menjalin komunikasi dengan para pelanggan lama dan baru

perlu dipertahankan agar mereka selalu ingat keberadaan kita. Penawaran harga spesial, misalnya promo “Jelang Akhir Tahun” dengan diskon khusus kepada para pelanggan adalah salah satu contohnya.

Bahkan pada saat berkumpul bersama teman, entah itu di organisasi atau di acara tertentu aku bisa mempromosikan butikku dan barang-barang yang disediakan. Contohnya ketika sedang tren baju gamis, maka aku mempromosikan baju gamis yang bagus untuk bulan Ramadhan. Selain baju tersedia pula perlengkapan sholat. Begitu juga untuk mini market, menjelang hari raya akan banyak pembeli yang berbondong-bondong belanja untuk kebutuhan lebaran. Untuk itu aku harus menyediakan kebutuhan lebaran contohnya minuman segar, makanan kaleng, *snack* dan lain-lain.

Usaha berdagang memang membutuhkan kejelian untuk memanfaatkan *event* yang sedang berlangsung. Rerata pelanggan akan lebih suka pergi ke suatu toko atau *showroom* yang menyediakan barang yang lengkap dan beragam. Sehingga mereka tidak perlu lagi berpindah-pindah untuk mendapatkan barang.

Hal yang lebih penting selain ketersediaan tempat dan barang yaitu terkait masalah pelayanan. Karena itu aku sangat memperhatikan betul para pegawai dalam melayani para pelanggan. Tentunya para pelanggan tidak suka dilayani dengan tidak ramah atau jika para pelayan malas dalam mencarikan barang atau melayani mereka. Setidaknya senyuman yang ramah dan sapaan hangat selamat datang akan membuat para pelanggan merasa dihargai dan merasa diperhatikan. Walaupun harus tetap waspada, bukan berarti kita harus mencurigai para pembeli seolah-olah mereka akan mencuri atau mengutil.

Meskipun tidak jadi membeli dalam benak mereka akan terpatri bahwa jika datang kembali suatu saat akan tetap mendapatkan pelayanan yang ramah dan hangat. Mereka akan tetap mengingat. Itu juga merupakan salah satu aspek promosi. Aku terus berharap semoga mereka mau menceritakan segala kebaikan yang telah kita berikan kepada teman, kawan, tetangga dan orang di sekitarnya. Hal ini juga merupakan salah satu aspek promosi.

4.6.2 Jalinan komunikasi

Hal yang terpenting dalam menjalankan sebuah usaha adalah adanya jalinan komunikasi yang bagus antara kedua belah pihak. Jangan sampai kita terjadi salah komunikasi. Walaupun terlihat sepele namun jika terjadi maka akibatnya bisa sangat fatal. Sebagai contohnya salah komunikasi dalam hal pemesanan barang yang akan membuat pelanggan sangat kecewa dan kita akan mendapatkan predikat yang jelek.

Untuk itu sebelum semuanya berjalan aku harus memastikan semuanya benar dan tidak ada yang meragukan. Untuk mebel biasanya kami berikan satu sampel untuk dikonfirmasi bahwa semuanya sudah sesuai dengan permintaan lantas kita bisa memproduksinya secara massal.

Jika para pembeli puas akan hasil produksi, maka nantinya mereka akan berkeinginan untuk menjalin kerja sama berkelanjutan. Inilah yang aku harapkan dari semua bisnis yang aku jalani, yaitu memiliki banyak pelanggan.

Sering juga beberapa pembeli mengkritik apa yang sudah kita buat dengan sungguh-sungguh, akan tetapi semua aku terima dengan lapang dada dan mengambil hikmahnya. Kritikan yang baik adalah yang bisa membangun dan membuat kita menjadi lebih baik lagi.

Ada salah satu hal yang harus aku pertahankan yaitu berkomunikasi dengan diri sendiri. Adakalanya aku merasa tidak semangat, mungkin karena jenuh dan kecapekan. Aku pun harus terus memotivasi diri sendiri untuk tetap bersemangat dan terus maju pantang menyerah. Jika sedang tidak bersemangat, aku pun mencari kegiatan yang tidak begitu menguras beban pikiran. Misalnya pergi ke butik dan membantu pegawainya mengatur letak barang atau memasang payet sambil bercengkerama dengan mereka.

Jika aku sudah rileks dan kembali bisa menyemangati diri sendiri, aku bisa memikirkan dan menjalankan pekerjaan yang lebih besar. Biasanya bidang mebel yang butuh pemikiran ekstra besar. Semangat terhadap diri sendiri tidak hanya dari aku pribadi tapi juga dari keluarga, karena semua pekerjaan ini kulakukan untuk keluarga tercinta.

Komunikasi yang intensif walaupun hanya sekedar menanyakan kabar bisa menjadikan para pelanggan kembali mengingat kita walaupun sudah lama tidak ada jalinan bisnis. Jadi mereka sewaktu-waktu bisa datang melihat produk apa yang terbaru dan bagaimana perkembangan harganya. Jika kita dan para pelanggan lancar berkomunikasi, bukan tidak mungkin kita akan mendapatkan order kembali dan perusahaan akan tetap eksis serta produksi jalan terus.

4.7 Harapan

Jika mengingat masa lalu yang serba kekurangan dan hidup bertahan dalam keterbatasan, aku sangat bersyukur apa yang aku dapatkan sekarang ini. Kehidupan yang lebih baik bagi kami sekeluarga serta anak-anak yang mendapatkan kehidupan dan pendidikan yang memadai untuk masa depannya. Sekarang aku tinggal menjalankan apa yang ada dan menikmati masa tuaku untuk bahagia bersama keluarga, suami, anak dan cucu. Semoga anak-anakku bisa meneruskan apa yang telah aku rintis dari bawah, mempertahankannya, serta membuatnya lebih besar dari apa yang telah aku perjuangkan

Harapanku adalah apa yang sudah kurintis di kala muda dan apa yang kuperjuangkan sampai detik ini bisa menjadi rahmat dan *barokah* bagi keluarga dan masyarakat. Anak-anak hidupnya lebih terjamin, punya harapan masa depan dan mandiri. Aku ingin sejahtera bersama keluarga tercinta; suami, anak, cucu dan menikmati hasil kerja keras di masa tua.

Semoga cerita kehidupanku bisa menjadi inspirasi terutama bagi para perempuan, bahwa perempuan juga bisa berpikir maju dan jika mau berusaha bisa setara harkat dan martabatnya dengan laki-laki dengan tidak meninggalkan kodratnya sebagai perempuan. Perempuan juga bisa berjuang dan bekerja, bisa membangun kehidupan yang mandiri serta harus pandai menjaga harkat dan martabatnya.

BAB 5

Permasalahan kebijakan industri mebel Jepara



Oleh: Sujarot

Perjalanan penulis berkarir sebagai pegawai negeri sipil di lingkungan pemerintah Kabupaten Jepara dimulai sejak tahun 1987. Pertama bekerja pada dinas yang tidak bersinggungan dari urusan masalah industri pengolahan kayu. Pekerjaan pertama sebagai pegawai negeri sipil pada satuan kerja yang hanya menangani satu sub-sektor yang menjadi bagian dari sektor pertanian, yaitu Dinas Perkebunan sesuai kompetensi formal penulis yang punya latar belakang pertanian.

Setelah tiga belas tahun bekerja pada Dinas Perkebunan, pada tahun 2000 dimutasikan ke Badan Perencanaan Pembangunan Daerah (Bappeda) untuk menangani urusan perencanaan bidang ekonomi. Di sinilah penulis mulai menangani masalah-masalah yang sifatnya lintas sektoral. Mulai dari sektor pertanian, industri, perdagangan, koperasi, energi dan sektor-sektor lain yang terkait dengan lingkup bidang ekonomi. Pada institusi ini pula penulis mulai mengenal industri kayu dari sisi perencanaan. Penulis sering terlibat diskusi dengan berbagai pihak untuk perencanaan pengembangan industri kayu mulai dari bahan baku, produksi sampai dengan pemasaran. Dari sini penulis mulai mengenal permasalahan-permasalahan, dan peluang yang dihadapi dalam pengembangan industri kayu yang ada di Jepara.

Tujuh tahun bekerja di Bappeda, kemudian dimutasikan pada Bagian Perekonomian di Sekretariat Daerah Kabupaten Jepara. Unit kerja ini

lebih banyak bersinggungan pada masalah-masalah koordinasi kebijakan dan pelaksanaan dari Bupati dalam pengembangan perekonomian daerah. Berbekal pengalaman dari Bappeda, mutasi ke Bagian Perekonomian tidak terlalu banyak berbeda sektor atau masalah yang ditangani. Koordinasi, diskusi, serta umpan balik permasalahan-permasalahan dari lapangan memberikan gambaran yang semakin nyata pada penulis, khususnya industri yang berbahan baku kayu jati.

Setelah selama delapan belas bulan bekerja pada Bagian Perekonomian Sekretariat Daerah, penulis kemudian dipromosikan ke Dinas Koperasi, Usaha Mikro Kecil, dan Menengah (UMKM) dan Pengelolaan Pasar. Dari perjalanan berkarir menjadi pegawai negeri seperti tersebut di atas, di sini penulis mencoba untuk memberikan sedikit gambaran tentang permasalahan industri kayu jati Jepara.

5.1 Bahan Baku

5.1.1 Krisis moneter 1997–1998 awal pengurusan bahan baku

Jepara sejak dulu terkenal sebagai tempat memproduksi mebel dan perabot dari kayu jenis jati, utamanya yang bermotif ukiran. Kebutuhan kayu awalnya hampir semua dicukupi dari kayu yang dihasilkan Perhutani. Saat itu, kayu jati sebagai bahan baku utama, baik harga maupun ketersediaan tidak menjadi masalah. Di samping itu, kuantitas produk mebel masih relatif sedikit karena untuk proses produksi jenis mebel ukir membutuhkan waktu relatif lama, sedangkan pasokan bahan baku dari Perhutani masih cukup besar.

Kebutuhan dirasakan semakin meningkat sejak terjadinya krisis moneter di mana nilai tukar rupiah sangat tertekan, sedangkan nilai dolar Amerika yang banyak digunakan sebagai nilai tukar mata uang dalam perdagangan internasional semakin membumbung tinggi. Pada waktu nilai tukar dolar terhadap rupiah mencapai nilai tertinggi, yaitu sekitar Rp 15.000. Hal ini berdampak pada tingginya permintaan untuk ekspor mebel. Produksi mebel pun mengimbangi permintaan pasar. Pada waktu itu nilai AS\$ 2–3 bisa untuk membeli satu buah kursi lipat yang belum dituntaskan/*unfinished* (mentahan).



Gambar 5.1 Bahan baku mebel

Para eksportir dan produsen mebel Jepara hanya mengikuti selera dan permintaan pasar. Ketika itu permintaan tertinggi adalah jenis *garden mebel* yang bisa diproduksi secara cepat dan masal, baik dengan mesin maupun manual dalam kuantitas yang hampir tidak terbatas. Produksi masal ini bisa dilakukan karena pada produk *garden mebel* tidak terdapat sentuhan ukir (*hand made*) sedikit pun yang memerlukan waktu relatif lama.

Untuk memenuhi permintaan *garden mebel* digunakan kayu jati dengan kualitas hampir prima yaitu tanpa/lepas mata dan lepas putih. Akibatnya limbah kayu yang dihasilkan cukup besar atau dengan kata lain banyak kayu yang terbuang. Untuk memperkecil limbah, digunakan kayu jati kualitas prima dengan harga sangat mahal. Semua kayu jati Perhutani dengan kualitas bagus (termasuk kualitas hara/*vineer*) hampir tiap hari masuk Jepara, karena kala itu harganya masih terjangkau oleh pengrajin.

5.1.2 Efisiensi pemanfaatan bahan baku

Permintaan bahan baku kayu jati berkualitas terus meningkat dan diikuti oleh harga yang terus membumbung tinggi. Kondisi ini memaksa para pengrajin harus bertahan untuk melanjutkan usahanya. Penggunaan kayu berukuran besar jelas tidak terjangkau harganya. Hal ini disiasati dengan menggunakan teknologi menggabungkan kayu-kayu berukuran kecil yang harganya relatif lebih murah dengan menggunakan lem dan press. Selain itu juga digunakan kayu jati rakyat/kampung yang baik harga maupun kualitasnya jauh di bawah kayu Perhutani.

Permintaan kayu jati rakyat terus meningkat sedangkan permintaan kayu jati Perhutani terus menurun. Awalnya penggunaan kayu jati Perhutani mencapai 70%, sedangkan kayu rakyat hanya 30%. Dengan mahalnya kayu jati Perhutani, perbandingan/proporsi penggunaannya menjadi terbalik, yaitu 30% kayu jati Perhutani sedangkan kayu jati rakyat mencapai 70%. Dalam konteksnya, di Jepara terjadi kecenderungan bahwa kenaikan harga kayu tidak diikuti secara signifikan oleh harga jual produk.

Ketimpangan antara harga kayu yang cenderung naik dengan harga jual yang relatif tetap, sangat dirasakan oleh pengrajin yang memproduksi barang-barang non ekspor atau barang-barang produk untuk lokal.

Perkembangan kenaikan harga kayu dapat diamati apabila kita membandingkan antara harga kayu dan harga jual produk mebel tiga tahun yang lalu dengan saat ini. Harga kayu pasti sudah mengalami banyak kenaikan, sementara harga barangnya masih sama. Akibatnya terjadi pasar yang tidak sehat, banyak pengrajin kecil gulung tikar dan terbebani hutang. Keuntungan hanya dinikmati para pedagang yang semakin padat di sepanjang jalan di Kecamatan Jepara dan Tahunan.

5.1.3 Tingginya harga bahan baku

Pemanfaatan bahan baku kayu jati yang terus meningkat dan hampir tak terkendali untuk memproduksi *garden furniture mebel*, membuat hukum ekonomi berjalan. Permintaan yang tinggi dengan penawaran yang terbatas membuat Perhutani dapat menaikkan harga. Pertimbangan

menaikkan harga ini oleh Perhutani di atas kertas masih masuk (layak) dalam perhitungan usaha.

Kenyataannya di lapangan, para pengrajin mebel membeli bahan baku kayu dari Perhutani dengan harga lebih tinggi dari harga dasar yang ditetapkan. Kayu jati dari Perhutani tidak bisa langsung dibeli oleh pengrajin sesuai harga dasar yang ditetapkan, tetapi harus melalui para pedagang. Tambahan biaya untuk harga kayu ini tidak hanya dari pengambilan keuntungan dari para pedagang, tetapi juga secara tidak resmi terdapat biaya tambahan selama proses pengangkutan dan juga biaya-biaya tambahan lainnya yang terjadi di internal pihak Perhutani.

Mengapa harga bahan baku ini dirasakan terlalu tinggi oleh para pengrajin? *Pertama*, karena adanya tambahan biaya seperti yang diuraikan di atas, yang harus dipikul oleh pengrajin. *Kedua*, harga penjualan yang dinikmati oleh eksportir yang pada akhirnya sampai juga ke pengrajin, sangat ditekan oleh para perantara (*broker*) dalam sistem pasar mebel. Para eksportir dalam memasarkan produk mebelnya kebanyakan melalui sistem perantara, setelah dari perantara ini baru sampai ke pelaku *end retail* produk mebel. Akibatnya keuntungan dalam sistem pasar mebel ini yang menikmati paling banyak adalah para perantara/*broker* (dalam kenyataannya bisa lebih dari satu) dan otomatis pelaku *end retail* juga menikmati. Keseluruhan proses ini menyebabkan harga penjualan produk mebel yang dinikmati oleh kebanyakan para eksportir menjadi jauh berkurang. Mestinya para eksportir ini bisa menembus pasar langsung ke *end retail*, sehingga bisa menikmati harga penjualan yang layak yang pada akhirnya juga sampai kepada para pengrajin.

Krisis moneter (1997/1998) yang terjadi di Indonesia saat itu terus bergulir ke krisis ekonomi dan sangat cepat merambah ke ranah krisis politik. Hal tersebut menyebabkan kondisi politik kurang stabil. Tekanan untuk menuju ke arah sistem pemerintahan yang demokratis terus bergulir. Akhirnya terjadilah perubahan yang cukup dramatis. Euforia demokrasi terjadi di mana-mana, keadaan ini dimanfaatkan oleh orang-orang yang tidak bertanggung jawab (atau terorganisir?) untuk memabat/menjarah hutan tanpa ada perlawanan dari pihak keamanan.

Penjarahan kayu, utamanya jenis jati terjadi di mana-mana sampai kayu jati yang ada di lahan Perhutani hampir habis. Kondisi ini berdampak buruk dan sangat terasa dengan harga kayu jati yang terus membubung tinggi, utamanya kayu jati yang diproduksi oleh Perhutani.

5.1.4 Pengembangan desain untuk efisiensi bahan baku

Sebagian besar eksportir yang produk mebel utamanya dari kayu jati bukanlah penentu pasar, tetapi hanyalah mengikuti permintaan pasar. Desain produk ditentukan oleh pasar; para pengrajin hanya mengikuti apa yang dikehendaki oleh pasar (importir). Desain produk yang boros bahan baku menjadikan biaya produksi sangat tinggi sejalan dengan tingginya harga bahan baku kayu jati. Apabila pembeli tidak bisa mengimbangi dengan tingkat harga yang sesuai, pengrajin tidak bisa melayani. Akhirnya terjadilah negosiasi desain yang hemat bahan baku agar harga jual bisa terjangkau. Kemudian berkembanglah desain-desain baru yang hemat bahan baku serta penyesuaian kualitas bahan baku. Untuk sisi penyesuaian, komponen produk mebel yang kurang penting bisa disubstitusi oleh bahan baku kayu sejenis yang lebih rendah kualitasnya.

Berkaitan dengan desain dan efisiensi bahan baku kayu, sebetulnya Jepara mempunyai peluang untuk mengembalikan kejayaan masa lalu yang namanya masih melekat hingga saat ini. Jepara sebagai kota ukir diharapkan bukan hanya nama, tetapi benar-benar aneka produk mebel Jepara berbalut seni ukir sebagai warisan sejarah. Di samping lebih efisien bahan baku, adanya ukiran dalam produk mebel tentunya memberikan nilai tambah yang menguntungkan bagi para pengrajin.

Motif-motif ukiran khas Jepara akan segera mendapat pengakuan secara nasional berupa sertifikat Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI) berdasarkan indikasi geografis (*geographical indication*). Kesempatan ini hendaknya dimanfaatkan untuk mengembalikan kejayaan mebel ukir Jepara yang telah mendunia. Lomba desain yang sering digelar perlu diarahkan untuk desain-desain yang mengandung motif ukiran. Dengan demikian, semuanya akan bersinergi demi terwujudnya desain baru yang diterima pasar, hemat bahan baku kayu, berbalut seni ukir dan juga sangat penting demi keuntungan pengrajin dan pelaku industri mebel lainnya.

5.1.5 Kayu jati sebagai bahan baku kayu *high end product*

Kayu jati yang berkualitas bagus, dihasilkan dalam waktu yang cukup lama. Kayu jati kualitas bagus yang ada sekarang merata diperoleh dari hasil penanaman pada waktu zaman penjajahan Belanda. Sangat wajar bila kayu jati kualitas bagus dinilai dengan harga yang sangat tinggi karena untuk menghasilkan kayu jati yang bagus dengan diameter pohon sekitar 60 cm diperlukan waktu minimal 50 tahun. Kebijakan Perhutani untuk menaikkan harga kayu jati yang dihasilkannya sebetulnya tidaklah salah.

Atas dasar tersebut di atas, muncul pemikiran bahwa kayu jati berkualitas bagus ini hanya digunakan untuk memproduksi mebel/produk yang nilainya sangat tinggi (*high end product*). Kayu jati mestinya tidak digunakan untuk memproduksi barang yang mempunyai nilai rendah. Dengan demikian semua rangkaian untuk memproduksi barang dari bahan baku kayu jati yang kualitasnya bagus dihargai secara wajar, mulai dari proses penanaman kayu jati sampai dengan dihasilkannya produk yang berbahan baku kayu jati.

5.1.6 Substitusi bahan baku kayu non jati untuk efisiensi

Harga kayu jati terus membumbung tinggi seiring dengan berjalannya waktu. Kondisi ini perlu penyikapan dari segala segi, mulai dari penyikapan pendekatan efisiensi bahan baku dengan penyesuaian desain yang hemat bahan baku, pendekatan produk mebel yang berbahan baku non kayu jati, maupun pendekatan produk mebel jati dengan substitusi non kayu jati. Hal yang terakhir biasa dilakukan oleh pengrajin mebel yang memproduksi mebel kayu jati, dengan mencampur kayu non jati pada bagian-bagian yang tidak kelihatan secara langsung dengan menggunakan kayu lapis, kayu kalimantan dan lain-lain.

Di samping itu, juga banyak dipergunakan bahan non jati untuk kombinasi produk. Bukan hanya untuk sisi yang tidak terlihat, tetapi justru sengaja diperlihatkan. Salah satunya yang sudah banyak diproduksi adalah kursi dan meja makan yang terbuat dari campuran antara kayu jati dan sonokeling. Perpaduan dua warna antara coklat (jati) dengan hitam (sonokeling) terlihat indah. Hal ini tentunya perlu diikuti dengan desain

kombinasi yang lain, baik untuk jenis produknya, maupun jenis kayu yang digunakan.

Mahalnya harga kayu jati juga disebabkan oleh mata rantai perdagangan atau distribusi yang panjang. Untuk itu, beberapa tahun yang lalu pernah dicoba program “warung kayu”, yaitu penjualan kayu jati kelas tertentu langsung dari Perhutani kepada pembeli (pengrajin), tanpa proses lelang. Tetapi program ini tidak berhasil karena beberapa alasan. Di antaranya adalah kualitas kayu yang disediakan semakin rendah dan harga yang masih relatif tinggi sehingga kurang bersaing.

5.1.7 Fasilitasi eksplorasi bahan baku kayu jati

Sumber bahan baku kayu jati yang menjadi idola para pengrajin mebel di Jepara pada awalnya adalah dari wilayah Blora, Bojonegoro, Ngawi dan sekitarnya, karena wilayah tersebut kayu jatinya mempunyai kualitas yang sangat baik untuk diproduksi menjadi mebel.

Sejalan dengan mulai mahalnya harga dan berkurangnya sumber bahan baku kayu jati ini, para pengrajin mulai mendatangkan kayu jati dari daerah-daerah lain seperti kayu jati dari daerah Jawa Barat. Para pengrajin terus memburu kayu jati dari berbagai wilayah Pulau Jawa dan bahkan sampai ke Pulau Sumatera. Melihat gejala tersebut, Pemerintah Daerah memfasilitasi untuk mencoba eksplorasi sumber kayu jati baru bersama para pengusaha sampai ke daerah Muna di wilayah Indonesia Timur.

Namun upaya tersebut nampaknya belum dapat terealisasi hingga sekarang. Meskipun jenis kayu yang diinginkan tersedia, tetapi banyak juga kendala yang dihadapi. Mulai dari masalah transportasi, pelabuhan pendaratan bahan baku dan sebagainya. Dengan demikian, eksplorasi bahan baku membutuhkan fasilitasi yang lebih konsisten dari pemerintah daerah. Di samping itu, perhitungan ekonomi juga harus dilakukan dengan cermat agar produksi tetap berlangsung, hasilnya berkualitas baik dan memberikan keuntungan yang lebih baik pula kepada para pengrajin. Perlu dipahami bahwa ada perbedaan kualitas antar kayu jati menurut area. Kayu jati yang berasal dari beberapa tempat/daerah di lingkup Pulau Jawa saja bisa berbeda kualitasnya, apalagi yang didatangkan dari luar Pulau Jawa.

5.2 Kualitas produk

Pada awal *booming* mebel, produksi yang dihasilkan hampir tanpa memperhatikan kaidah-kaidah kualitas produk mebel, misalnya tingkat kekeringan kayu, teknologi konstruksi dan lain-lain. Penawaran alat pengering baik dari pemerintah daerah maupun pusat kurang mendapat perhatian dari para pengrajin. Sejalan dengan tuntutan perbaikan kualitas dari para pembeli, utamanya masalah tingkat kekeringan kayu, menjadikan mereka membutuhkan alat pengering.

Permintaan alat ini terus meningkat, namun pemerintah mempunyai keterbatasan dalam memfasilitasi alat pengering tersebut. Mulai dari teknologi yang sederhana sampai yang berteknologi tinggi sehingga para pengrajin mulai mengadakan peralatan pengering secara swadaya. Tuntutan perbaikan teknologi konstruksi mebel oleh para pembeli membuat pengrajin mulai berkembang ke arah mekanisasi dalam memproduksi. Hal ini tentu berdampak positif bagi setiap produk yang dihasilkan.

Selain itu, kualitas produk juga bergantung jenis dan kualitas kayu yang digunakan. Meskipun kering dan diciptakan dengan konstruksi dan bahan pendukung yang bagus, tetapi jika umur kayu belum mencapai standar (kayu muda), maka akan mempengaruhi masa pakai atau kualitas produk yang dihasilkan. Masalah ini seringkali dikesampingkan pengrajin, padahal dalam jangka panjang akan sangat merugikan usahanya. Dengan teknik dan polesan tertentu suatu produk bisa terlihat bagus, sehingga dapat dimasukkan dalam kelas yang lebih tinggi walaupun sebenarnya berkualitas rendah. Ketidajujuran ini sering dilakukan dengan pemikiran pragmatis, yaitu yang penting laku dan mendapat untung.

5.3 Desain

Para pengrajin dalam memproduksi mebel hampir semuanya tergantung dari pesanan pembeli, baik desain maupun jenis bahan kayu yang digunakan termasuk *finishing*-nya. Hampir bisa dikatakan bahwa pengrajin itu hanya sebagai “tukang jahit”. Inovasi desain baru yang ditawarkan kepada para pembeli belum bisa mereka lakukan. Hal ini membawa konsekuensi



Gambar 5.2 Pelatihan pengembangan desain dan diversifikasi produk kayu

semakin besarnya ketergantungan pengrajin kepada para pembelinya. Di samping itu, keuntungan yang diterima pengrajin juga akan berkurang.

Terkait masalah tersebut, sebetulnya telah ada kelembagaan yang terkait dengan masalah desain. Salah satunya adalah fungsi Jepara Trade and Tourism Center (JTTC) sebagai pusat desain. Meski hingga kini belum berfungsi maksimal, JTTC adalah sebuah lembaga yang mempunyai fasilitas gedung dan diarahkan untuk berfungsi sebagai pusat promosi, pusat desain, klinik HAKI dan pusat informasi potensi dan pariwisata daerah. Lembaga ini juga menyelenggarakan lomba desain yang diikuti bukan hanya masyarakat Jepara, tetapi juga peserta dari luar daerah. Selain JTTC, terdapat satu lembaga pendidikan, Sekolah Tinggi Teknologi Desain Nadhlatul Ulama (STTDNU), yang diharapkan mampu mencetak desainer-desainer produk kayu.

Harapan dari semua itu adalah lahirnya desain-desain baru yang kreatif selaras dengan permintaan pasar. Upaya ini penting sebab jika hanya mengandalkan desain-desain lama maka akan stagnan dan ini sangat tidak menguntungkan, baik bagi Jepara sebagai kota ukir dan pusat mebel, maupun bagi para pengrajin. Jika tidak ada model atau desain baru, maka tidak akan ada harga baru. Ini tentu tidak memberikan harapan bagi pengrajin. Apalagi sebagaimana diuraikan di depan bahwa kenaikan harga bahan baku (kayu) tidak diikuti kenaikan harga jual barang secara signifikan. Dengan demikian, desain dan model baru adalah harapan adanya harga baru.

5.4 Teknis produksi

Secara umum dapat dikatakan bahwa pengrajin mebel di Jepara sangat menguasai teknis produksi mebel. Mereka hidup dalam lingkungan industri mebel, sehingga seluk-beluk tentang produksi telah dikuasai. Dalam benak orang Jepara, setiap kali berbicara tentang usaha (bisnis) pastilah terkait dengan kayu. Konon untuk belajar ukir dan mebel, mereka yang asli Jepara lebih cepat menguasai daripada para pendatang. Hal semacam ini semula sangat dipercayai, tetapi seiring berjalannya waktu dan adanya persaingan terbuka, maka semuanya berpikir realistis agar mampu bersaing dalam era bisnis terbuka di Jepara.

Salah satunya adalah dengan mengikuti perkembangan teknik-teknik yang digunakan dalam konteks saat ini. Muaranya tentu kualitas produksi yang lebih baik, efisien dari sisi waktu, tenaga dan biaya. Semua itu sangat penting dan menjadi parameter kompetisi persaingan industri saat ini. Berkaitan dengan itu, dapat dilihat penggunaan mesin-mesin industri mebel yang dari waktu ke waktu semakin banyak dan canggih. Bukan hanya perusahaan-perusahaan besar, kelas pengrajin pun sudah menggunakan mesin yang sangat meringankan pekerjaan tukang.

5.5 Produktivitas alat

Industri mebel tumbuh sangat cepat dan dibarengi dengan penggunaan peralatan yang semakin canggih. Pemanfaatan peralatan yang canggih

tentunya dengan harapan dapat meningkatkan kinerja dan menguntungkan perusahaan dan pengrajin. Di satu sisi tentu menguntungkan sebagaimana diuraikan di atas. Akan tetapi jika dicermati ternyata ada kelemahan-kelemahan berkaitan dengan produktivitas itu sendiri. Untuk industri kecil, kebanyakan peralatan tidak dimanfaatkan secara maksimal. Dari sisi waktu pemakaian, mesin tidak dapat beroperasi maksimal. Contohnya adalah gergaji bengkok, mesin pengering (oven) dan sejenisnya yang tidak dioperasikan sepanjang hari. Dengan demikian, sebetulnya ada kerugian yang “tersembunyi” dari penggunaan mesin tersebut.

Agar lebih efisien, ada cara pemanfaatan alat secara bersama. Itu hanya bisa terjadi ketika para pengrajin berkelompok dalam usaha. Dengan demikian akan timbul spesialisasi dari setiap bagian proses produksi. Namun demikian hal ini sulit terjadi ketika para pengrajin tidak mempunyai semangat kebersamaan dalam berusaha. Satu hal yang juga sering tidak diperhitungkan para pengrajin adalah bahwa alat-alat tersebut merupakan belanja modal yang harus dihitung biaya operasional, perawatan, penyusutan dan lain sebagainya.

5.6 Talenta yang tak tersaingi

Ribuan pengrajin mebel kayu yang ada di Kabupaten Jepara memang besar perannya terhadap perekonomian Kabupaten Jepara. Keberadaannya tersebar di sebagian wilayah kecamatan yang ada. Kondisi ini tidaklah muncul dari waktu yang singkat, akan tetapi hasil suatu proses rentang waktu yang sangat panjang. Konon seni ukir mulai diperkenalkan sejak zaman Ratu Kalinyamat, seorang Ratu Jepara yang sangat berkuasa pada waktu itu (1549). Ini ditandai oleh ornamen ukir yang dipahatkan pada batu yang dapat dilihat di masjid yang dibangun oleh Ratu Kalinyamat di Desa Mantingan. Sejak saat itu, seni ukir yang diadopsi dari negara Laos mulai berkembang, tidak hanya dipahatkan pada batu karang tetapi mulai dipahatkan pada kayu, utamanya kayu jati. Karena talenta yang dimiliki oleh masyarakat Jepara, maka ketrampilan pahat ukir pada kayu ini berkembang sangat cepat dan terjadi sampai sekarang.

Proses regenerasi ini terjadi sangat informal. Para pengrajin yang mengerjakan produk kerajinan ukir kayu dilakukan di rumah masing-



Gambar 5.3 Tegakan jati di Jepara

masing. Kegiatan ini bisa dilakukan sambil melakukan pekerjaan rumah, seperti memasak, mencuci termasuk sambil mengasuh (*momong*) anak, dan yang terakhir inilah di mana terjadi proses pemindahan pengetahuan (*knowledge transfer*) yang berjalan alami dan sangat murah. Sambil melihat orang tuanya mengukir, si anak mulai mengenal cara mengukir, mengenal serat kayu, dan lain sebagainya. Proses ini berjalan sangat panjang dan didukung oleh talenta yang dimiliki, sehingga tak terasa si anak mulai bisa mengerjakan apa yang dikerjakan oleh orang tuanya.

5.7 Posisi tawar rendah

Pada umumnya, para pengrajin bekerja tanpa tergabung dalam suatu lembaga yang mampu memperjuangkan kepentingan-kepentingannya. Mereka bekerja secara sendiri-sendiri, mulai dari pengadaan bahan baku, proses produksi, permodalan, sampai pemasaran. Hal tersebut menyebabkan posisi tawar (*bargaining position*) mereka menjadi lemah dan inilah yang terjadi hingga saat ini.

Pengadaan bahan baku mereka usahakan sendiri-sendiri, hal ini menyebabkan mereka tidak bisa membeli kayu jati dalam jumlah yang besar. Jika membeli kayu yang berasal dari Perhutani dalam jumlah besar, bisa mendapatkan harga yang lebih rendah melalui sistem lelang. Kalau membeli kayu dalam jumlah kecil sesuai kebutuhan, mereka harus membeli dari para pedagang eceran, tentunya dengan selisih harga yang sangat tinggi.

Pemasaran produk mereka lakukan sendiri-sendiri tanpa ada kebersamaan. Apapun hasilnya, pemasaran sendiri-sendiri ini menyebabkan posisi tawar yang rendah di hadapan para pembeli. Bahkan seringkali mereka dipermainkan oleh pembeli yang ingin mendapatkan harga lebih rendah. Kondisi ini mungkin berhasil dihindari oleh mereka yang telah berpengalaman dan mempunyai pembeli yang baik. Sering juga ditemukan pengrajin terkena dampak yang tidak menguntungkan akibat ulah para pemain baru yang sedang mencari pasar dan pembeli yang nakal.

Kondisi dan persaingan usaha mebel di Jepara yang telah terjadi dalam kurun waktu yang relatif lama mengakibatkan tidak adanya kerjasama maupun komunikasi antar pengrajin dalam proses produksi hingga saat ini. Mereka cenderung bersama-sama memproduksi jenis produk yang sedang laku di pasaran. Akibatnya, selain harga menjadi cepat turun, juga pasar menjadi cepat jenuh. Dengan demikian keuntungan yang diperoleh menjadi kurang maksimal.

5.8 Permodalan

Pernah dalam suatu diskusi muncul suatu pertanyaan yaitu mengapa para eksportir di Jepara tidak banyak yang memanfaatkan jasa *letter of credit* (LC) dalam sistem pembayaran dari para pembeli. Mereka lebih suka menggunakan sistem *down payment* (DP). Ternyata jawabnya selain terlalu prosedural dalam pengurusannya, juga salah satunya karena lemahnya modal yang mereka miliki.

Dengan sistem pembayaran melalui LC, semua biaya mulai kegiatan dari pengadaan bahan baku, tenaga kerja dan biaya *processing* lainnya sampai dengan pengiriman barang, harus dibiayai semuanya dari para eksportir

sendiri, ditambah dengan segala kerumitan prosedurnya. Sedangkan dengan pembayaran sistem DP, para eksportir bisa memperoleh *cash money* dari para pembeli yang besarnya variatif sampai dengan 20–40% dari nilai kontrak sejak terjadi kesepakatan.

Berkaitan dengan permodalan, tentunya tidak dapat dipisahkan dari akses perbankan. Untuk melihat dinamika industri mebel Jepara, salah satunya dapat dilihat dari hubungan antara pengrajin/pengusaha dan pelaku industri mebel pada umumnya dengan dunia perbankan. Berapa nilai kredit yang disalurkan perbankan di Jepara? Bagaimana kondisi pembayarannya? Bagaimana tingkat penyimpangan dan permasalahannya? Jawaban dari pertanyaan-pertanyaan tersebut, sedikitnya memberikan gambaran mengenai kondisi bisnis mebel di Jepara.

Melihat banyaknya permasalahan yang dihadapi, maka boleh jadi usaha bisnis mebel dianggap sebagai *sunset industry*, yaitu sebuah industri yang sedang menurun atau tidak lagi mempunyai prospek, sehingga perbankan dan lembaga keuangan lainnya enggan mengucurkan dana yang berkaitan dengan usaha ini. Dampaknya tentu merugikan bagi pelaku industri mebel Jepara. Pertanyaan kemudian adalah apakah industri mebel Jepara saat ini termasuk dalam *sunset industry*?

Jawabannya tentu beragam tergantung dari sudut mana memandangnya. Dari sudut perbankan boleh jadi demikian, jika kenyataannya permasalahan kredit macet melebihi batas yang ditentukan. Namun di sisi lain ketika kita melihat industri ini masih berlangsung hingga saat ini dan masih menjadi tulang punggung perekonomian Jepara, maka semua itu hanyalah bagian dari fluktuasi yang akan teratasi. Sebab Jepara mempunyai berbagai keunggulan berkaitan dengan industri mebel yang beberapa di antaranya tidak dimiliki daerah lain, sebagaimana yang telah diuraikan di atas.

Secara umum dapat dikatakan bahwa usaha bisnis mebel Jepara masih prospektif dan layak mendapat kucuran dana dari perbankan. Namun tentunya industri mebel harus memenuhi pertimbangan-pertimbangan teknis perbankan dan dilandasi kepercayaan bahwa industri ini bukan sebagai *sunset industry*. Berbagai jenis kredit dari kementerian yang

membidangi dan khusus dialokasikan kepada usaha kecil perlu diarahkan agar benar-benar dapat menjangkau dan dinikmati para pengrajin kecil yang jumlahnya sangat banyak.

5.9 Standarisasi harga

Masalah standarisasi harga barangkali menjadi sesuatu yang mudah diucapkan tetapi sangat sulit terjadi. Hal ini disebabkan oleh: *pertama*, persaingan yang terjadi di antara pengrajin sejak awal cenderung tidak sehat. Ada istilah banting harga, yaitu menjual barang dengan harga sangat murah, hanya bertujuan menggaet pembeli. Selain merugikan pengrajin yang lain, tentunya ini juga merusak harga yang telah ada sebelumnya. *Kedua*, kualitas bahan baku (kayu) dan kualitas produk sangat beragam jenis dan tingkatannya, sehingga agak sulit standar harga itu ditetapkan.

Dengan demikian untuk mewujudkan standarisasi harga dibutuhkan kebersamaan dan komitmen dari para pengrajin untuk melindungi kepentingan bersama. Jangan sampai saling “membantai” antara satu dengan yang lain. Jika asosiasi atau perkumpulan berdiri tegak, maka ini juga akan sangat membantu terwujudnya standarisasi harga yang menjamin persaingan sehat antar pengrajin. Jepara juga harus mencontoh daerah lain dengan potensi tertentu yang mampu mewujudkan standar harga dalam penjualan atau pemasaran produknya.

5.10 Kemampuan manajerial

Dahulu sebagian besar masyarakat Jepara yang sejak awal menggeluti dunia usaha dan bisnis mebel memandang bahwa pendidikan bukan sesuatu yang sangat penting. Hal ini dilatarbelakangi oleh banyaknya pengusaha sukses ketika itu tanpa didukung oleh tingkat pendidikan yang memadai. “Tanpa sekolah saja bisa kaya dan sukses, lalu untuk apa belajar hingga perguruan tinggi yang butuh waktu dan biaya banyak”, begitu kira-kira pemikiran yang berkembang saat itu. Wajar saja bila terjun di bidang mebel lebih mendapat prioritas dan penghargaan daripada melanjutkan jenjang pendidikan yang lebih tinggi.

Namun seiring waktu, ternyata pengalaman saja dirasakan tidak cukup. Industri mebel bukan hanya urusan membeli kayu gelondong, memasukkan

ke penggantian, membayar tukang, mengirim dan menjual barang, tetapi banyak tuntutan lain yang harus dipahami. Apalagi jika mereka yang telah berurusan dengan masalah ekspor, tentunya harus memahami masalah perbankan, perpajakan, perizinan, persaingan pasar, dokumen ekspor, dan lain sebagainya. Semua itu membutuhkan pendidikan karena menyangkut banyak hal dalam sebuah perusahaan. Dengan kata lain sudah membutuhkan kemampuan manajerial.

Saat ini, para pengusaha muda Jepara dapat dikatakan rerata adalah produk perguruan tinggi yang mempunyai kemampuan mengelola perusahaan dengan baik. Mereka telah memanfaatkan teknologi informasi (TI), memahami kondisi persaingan usaha, mampu berbahasa Inggris, dan lain sebagainya. Namun semua itu tentunya tidak menjadi jaminan kesuksesan dari sebuah bisnis yang digelutinya. Ada banyak faktor yang menentukan keberhasilan seseorang termasuk faktor “keberuntungan” yang tidak hadir pada setiap orang. Meski demikian, kenyataan berbicara bahwa keberuntungan itu lebih banyak berpihak kepada orang-orang yang berkualitas atau berkemampuan.

Di sisi lain, para pengrajin masih banyak yang melaksanakan bisnis hanya berdasarkan pengalaman tanpa diikuti perhitungan-perhitungan yang matang. Itulah sebabnya sering ditemukan kejadian di mana sebuah pekerjaan yang tidak menguntungkan tetap dilaksanakan. Bahkan seringkali pula pengrajin justru rugi dan menanggung hutang akibat salah perhitungan. Dengan demikian, kemampuan manajerial dibutuhkan dalam setiap tingkatan usaha agar semuanya berlangsung dengan aman atau meminimalkan risiko. Pada akhirnya, kemampuan manajerial itu dibutuhkan dan akan diuji dalam dinamika industri mebel Jepara yang dari waktu ke waktu semakin tajam persaingannya.

5.11 Kelembagaan

Di atas telah disinggung bahwa kondisi tidak adanya kebersamaan, di mana usaha lebih banyak dilakukan secara mandiri dan tidak terorganisir, telah menjadikan lemahnya posisi tawar para pengrajin mebel. Mereka tetap membutuhkan wadah yang mampu melindungi keberadaan mereka dan memperjuangkan aspirasi agar tidak semakin tertekan oleh yang besar.

Kesadaran untuk berkelompok atau bergabung dengan lembaga yang telah ada nampaknya belum muncul karena sebagian besar tidak yakin akan memperoleh manfaat seandainya ikut berkelompok.

Jumlah pengrajin dan pengusaha telah mencapai ribuan, namun hanya sedikit yang tergabung dalam asosiasi dan sejenisnya. Untuk itu kelompok/ organisasi yang telah ada perlu diberdayakan agar mampu berkiprah untuk kepentingan anggotanya. Jangan sampai muncul kesan bahwa kelompok kepentingan yang ada hanya memberikan manfaat untuk jajaran pengurus semata. Jangan pula ada lembaga “papan nama”, yaitu lembaga yang hanya ada namanya tetapi tidak ada aktivitasnya.

Keberadaan lembaga yang kredibel akan memberikan harapan bagi para pengrajin dan pengusaha yang akan bergabung di dalamnya, dan memberikan kemudahan bagi pemerintah daerah untuk memberikan dukungan dan fasilitasi. Dinamika dan persaingan yang keras dalam bisnis mebel di Jepara memang membutuhkan sebuah lembaga yang benar-benar mampu melindungi kepentingan pengrajin dan pengusaha kecil menengah agar dapat hidup dan tidak hanya menjadi penonton di rumah sendiri.

5.12 Kemitraan

Bagi pengrajin kecil, kata “kemitraan” barangkali bukan menjadi sesuatu yang disukai atau bahkan menimbulkan sikap sinis. Hal ini karena dalam praktiknya, apa yang disebut kemitraan itu tidak memberikan keuntungan yang berarti atau yang adil antara pihak yang bermitra. Dengan kata lain, keuntungan hanya dinikmati oleh mitra yang lebih besar, yaitu yang lebih besar menguasai akses, mulai dari modal hingga pemasaran. Padahal jika kemitraan itu berlangsung dalam konteks yang ideal, yaitu terjadi kesetaraan hubungan dan terdapat saling membutuhkan antara satu dengan yang lain serta masing-masing mendapatkan bagian keuntungan yang proporsional, maka kemitraan ini akan menjadi kekuatan yang besar.

Dalam konteks kemitraan antara perusahaan/pengusaha dengan pengrajin, seringkali pengusaha menekan pengrajin dengan margin keuntungan yang sangat kecil. Hal itu dilakukan dengan mengeluarkan sampel produk yang diedarkan ke setiap pengrajin dengan mengambil harga terendah.

Akibat ketergantungan dan keterbatasan pengrajin, seringkali harga tidak masuk pun tetap dikerjakan agar tukang tidak berhenti bekerja. Ini tentu praktik yang tidak adil karena pengusaha mendapat keuntungan yang jauh lebih besar. Meski tidak semua, praktik ini masih sangat banyak terjadi, khususnya dialami para pengrajin baru yang membutuhkan mitra usaha.

Oleh karena itu perlu diupayakan perbaikan hubungan dalam pelaksanaan sistem kemitraan yang masih dirasakan timpang dan kurang ideal, sehingga tidak sampai menunggu hancurnya para pengrajin kecil. Jika itu terjadi, maka akan berpengaruh bukan saja pada kondisi perekonomian masyarakat, tetapi juga eksistensi Jepara sebagai pusat mebel dan ukiran.

5.13 Penetrasi pasar

Ketenaran Jepara sebagai sentra penghasil mebel membuat para pengrajin/eksportir kurang melakukan penetrasi pasar, karena para pembeli baik melalui *broker* (pedagang perantara) maupun tidak akan langsung datang ke Jepara. Kondisi ini sedikit banyak menyebabkan pemahaman penetrasi pasar hanya sebatas pada berebut pembeli yang datang ke Jepara. Pasar mebel tidaklah selalu dalam kondisi yang stabil. Pada kondisi pasar yang menurun bisa terjadi persaingan dan perebutan untuk mendapatkan pembeli, yang bahkan bisa mengarah ke persaingan yang tidak sehat.

Para pengrajin dalam posisi pasif, karena hanya menunggu pembeli datang. Para pembeli sering dimanjakan karena sudah diyakini membawa uang dan *order* (pesanan). Dalam kenyataannya banyak yang mengecewakan, tidak sebagaimana yang diharapkan dan bahkan menipu para pengrajin. Seharusnya hal-hal tersebut menjadi pengalaman berharga dan membentuk sikap hati-hati dalam menjalin bisnis dengan pembeli dan menumbuhkan kesadaran untuk aktif mencari pasar yang baru. Di samping itu juga menumbuhkan kesadaran untuk tidak hanya menunggu, tetapi keluar mencari pasar-pasar yang baru. Hingga kini penetrasi pasar dalam bentuk yang ofensif kurang banyak dilakukan. Umumnya yang dilakukan adalah dalam bentuk pameran.

Bagi beberapa pengrajin, anggaran untuk pameran belum dimengerti sebagai bagian dari investasi, akan tetapi masih dipandang sebagai tambahan

biaya tinggi yang sia-sia. Pameran seringkali tidak langsung menghasilkan pembeli yang langsung memberikan order/kontrak kerja. Manfaat dari mengikuti pameran biasanya diperoleh setelah selang waktu yang cukup lama dari waktu pelaksanaan pameran. Melihat kondisi tersebut, beberapa tahun terakhir Pemerintah Daerah memberikan subsidi sewa tempat untuk penetrasi pasar melalui pameran yang potensial (Pameran di Singapura dan IFFINA di Jakarta) yang dikunjungi pembeli.

Seiring dengan kemajuan teknologi, terdapat perkembangan positif di mana para pengrajin dan pelaku industri mebel mulai memanfaatkan TI dalam bisnis mereka. Pemasaran lewat internet, pembuatan *website* yang berisi profil lengkap tentang perusahaan, telah banyak dilakukan pengrajin dan perusahaan mebel Jepara. Kondisi ini menambah marak dinamika dan perkembangan pemanfaatan TI yang salah satunya ditunjukkan dengan semakin banyaknya usaha warung internet (warnet), yang dijumpai di setiap ibukota kecamatan, bahkan di desa-desa.

Cara-cara lama, seperti halnya menggunakan faksimili sudah mulai ditinggalkan karena kurang cepat dan kurang informatif, misalnya sampel produk terlihat kurang jelas dibanding dengan email yang dapat memuat gambar dengan lebih baik. Semua ini tentunya hal positif yang perlu ditingkatkan karena menjadi bagian dari penetrasi pasar yang memang harus dilakukan secara agresif di tengah persaingan yang semakin ketat.

5.14 Pembagian peran

Seringkali muncul pertanyaan, termasuk dari pelaku industri mebel Jepara sendiri tentang apa yang dilakukan Pemerintah Daerah terhadap perkembangan dan dinamika industri mebel. Pertanyaan semacam ini sering mengemuka ketika kondisi mebel sedang lesu dan para pengusaha/pengrajin menghadapi berbagai masalah. Bantuan fasilitas dan regulasi, serta penyiapan infrastruktur yang telah diberikan oleh Pemerintah Daerah Jepara nampaknya kurang dipandang sebagai bentuk kepedulian dengan porsi yang cukup dari pemerintah daerah. Tentu agenda dan kebijakan Pemerintah Daerah tidak dapat menjangkau dan dirasakan secara langsung oleh ribuan pemangku kepentingan industri mebel Jepara. Dalam konteks

yang demikian, tentunya segala permasalahan yang terjadi tidak boleh dikembalikan kepada Pemerintah Daerah.

Di sinilah perlu ada kesadaran mengenai siapa berbuat apa? Dengan kata lain semua yang terkait harus mempunyai peran atau berbagi peran sesuai dengan kapasitasnya. Pemerintah, apalagi Pemerintah Daerah tentu tidak dapat mengintervensi sesuatu yang telah menjadi bagian dari pasar bebas.



Gambar 5.4 Pengukir di Jepara

Pemerintah Daerah terus berupaya mengoptimalkan fasilitas yang dapat diberikan kepada pengrajin dan pelaku industri mebel pada umumnya sesuai dengan kemampuan yang tersedia secara proporsional. Selain itu, perlu diselenggarakan regulasi yang menguntungkan bagi industri mebel dan tidak bertentangan dengan aturan yang lebih tinggi. Satu hal yang juga sangat penting adalah mewujudkan keamanan yang menjadi syarat tumbuh dan berkembangnya perekonomian.

Undang-undang No. 20/2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah, mengamatkan bahwa peran pemerintah/pemerintah daerah terfokus pada penumbuhan iklim usaha untuk memberikan ruang bagi tumbuh dan berkembangnya usaha mikro, kecil dan menengah terus kita upayakan melalui:

- a. pendanaan, memperluas dan memperbanyak sumber pendanaan, memberikan kecepatan dan kemudahan;
- b. sarana dan prasarana, melalui pembangunan sarana dan prasarana umum yang dapat mendorong dan mengembangkan UMKM;
- c. informasi usaha, dengan mengadakan dan menyebarkan informasi pasar, sumber pembiayaan, teknologi, desain, dan lain-lain;
- d. kemitraan, melalui perwujudan kemitraan dan hubungan yang saling menguntungkan antar usaha mikro kecil dan menengah, antar usaha mikro kecil menengah dan besar;
- e. perizinan usaha, melalui penyederhanaan tata cara dan jenis perizinan usaha dengan sistem pelayanan terpadu satu pintu;
- f. kesempatan berusaha, melalui penentuan peruntukan tempat usaha yg meliputi pemberian lokasi usaha pasar, ruang pertokoan, lokasi sentra industri, lokasi pertanian, pertambangan, PKL, dan lain-lain;
- g. promosi dagang, melalui peningkatan promosi produk UMKM baik di dalam maupun di luar negeri; dan
- h. dukungan kelembagaan, melalui peningkatan fungsi inkubator, lembaga layanan pengembangan usaha, konsultan keuangan mitra bank, dan lain-lain.

BAB 6

Keunggulan kompetitif mebel Jepara



Oleh: Utomo

Sungguh di luar dugaan ketika dalam acara penutupan sebuah lokakarya ada tawaran kepada para peserta untuk menyampaikan tulisan dengan beberapa tema tertentu. Bagi saya ini adalah sebuah kesempatan yang sangat luar biasa, betapa tidak? Jika saya mendapat kesempatan untuk menulis maka terlalu banyak yang ingin saya bagikan kepada sesama pengrajin kecil mebel di Jepara dan di mana saja. Kesulitan-kesulitan yang sering dihadapi, harapan masa depan usaha yang tidak menentu, perkembangan teknologi dan informasi yang selalu terlambat sampai ke pengrajin menjadi bahan tulisan yang sangat menarik untuk dibagi.

Dengan semangat yang membara saya memberanikan diri untuk mengambil kesempatan tersebut dan diikuti oleh beberapa teman yang lain. Saat itu hanya terlintas keinginan untuk berbagi dan menyampaikan banyak hal yang terpendam kepada orang lain. Sesaat kemudian, mulailah terasa betapa sulitnya menulis karena minimnya pengalaman menulis dan sempitnya waktu sehari-hari yang terluang di luar pekerjaan rutin seorang pengrajin kecil mebel. Inilah saatnya saya dihadapkan pada sebuah tantangan untuk bisa menulis di tengah-tengah kesibukan sehari-hari. Sehingga mohon dimaklumi jika tulisan ini sama sekali tidak masuk pada standar tulisan ilmiah.



Gambar 6.1 Salah satu contoh produk kayu Jepara

Ternyata tidak hanya kesempatan dan tantangan saja yang mendorong tertuangnya tulisan ini. Lebih dari itu adalah kondisi pengrajin kecil mebel Jepara yang dalam kesehariannya untuk mempertahankan usahanya ternyata sangat berat, dengan beragam tantangan dan strategi untuk memecahkan masalah yang timbul. Masalah yang dihadapi pengrajin

kecil mebel Jepara berbeda satu sama lain, namun secara garis besar bisa diidentifikasi dari urutan modal, order/pesanan, bahan baku, tenaga kerja dan pemasaran.

Perkembangan usaha pengrajin kecil mebel Jepara sangat rentan terhadap pengaruh lain di luar perhitungan/manajemen produksi. Pengrajin dituntut untuk selalu dapat mengembangkan usahanya dengan melakukan berbagai inovasi produksi, mempelajari negosiasi menghadapi pembeli (*buyer*) dan perantara (*broker*), dan merencanakan pengembangan usaha untuk menghadapi masalah-masalah global yang mempengaruhi daya beli mebel.

Keanekaragaman produk mebel Jepara adalah sebuah jawaban atas permintaan pasar mebel dunia, namun seberapa besar kita mampu memenuhinya? Begitu banyaknya persyaratan yang harus dipenuhi untuk bisa menembus pasar dunia tersebut, mulai dari bahan baku, kualitas pekerjaan, kadar air/kekeringan barang, pengemasan, ketepatan waktu pengiriman dan banyak persyaratan lain yang belum dipahami bahkan tidak diketahui sama sekali oleh pengrajin kecil mebel Jepara.

Banyak masalah yang dihadapi oleh pengrajin kecil seharusnya menjadi perhatian semua pihak. Masalah yang muncul tidak mungkin dipecahkan oleh pengrajin sendiri tanpa terjalannya kerjasama yang baik dari kalangan pedagang kayu, pengrajin/produsen mebel, eksportir dan pemerintah. Hasilnya menjadi kebijakan jangka panjang yang dapat mengangkat mebel Jepara sebagai produk unggulan daerah yang dikenal oleh seluruh dunia.

Tujuan penulisan buku ini adalah untuk:

- memberi motivasi pada diri sendiri dan seluruh pengrajin untuk mewujudkan harapan bahwa setiap pengrajin mampu memproduksi barang yang berkualitas, memenuhi standar pembeli, mampu bersaing di pasar dunia serta layak diajukan sebagai produk unggulan daerah;
- berbagi pengalaman dan informasi dalam rangka terciptanya produk yang siap bersaing di pasar global baik kualitas maupun kuantitas disertai dengan penataan sistem penyediaan bahan baku yang baik, penataan harga jual yang layak dan mampu mengangkat martabat pengrajin, serta penataan sentra-sentra mebel yang lebih baik; dan

- berbagi informasi untuk mendorong terjadinya komunikasi yang baik antar seluruh *stakeholder*, dengan harapan ada forum yang dapat merencanakan, membahas, menerbitkan rekomendasi, mengawal sampai menjadi kebijakan bersama untuk kepentingan jangka panjang dalam rangka pengembangan produk unggulan mebel Jepara.

6.1 Produk mebel Jepara

Mebel adalah segala bentuk perabotan dan perlengkapan yang digunakan untuk memenuhi fungsi ruang di dalam sebuah rumah, baik yang terbuat dari kayu, bambu, besi, aluminium, rotan, plastik, karet, kaca, fiber, dan lain-lain.

Pemahaman awam tentang mebel di Jepara adalah segala bentuk hasil/ produk usaha yang terbuat dari kayu baik itu perabot rumah tangga, relief, patung, suvenir, kusen pintu dan jendela, *flooring*, gasebo, kaligrafi dan lain-lain. Pemahaman semacam ini dapat kita lihat secara langsung di pinggiran jalan sepanjang Jepara dan di sentra, di mana banyak perusahaan mebel yang memproduksi relief, patung, pintu dan *flooring*. Sedangkan di sentra rotan, relief dan patung juga masih banyak dijumpai dalam bentuk kursi, meja, almari dan lainnya yang terbuat dari kayu.

Produk mebel dari bahan lain seperti rotan, bambu dan besi biasanya dikatakan sebagai produk kerajinan meskipun dalam perkembangannya produk mebel dari jenis ini sudah mulai diproduksi besar besaran. Perabot dari plastik dan aluminium biasanya dikatakan barang pabrik yang dibuat masal dan modelnya terbatas. Di Jepara, pemasaran barang-barang jenis ini tidak pernah bisa menyatu dengan produk mebel dari kayu karena sasaran pembelinya berbeda.

Terdapat perbedaan pemahaman tentang mebel di Jepara. Pertama, mebel lebih dipahami sebagai bentuk usaha masyarakat yang mengolah kayu menjadi barang dengan segala bentuk dan fungsinya; dan yang kedua, mebel dipahami sebagai barang atas fungsi dan bentuknya.

6.2 Kondisi terkini yang dihadapi pengrajin (pengalaman pengrajin kecil *indoor* mahoni)

Dinamika usaha bagi pengrajin kecil mebel Jepara bagaikan barang seni yang tidak ternilai harganya dan tidak semua orang dapat menikmatinya. Suka duka, harapan, masalah, keuntungan, kerugian, perhitungan matang, spekulasi, kecewa, bahagia dan banyak lagi kondisi yang menyelimuti pengrajin Jepara.

Sebagai ilustrasi tentang apa saja yang sedang dihadapi pengrajin kecil mebel Jepara, penulis akan menyampaikan pengalaman pribadi dalam mengelola usaha sebagai produsen mebel *indoor* mahoni. Jika pengrajin kecil mebel Jepara ditanya tentang apa yang dihadapi untuk mengembangkan usahanya maka jawaban yang umumnya diutarakan adalah modal, bahan baku, tenaga kerja, dan pemasaran.



Gambar 6.2 Produk mebel *indoor* dan kerajinan kayu Jepara

6.2.1 Modal kerja

Modal kerja yang dimaksud oleh pengrajin mebel Jepara pada umumnya adalah uang yang digunakan untuk membiayai usaha mulai dari pembelian bahan baku, proses produksi, sampai dengan pemasaran/penjualan barang jadi. Modal kerja ini bisa berasal dari berbagai sumber yaitu tabungan modal, hasil penjualan aset (tanah, mobil, motor, perhiasan emas, ternak, dan lainnya), pinjaman dari bank, pinjaman dari pihak kedua/pihak lain berbunga ringan maupun berat, investasi pihak kedua, dan lain lain.

Modal pengrajin pada umumnya dikelola secara sederhana, yaitu:

- tidak melakukan pemisahan anggaran pribadi dan anggaran perusahaan;
- tidak ada perencanaan anggaran yang tepat, baik dari sumber maupun penggunaannya;
- tidak melakukan pembukuan/pencatatan yang baik;
- tidak/sangat sedikit yang membuat neraca laba/rugi untuk mengetahui perkembangan usahanya pada akhir tahun; dan
- tidak ada pengalokasian dana khusus untuk pengembangan usaha, investasi dan penyusutan nilai alat produksi dan anggaran promosi.

Akibat pengelolaan modal usaha yang seperti itu, maka banyak pengrajin yang memanfaatkan uang/pendapatannya tanpa mempertimbangkan kelangsungan usaha, seperti:

1. bersifat konsumtif yang melebihi nilai perolehan keuntungan, misalnya: membangun rumah, membeli mobil/motor, membeli tanah, dan memiliki hobi baru yang banyak mengeluarkan uang;
2. menumpuk bahan baku, menaikkan kapasitas produksi tanpa mempertimbangkan kapasitas dan kontinuitas pesanan; dan
3. tidak dengan segera mengembalikan modal yang berasal dari pinjaman pada saat usahanya mencapai keuntungan yang tinggi.

Pengelolaan modal kerja yang baik tentu akan menghasilkan kelancaran dan kestabilan jalannya usaha. Besarnya modal yang dimiliki harus menjadi dasar perhitungan awal terkait seberapa besar pekerjaan yang harus disanggupi (keseimbangan modal kerja dan omset produksi). Banyak kendala yang dihadapi oleh para pengrajin yang terkait dengan order, modal dan kapasitas produksi.

Pada saat tertentu pengrajin akan dihadapkan pada permintaan/pesanan di luar kapasitas produksi dan jangkauan modalnya. Bagaimana pengrajin mengatasinya? Bagaimana menambah modal dalam waktu yang singkat agar pesanan tidak lepas? Cara yang biasa ditempuh biasanya bersifat spekulatif dan terkadang justru merugikan pengrajin itu sendiri.

Kesempatan untuk ikut menikmati kemudahan dari pemerintah yang diiklankan di televisi hanya menjadi impian para pengrajin kecil mebel di Jepara. Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang diiklankan tanpa agunan, mudah didapat dan peruntukannya bagi pengusaha kecil/pengrajin, pedagang kecil, nelayan, dan lain-lain pada kenyataannya sangat sulit didapatkan. Beberapa pengrajin pernah mencoba untuk memperoleh kredit ini, namun ternyata bank pelaksana mempersyaratkan agunan sebagai jaminan atas pinjaman yang dilakukan.

Modal merupakan hal yang sangat penting bagi kelangsungan usaha. Berikut ini adalah beberapa permasalahan terkait modal kerja yang harus dapat diatasi oleh pengrajin, karena dari sinilah awal sebuah usaha dapat dimulai.

Bagaimana cara memperoleh modal?

Seperti yang sudah disebutkan di atas bahwa modal bisa berasal dari mana saja, akan tetapi yang kami sampaikan disini adalah modal yang akan digunakan untuk proses produksi:

- Modal pribadi/kas perusahaan. Pengrajin kecil jarang sekali melakukan pemisahan pembukuan antara modal dan uang pribadi, sehingga untuk mendapatkan modal tergantung pada kemampuan pengrajin itu sendiri. Pada umumnya para pengrajin sudah memiliki tabungan maupun aset lain yang sewaktu-waktu siap digunakan untuk modal awal jika mendapatkan pesanan.
- Uang muka pesanan (DP). Pengrajin banyak dihadapkan pada masalah dan aturan yang tidak baku, terlebih dalam penetapan besarnya DP untuk sebuah pesanan. Oleh karena itu modal yang berasal dari uang muka ini tergantung pada hasil negosiasi dan kesepakatan antara pengrajin dan pemesan barang.

- Pinjaman pihak ketiga. Mengusahakan modal dari pihak ketiga biasanya dilakukan oleh pengrajin sebagai alternatif ketika pengrajin tidak memiliki cadangan modal dan tidak ada uang muka untuk barang yang akan dibuat. Pengrajin pada umumnya memiliki koneksi/hubungan dengan pemodal, baik itu perbankan, lembaga keuangan, koperasi simpan pinjam, kelompok--kelompok simpan pinjam non koperasi, bahkan pada rentenir maupun "*bank thithil*" (tukang kredit keliling setiap hari yang membiayai tanpa jaminan dengan bunga tinggi).
- Menjual/menggadaikan surat perintah kerja/surat order (SPK). Untuk mendapatkan modal awal dengan menjual SPK, diperlukan persyaratan tertentu dan kepercayaan dari beberapa pihak. Jika seorang pengrajin mendapatkan SPK dari perusahaan yang sudah mempunyai hubungan dengan pemodal tersebut maka pengrajin tidak perlu menambahkan barang jaminan. Apabila perusahaan pemberi order belum ada hubungan dengan pemodal maka pengrajin harus menambahkan jaminan berupa giro/cek mundur bukti pelunasan.

Berapa besar modal yang dibutuhkan?

Pada umumnya, jika pengrajin kecil mebel Jepara ditanya tentang kebutuhan modal maka akan disampaikan kebutuhan modalnya adalah sebanyak-banyaknya. Sebagian besar pengrajin memang tidak membiasakan diri untuk menghitung berapa besar modal yang digunakan untuk proses produksinya. Berapa besar modal yang dibutuhkan untuk menjalankan usahanya?

Dalam proses produksi, pengrajin pada umumnya hanya menggunakan estimasi yang ditentukan berdasarkan jenis barang yang akan dikerjakan dalam setiap proses pesanan.

Besarnya kebutuhan untuk membiayai proses produksi itulah sesungguhnya modal yang dibutuhkan. Dengan demikian besar modal yang dibutuhkan dapat dihitung dan ditentukan berdasar pada komponen biaya produksi, contohnya:

- biaya pembelian kayu;
- biaya penggergajian/pembelahan kayu;
- biaya pengeringan;
- biaya pembuatan bahan (pembuatan komponen);

- biaya borongan tukang kayu;
- biaya borongan tukang ukir;
- biaya amplas;
- biaya listrik;
- biaya pembelian bahan pembantu (lem, paku, sekrup, tali, dan lain-lain); dan
- biaya jasa lain.

Bagaimana cara mengelola modal?

Pengelolaan modal menjadi salah satu kunci kelancaran usaha. Kebanyakan kegagalan usaha para pengrajin mebel ukir di Jepara disebabkan oleh pengelolaan modal yang tidak tepat. Bagaimana cara mengelola modal yang baik? Banyak teori tentang pengelolaan modal, banyak juga pelatihan manajemen keuangan untuk pengusaha kecil, akan tetapi tidak banyak yang menerapkannya dalam usaha.

Berdasarkan pengalaman dari beberapa pengrajin yang bisa dikatakan sukses dalam mengelola usahanya, dapat kita ambil beberapa strategi dalam mengelola modal, yaitu:

- memenuhi seluruh biaya komponen produksi untuk satu pesanan/order yang nilainya sebesar modal yang dimiliki;
- menyediakan 50% modal yang dimiliki untuk mengerjakan pesanan sampai selesai dan sisa modal yang 50% digunakan untuk cadangan pesanan berikutnya;
- membagi modal untuk menjaga kontinuitas pengiriman barang untuk pesanan rutin dalam sirkulasi tiap minggu (jika pengrajin memiliki modal 100% maka modal yang digunakan untuk proses produksi setiap minggunya adalah 20%);
- di samping cara pengelolaan di atas, pengrajin juga dituntut untuk bisa mengalokasikan sebagian dananya untuk mengatasi sistem pembayaran dengan giro/cek mundur yang jangka waktunya antara 2 minggu sampai 1 bulan.

6.2.2 Bahan baku

Bahan baku yang saya gunakan dalam proses produksi mebel adalah kayu jenis mahoni dari segala ukuran, kelas kayu dan asal muasal kayu. Dalam



Gambar 6.3 Kayu jati gelondongan untuk produk mebel Jepara

perkembangannya sekarang, bahan baku kayu banyak diganti dengan beberapa jenis papan/kayu lapis/MDF yang berlapis kayu (*veneer*) mahoni untuk komponen-komponen tertentu.

Untuk memenuhi kebutuhan bahan baku, pada umumnya pengrajin bisa mendapatkannya dari Tempat Penjualan Kayu (bukan TPK atau Tempat Pelelangan Kayu milik Perhutani) yang banyak tersebar di seluruh Jepara dan di sekitar sentra produksi.

Kayu mahoni banyak ditemukan di pasaran dalam bentuk log atau balok, dalam bahasa pasaran di Jepara disebut *glondongan*. Kayu yang ada di pasaran berasal dari:

- hasil tebangan hutan Perhutani/KPH (disebut Kayu TPK atau Perhutani);
- hasil tebangan hutan rakyat, perkebunan (tanaman peneduh/batas area pada perkebunan); dan

- hasil penebangan dari tanaman pekarangan/di ladang/sawah sekitar rumah.

Para pengrajin biasa menyebut “kayu TPK” untuk kayu hasil tebangan Perhutani dan “kayu kampung” untuk tebangan lainnya. Tidak adanya patokan harga/standarisasi harga kayu di pasar merupakan tantangan besar bagi pengrajin untuk memilih kayu yang dibutuhkan. Ketika membeli kayu dalam bentuk eceran maupun kaplingan, pengrajin harus membandingkan ukuran kayu yang sama dari satu tempat dengan tempat yang lainnya untuk mendapatkan harga yang paling murah.

Perbedaan harga yang mencolok biasanya terjadi antara kayu TPK dan kayu kampung, di mana harga kayu TPK lebih tinggi dibanding kayu kampung. Penentuan harga kayu TPK adalah harga dasar lelang ditambah biaya operasional sampai lokasi penjualan. Adapun untuk kayu kampung biasanya lebih banyak ditentukan oleh lokasi penebangan/daerah dan biaya operasional tambahan sampai ke tempat penjualan.

Bagaimana cara mendapatkannya?

Untuk mendapatkan kayu secara umum dapat dilakukan melalui proses jual beli biasa. Akan tetapi terjadi mekanisme jual beli kayu yang telah terbentuk dan dilaksanakan sebagai berikut:

- Mengikuti lelang di Perhutani
Pengrajin kecil tidak akan mampu untuk mendapatkan kayu dengan lelang karena keterbatasan modal. Biasanya lelang ini dilakukan oleh para pedagang kayu yang bermodal besar yang sudah mempersiapkan uang jaminan untuk lelang dan persyaratan-persyaratan lain serta tambahan biaya yang ditentukan oleh Perhutani.
- Oper kapling
Pengrajin membeli kepada pelelang dengan memilih kapling lelang sesuai kebutuhan/ukuran kayu/volume yang diinginkan. Untuk kayu TPK biasanya dilihat pada tabel kapling dalam surat “pas” kayu, sedangkan untuk kayu kampung berdasar pada ukuran dan volume kayu.
- Kaplingan
Pengrajin membeli berdasar volume kayu dengan ukuran bervariasi, dalam istilah pasaran juga disebut “rumpukan/tumpukan”.

- Eceran
Pengrajin memilih kayu berdasar pada ukuran kayu yang dikehendaki menurut kebutuhan dan uang yang tersedia. Cara mendapatkan kayu seperti ini yang paling banyak digunakan oleh pengrajin kecil.
- Tebangan
Pengrajin membeli kayu petani/pemilik pohon pada seluruh bagian pohon mulai dari batang sampai ke ranting setelah ditebang oleh pemiliknya.
- Pohonan
Pengrajin membeli pada pemilik pohon ketika pohon itu masih berdiri. Perlakuan penebangan menjadi tanggung jawab pengrajin/pembeli. Cara ini menuntut kejelian pembeli dalam memperkirakan volume kayu setelah ditebang.

Bagaimana harganya?

Harga kayu mahoni sangat bervariasi tergantung pada kualitas, ukuran dan daerah asal tebangan kayu tersebut. Faktor daerah asal ini sangat berkaitan erat dengan kualitas, baik itu kayu TPK maupun kayu kampung.

- Harga Lelang
Untuk kayu TPK, hasil lelang harga ditentukan berdasarkan kualitas/kelas kayu. Kayu TPK di pasar dijual dalam tingkatan kualitas berbeda, yaitu;
 - Hara, adalah kayu hasil pilihan perusahaan/pemegang izin yang telah melakukan kerjasama dengan Perhutani sebelum dilakukan klasifikasi oleh Perhutani.
Harga kayu ini jika dibandingkan dengan kayu lain adalah harga yang paling tinggi dan sekarang tidak ada di pasaran.
 - Bahan baku *vener*, adalah bahan kayu pilihan yang secara fisik dapat dilihat sangat mulus, lurus, dan bulat di atas kualitas rerata kayu kelas pertama.
Harga kayu jenis ini juga di atas kayu kelas dengan selisih antara Rp 200.000–300.000 per meter kubik. Sekarang kayu jenis ini juga tidak ada di pasaran.
 - Kelas, terdapat kelas pertama, kedua, ketiga, dan keempat yang merupakan kualitas kayu berdasarkan kriteria tertentu yang ditetapkan oleh Perhutani.

- Over kapling dan kaplingan
Harga kayu ini sedikit lebih mahal jika dibandingkan dengan harga kayu lelang sendiri, karena untuk membeli kayu secara oper kaplingan dilakukan terhadap pelelang atas sebagian hasil lelang atau sebagian kayu yang didatangkan.
Penentuan harga ditetapkan atas isi/volume kayu dalam satu kapling tanpa memilah/mengelompokkan ukurannya. Untuk kayu TPK biasanya dikelompokkan berdasarkan kualitas yang sama, sedangkan untuk kayu kampung biasanya dijual kaplingan setelah dilakukan pemilihan pertama dan kedua, sehingga harganya menjadi murah karena rendahnya kualitasnya.
- Eceran
Harga kayu yang dibeli secara eceran dalam ukuran dan volume yang sama akan menjadi lebih mahal jika dibanding dengan pembelian dengan cara lain tersebut di atas. Kelebihannya adalah pengrajin dapat memilih kayu dengan kualitas, ukuran, dan isi sesuai yang diinginkan.
- Pohonan dan tebangan
Harga kayu yang diperoleh akan sangat murah jika perkiraan volume kayu setelah tebang tidak meleset. Misalnya tegakan dengan diameter batang bawah 50 cm, batang atas 35 cm, dengan tinggi sekitar 15 m, dibeli dengan harga Rp 1.500.000 dengan ongkos tebang Rp 300.000. Jika volume kayu tersebut lebih dari 2 m³, maka pembeli sudah mendapatkan keuntungan jika dibanding dengan harga kayu sistem pembelian yang lain.

Bagaimana cara mengukurnya?

Ukuran kayu yang kita temukan dapat bermacam-macam meskipun di atas kertas memakai hitungan diameter. Bisa jadi suatu kayu memiliki panjang dan volume yang sama, akan tetapi bentuk fisiknya berbeda. Perbandingan yang sangat jelas bisa ditemukan antara kayu TPK dengan kayu kampung, serta kayu kampung antar penjual yang satu dengan penjual yang lainnya. Sebagai patokan, dalam pengelompokan biasanya ditentukan atas dasar diameternya sebagai berikut:

- OP: kayu log yang berdiameter antara 10–19 cm;
- OD: kayu log yang berdiameter antara 20–29 cm;
- 30 up: kayu log yang berdiameter antara 30–39 cm;
- 40 up: kayu log yang berdiameter antara 40–49 cm; dan seterusnya.

Dalam menentukan ukuran volume balok yang ada di pasaran, terutama pada kayu kampung, digunakan patokan yang berbeda-beda antar pedagang, sehingga pada ukuran fisik kayu yang sama bisa ditetapkan nilai volume yang berbeda. Tidak adanya standarisasi cara menentukan diameter kayu ini dapat merugikan pengrajin.

Bagaimana cara pembayarannya?

Terdapat berbagai cara pembayaran dalam pembelian bahan baku, tetapi pada prinsipnya adalah hasil kesepakatan antara penjual dan pembeli. Kemudahan yang didapat antara pengrajin yang satu dengan yang lain berbeda-beda tergantung pada kepercayaan pemilik kayu/kredibilitas pembeli itu sendiri.

- Lelang
Cara ini merupakan teknik pembelian kayu yang biasa dilakukan oleh pedagang/pengusaha besar dengan aturan dan ketentuan tertentu. Sistem pembayaran untuk lelang adalah semua dibayar lunas dengan uang di tempat setelah proses lelang selesai.
- Oper kapling dan kaplingan
Pembelian ini kebanyakan dilakukan oleh pengrajin yang kebutuhan bahan bakunya cukup banyak. Biasanya pengrajin sudah mempunyai langganan tempat membeli sehingga pembayarannya bisa dilakukan dengan membayar kontan maupun dengan cek atau giro mundur dari uang muka order yang diterima pengrajin.
- Eceran
Sebagian besar pembelian kayu eceran menggunakan pembayaran kontan karena pengrajin lebih suka berpindah-pindah tempat pembelian untuk mendapatkan kayu yang dibutuhkan sesuai ukurannya. Untuk “pelanggan tetap” biasanya ada kebijakan dari pedagang kayu dengan membayar 50% kontan dan 50% tempo, atau bahkan bisa dengan mencicil.
- Pohonan dan tebangan
Pembayaran untuk pembelian pohon tegakan seperti pembelian pada lelang yaitu dibayar kontan dan lunas sebelum ditebang, atau dengan memberi tanda jadi sampai pada waktu penebangan sudah dilunasi.

6.2.3 Tenaga kerja

Produksi mebel sangatlah tergantung pada faktor sumber daya, terutama tenaga kerja manusia, yang di Jepara disebut: tukang kayu sebagai perakit/pembuat barang, tukang ukir sebagai pengrajin ukir dan tukang amplas. Meskipun Jepara identik dengan kerajinan ukir dan masyarakatnya telah terbiasa mengerjakan mebel, namun keahlian untuk mengatasi masalah-masalah yang timbul dalam bidang permebelan pada umumnya belum dimiliki. Akibatnya, hasil produksi dari pengrajin sangat tergantung pada jumlah dan kemampuan tukang yang dimiliki.

Ketersediaan tenaga kerja

Keseimbangan antara kebutuhan dan ketersediaan tenaga kerja sangat penting bagi pengrajin kecil. Pada saat pengrajin mendapat pesanan lebih banyak dari biasanya, pengrajin membutuhkan tambahan tenaga kerja agar mampu memenuhi pesanan. Sebaliknya jika pesanan berkurang atau sedang sepi maka pengrajin kecil akan melepaskan tenaga kerjanya, agar terhindar dari beban upah tenaga kerja.

Jika melihat kondisi sekarang, ketersediaan tenaga kerja bisa dikatakan tidak mampu mencukupi kebutuhan pengrajin. Perusahaan besar dan sejumlah pengrajin banyak yang memasang iklan untuk memperoleh tenaga kerja, baik itu tenaga ukir, tukang amplas, *finishing*, *packing*, dan ini belum terpenuhi dalam waktu yang lama.

Penyebab kelangkaan tenaga kerja ini adalah perkembangan/penyebaran mebel Jepara ke seluruh Indonesia bahkan ke luar negeri. Banyak pengerah tenaga kerja yang resmi maupun tidak yang telah mengirimkan tenaga kerja mebel dari Jepara sebagai 'tukang *nyeteli*' (merakit menjadi jadi barang) dan untuk melatih tenaga ahli. Bahkan sekarang juga banyak dicari tenaga *finishing* untuk dikirim ke Sumatera dan Sulawesi.

Kelangkaan tenaga kerja ini tidak diimbangi dengan adanya lembaga penyedia tenaga kerja untuk mebel, sehingga pengrajin dengan berbagai cara dituntut untuk dapat memenuhi kebutuhan tenaga kerja. Langkah

yang ditempuh biasanya dengan menerima tenaga kerja yang belum ahli untuk dididik menjadi tenaga ahli atau menampung tenaga kerja untuk magang belajar/*nyantrik*.

Kemampuan tenaga kerja

Masyarakat Jepara/pengrajin memiliki perhatian yang sangat tinggi terhadap produksi mebel yang berkualitas. Tenaga kerja mebel baik tukang kayu maupun tukang ukir yang tergolong ahli mendapatkan penghargaan atau posisi yang baik di perusahaan tempat bekerja.

Kualitas tenaga kerja asli Jepara biasanya lebih baik jika dibandingkan dengan tenaga kerja dari daerah lain. Kemampuan beradaptasi dengan pekerjaan yang dihadapi menjadi ukuran untuk kemampuan tukang. Tenaga kerja dari Jepara bisa mengerjakan dengan baik segala jenis pekerjaan pertukangan yang diberikan, begitu juga dengan tukang ukir ahli yang bisa mengerjakan segala motif ukiran sesuai pesanan. Adapun tukang yang berasal dari daerah lain dan belajar “nukang” (*nyantrik*) dengan pengalaman minim umumnya hanya menguasai satu atau dua jenis barang yang dibuat. Mereka yang biasa membuat kursi akan mengalami kesulitan jika diberikan pekerjaan membuat almari, dipan, nakas, dan lainnya. Begitu juga untuk tukang ukir yang baru lulus dari “ajar natah” (*nyantrik* ukir), yang akan mengalami kesulitan jika dihadapkan pada motif-motif baru yang belum pernah dikerjakannya.

Produktivitas tenaga kerja

Kemampuan memproduksi barang pesanan yang diterima oleh pengrajin sangat tergantung pada jumlah tukang yang dimiliki dan tingkat keahlian tukang. Biasanya pengrajin memiliki beberapa strategi untuk memacu dan meningkatkan produktivitas tenaga kerjanya, yaitu:

- merekrut tenaga muda, yaitu yang berusia di bawah 35 tahun, jika perlu memilih yang berpendidikan SLTA sehingga lebih mudah untuk menerima teknologi;
- menambah jam kerja/lembur karena para pengrajin menggunakan sistem pengupahan dengan borongan;
- memberi bonus pada tukang yang dapat memenuhi target; hal ini dilakukan untuk merangsang tukang agar bisa memenuhi target waktu dan jumlah barang yang dikerjakan pada saat tertentu; dan

- memberi pengarahan/pelatihan penggunaan peralatan mesin yang baik dan benar; untuk meningkatkan produktivitas pekerja, biasanya pengrajin menambah mesin peralatan sederhana yang tepat guna.

Pada dasarnya produktivitas tenaga kerja sangat tergantung pada kesehatan, kecerdasan dan kemampuan/*skill* yang dimiliki oleh pekerja itu sendiri, meskipun aplikasi teknologi tepat guna juga bisa meningkatkan produktivitas.

6.2.4 Pemasaran

Pemasaran bagi pengrajin kecil adalah bagaimana menjual hasil produksinya tanpa mempedulikan siapa pembelinya, kelompok, jenis kelamin, tingkat ekonomi, dan tingkat pendidikannya. Pengrajin juga tidak pernah mempertimbangkan apakah barang tersebut akan dipakai sendiri, dijual lagi, atau untuk dipasarkan di *show room*, untuk orang domestik maupun asing.

Kekurangan dan kelebihan tata cara penjualan dapat dikelompokkan sebagai berikut:

- Pengrajin/produsen langsung ke pemakai
Bagi pengrajin proses ini lebih menguntungkan karena bisa menentukan harga lebih maksimal. Pembeli yang sudah menjatuhkan pilihan pada suatu barang (senang dan cocok dengan segala ketentuan yang diinginkan) tidak pernah mempermasalahkan tentang penentuan harganya selama dalam pengambilan keuntungan dalam batas yang wajar. Di samping itu, pengrajin bisa mendapatkan tambahan keuntungan dari proses *finishing*, pengepakan, dan pengirimannya.
- Pengrajin/produsen ke pengumpul, lalu ke eksportir
Proses penjualan ini menambah mata rantai/memperpanjang alur keuangan. Biasanya pengumpul adalah seseorang yang mendapatkan pesanan langsung dari eksportir tetapi tidak memiliki bengkel atau brak untuk memproduksi sehingga pesanan tersebut diberikan kepada pengrajin. Harga jual barang ditentukan oleh pengumpul dengan eksportir. Jadi keuntungannya diambil terlebih dahulu oleh pengumpul baru kemudian sisanya diberikan pada pengrajin. Proses keuangannya juga seperti alur pesanan, kebanyakan pengumpul tidak memberi modal pada pengrajin jika pesanan tersebut tidak ada uang mukanya. Proses

pelunasannya juga tergantung pada pelunasan dari eksportir. Meskipun proses penjualan yang demikian cukup beresiko dalam hal penyelesaian keuangan, namun cara ini tetap sering ditempuh para pengrajin pada saat-saat terjadi krisis pesanan.

- Pengrajin/produsen ke makelar (*broker*) ke eksportir/pemakai
Penjualan pada makelar tahapannya hampir sama dengan penjualan pada pengumpul di atas, tetapi ada sedikit perbedaan dalam penentuan harga dan proses keuangannya. Para makelar ini memiliki modal yang kuat sehingga dalam penentuan harga bisa menekan pengrajin. Biasanya pengrajin tidak mengetahui berapa harga jual barang kepada eksportir atau pemakai sehingga makelar dalam melakukan penawaran harga pada pengrajin dapat menekan sampai mendekati biaya produksi. Dalam hal pembayaran barang, penggunaan makelar lebih aman dibandingkan pengumpul, karena makelar sudah hampir membayar lunas pada saat barang diambil dan pelunasan diberikan beberapa hari kemudian yaitu pada saat mengambil barang. Proses ini kebanyakan ditempuh pengrajin yang sering menimbun stok barang yang berlebihan.
- Pengrajin/produsen ke gudang eksportir
Penjualan barang langsung ke gudang eksportir melalui beberapa tahapan awal dengan persyaratan tertentu. Biasanya pengrajin menawarkan gambar/barang yang dimiliki dan sebaliknya, eksportir yang memberi gambar atau contoh barang. Jika gudang eksportir/pengrajin tersebut tertarik maka disampaikan beberapa persyaratan barang yang bisa diterima, misalnya kekeringan kayu, konstruksi, waktu pengiriman, harga, dan sebagainya, baru kemudian disepakati untuk diberikan surat order. Untuk beberapa eksportir, biasanya terdapat permintaan untuk contoh produk agar dapat dilihat kualitasnya sebelum surat order diturunkan. Pengrajin harus siap membuat contoh tersebut karena untuk pesanan yang demikian memiliki prospek jangka panjang yang baik, yaitu berjumlah banyak dan berjangka waktu panjang. Terdapat beberapa cara untuk melakukan proses pembayaran dengan penjualan ke gudang eksportir, dan ini bergantung pada “bonafiditas” perusahaan pembeli. Ada yang langsung dibayar pada saat pengiriman setelah lolos kontrol kualitas, ada yang beberapa hari setelahnya, ada pula yang satu minggu atau satu bulan setelah pengiriman dan ada yang menunggu setelah kontainer berangkat.

6.3 Kendala pengembangan mebel jepara bagi pengrajin kecil

Pengembangan mebel Jepara secara umum menjadi tanggung jawab bersama baik pemerintah, pengrajin mebel, pedagang mebel, pedagang kayu, eksportir dan seluruh masyarakat Jepara dengan peran masing-masing yang terkait dengan mebel. Pengembangan mebel Jepara bagi pengrajin adalah bagaimana mengembangkan usaha mebel yang ditekuni agar menjadi lebih maju, bertambah besar, dan mampu menghadapi segala tantangan usaha, baik dalam proses produksi sampai ke pemasarannya. Dalam kesehariannya pengrajin lebih menghadapi masalah-masalah yang hampir selalu ditemukan, yaitu:

6.3.1 Sumber daya manusia (SDM)

Sumber daya manusia bisa menjadi masalah dalam pengembangan usaha bagi pengrajin kecil jika dikaitkan dengan:

- Ketersediaan tenaga kerja. Pada saat ini sangat sulit untuk mencari tenaga kerja yang ahli dalam bidang tukang kayu maupun tukang ukir. Jika dalam rekrutmen tenaga kerja terdaftar 10 orang, maka yang tergolong ahli mungkin hanya satu atau dua orang saja. Jika melihat besarnya jumlah pelamar/pencari kerja untuk menjadi tukang kayu maupun tukang ukir, biasanya jumlah pelamar sebenarnya lebih dari yang dibutuhkan. Akan tetapi tenaga kerja yang lolos seleksi untuk memenuhi kebutuhan tersebut juga masih harus diberi pelatihan awal.
- Tingkat kemampuan/ketrampilan di bidang tukang kayu dan tukang ukir tidak sama. Sampai saat ini tidak ada lembaga/perusahaan penyedia tenaga kerja yang mampu menyediakan tenaga kerja ahli bidang tukang kayu maupun tukang ukir. Semua tenaga kerja yang tersedia adalah hasil *nyantrik*/belajar yang sifatnya turun temurun sehingga tidak ada standar kompetensi tenaga kerja yang dimiliki.
- Tidak ada kesadaran untuk meningkatkan kemampuan diri. Sangat jarang ditemukan tenaga kerja yang punya niat untuk selalu meningkatkan kemampuan/ketrampilan/keilmuan di bidang tukang kayu maupun tukang ukir. Kalaupun ada biasanya itu atas motivasi dari pengrajin yang menginginkan hasil produksinya berkualitas lebih baik. Tukang kayu maupun tukang ukir biasanya hanya

berupaya meningkatkan penghasilan/upah setiap hari tanpa berupaya meningkatkan kualitas pekerjaannya. Bahkan banyak juga tenaga kerja yang hanya mementingkan kuantitas hasil dan tidak mempedulikan kualitas, yang dalam bahasa Jawa dikenal sebagai *elek sithik angger entuk akeh* (jelek sedikit tidak mengapa yang penting ada banyak).

- Tidak disiplin dengan waktu yang disepakati. Sebenarnya tidak seluruh tukang kayu maupun tukang ukir berkarakter seperti ini, akan tetapi dengan persentase tertentu tetap masih ada, sehingga gangguan dari sikap tersebut juga dirasakan oleh pengrajin. Pada sistem pengupahan borongan lepas, tukang kayu dan tukang ukir leluasa untuk mengatur waktu bekerja, kapan barang yang dikerjakannya jadi, yang biasanya disesuaikan dengan kebutuhan mereka sendiri. Pada saat pekerja memiliki kebutuhan yang besar dan mendesak maka pekerja bisa bekerja siang dan malam/lembur dan sebaliknya. Gangguan pada keterlambatan waktu biasanya disebabkan karena adanya kegiatan sosial kemasyarakatan, misalnya ada peristiwa kematian, orang sakit, peristiwa hajatan, pembangunan rumah, kerja bakti, pengajian, dan lain-lain.
- Tidak adanya standar produktivitas. Sebagian besar tukang kayu/tukang ukir tidak bisa menentukan tingkat produktivitas dirinya dalam mengerjakan suatu barang, sehingga pengrajin harus mempunyai strategi khusus untuk menentukan produktivitas usahanya. Sangat jarang tukang kayu/ukir menawarkan keahliannya dengan menginformasikan kapasitas/kemampuan, berapa jumlah barang yang mampu dibuatnya dalam hitungan hari, minggu atau bulan.

6.3.2 Bahan baku

Pengadaan bahan baku bagi kelangsungan usaha pengrajin kecil mutlak harus dilaksanakan, meskipun dalam proses pengadaan tersebut pengrajin sering menghadapi kesulitan maupun tindakan-tindakan sepihak yang tidak menguntungkan. Beberapa hal terkait dengan bahan baku yang bisa menjadi kendala bagi pengembangan mebel/usaha pengrajin kecil di Jepara meliputi:

- Tidak ada aturan pasar yang jelas tentang harga
Untuk mendapatkan bahan baku/kayu mahoni pengrajin harus jeli dan berhati-hati karena harga barang yang ada di pasar di pasar sangat bervariasi. Sampai saat ini tidak diketahui batasan harga/batas dasar

termurah dan harga tertinggi pada ukuran kayu tertentu. Pada bulan-bulan tertentu antara November sampai Februari bisa terjadi lonjakan harga dan kelangkaan kayu. Tidak pernah ada intervensi pasar kayu oleh Perhutani untuk kestabilan harga dan ketersediaan kebutuhan kayu bagi pengrajin kecil semacam operasi pasar beras oleh Badan Urusan Logistik (Bulog).

- Tidak ada standarisasi penentuan ukuran dan isi kayu
Antar pedagang terdapat perbedaan patokan penetapan ukuran diameter kayu, terutama pada kayu mahoni kampung, yaitu:
 - berpatokan pada diameter ujung kayu;
 - berpatokan pada pangkal kayu; atau
 - berpatokan pada diameter ujung kayu ditambah diameter pangkal kayu dibagi dua.

Untuk penetapan isi kayu kebanyakan pedagang menggunakan tabel *volume*, yaitu tabel yang berisikan konversi diameter ke volume kayu.

- Keterbatasan produksi kayu Perhutani di Jepara
Akibat dari penjarahan masa dan pembalakan liar beberapa tahun yang lalu, 13.000 ha hutan Jati Perhutani di Jepara habis dijarah pada tahun 1998. Ini menyebabkan hutan negara menjadi rusak dan berakibat pada semakin langkanya kayu Perhutani di pasar. Sekarang ini kebutuhan kayu Perhutani oleh industri mebel tidak seimbang dengan hutan yang ditebang dan jumlah kayu yang dilelang. Terbukti di seluruh TPK Perhutani di Jepara selalu terjadi kehabisan kayu. Jika ada kayu yang datang, kebanyakan sudah dibeli oleh pengusaha besar sehingga pengrajin kecil yang hanya butuh beberapa batang kayu tidak bisa mendapatkannya.
- Keterbatasan jumlah tegakan hutan rakyat di Jepara
Kesadaran masyarakat tentang kebutuhan kayu mulai kelihatan pada lima tahun terakhir. Banyak orang menanam kayu, baik jati, mahoni, sengon laut, akasia dan lainnya. Meskipun motivasinya berbeda-beda, tapi pada dasarnya hal ini terkait kebutuhan mebel pada masa yang akan datang dan sebagai investasi jangka panjang untuk dijual. Walaupun demikian, bagi industri mebel, saat ini tanaman tersebut masih tetap berupa tegakan. Jika melihat jumlah orang yang menanam pohon dibanding dengan kebutuhan kayu, sangat tidak mungkin kebutuhan kayu akan terpenuhi pada masa mendatang.

6.3.3 Pemasaran

Kegiatan pemasaran yang dipahami pengrajin kecil adalah bagaimana menjual barang pada orang lain. Untuk pengembangan mebel Jepara ada beberapa kendala yang dihadapi oleh pengrajin kecil yang terkait dengan pemasaran, yaitu :

- Sikap pasif pengrajin. Sikap pasif para pengrajin mebel bukan semata-mata tidak mau memasarkan/menawarkan barangnya, akan tetapi pengrajin juga lebih berkonsentrasi pada proses produksi yang dihadapi sehari-hari. Pengrajin terbiasa didatangi langsung ke tempat kerjanya oleh pemesan, seperti pemakai, pedagang, makelar, pegawai gudang ekspor, eksportir, dan berbagai pihak lain. Akibatnya, pada saat tidak ada pesanan, pengrajin tidak tahu kemana harus menjual barangnya.
- Persaingan tidak sehat. Persaingan tidak sehat terjadi pada pengrajin yang aktif memasarkan barangnya maupun yang pasif. Biasanya persaingan ini terjadi karena 'adu domba' pembeli untuk mendapatkan harga yang lebih murah. Untuk jenis barang yang sama, pengrajin berlomba-lomba untuk menjual dengan harga lebih murah dengan tujuan agar bisa menguasai pasar dan barangnya cepat laku. Bahkan pada saat tertentu pengrajin berani menjual sampai batas harga terendah atau mendekati biaya produksinya hanya untuk mempertahankan pembeli atau pelanggan.
- Sarana promosi. Promosi adalah bagian pemasaran yang tidak pernah terpikirkan oleh para pengrajin. Tata cara mempromosikan produk usaha yang baik dan benar hampir tidak pernah dipelajari. Kebanyakan pengrajin memperkenalkan produknya melalui para pelanggan, saudara, teman dan dari mulut ke mulut. Promosi dengan membuat brosur/katalog masih dianggap mahal bagi mereka, apalagi mengikuti pameran yang berskala nasional sungguh di luar jangkauan mereka. Peta belanja mebel juga belum dijumpai di seluruh wilayah Jepara.
- Pengrajin kecil tidak pernah mengalokasikan anggaran promosi untuk mengembangkan usahanya, sehingga yang dibutuhkan adalah bantuan pemerintah untuk sarana promosi gratis bagi mereka, misalnya:
 - a. pembuatan brosur atau katalog gratis dengan mendatangkan juru foto (fotografer). Bisa juga dengan diminta menyerahkan foto produknya untuk dibuat katalog dengan memperkenalkan siapa pembuat barang

- tersebut; b. diikuti dalam pameran promosi yang berskala nasional; dan c. peta belanja mebel yang bisa menunjukkan tempat usaha mereka.
- Tidak ada tempat khusus untuk menjual barang. Hasil produksi yang tidak langsung terjual biasanya menjadi stok barang di rumah para pengrajin. Bagi yang memiliki tempat luas bisa digunakan sebagai tempat pajangan barang sambil menunggu datangnya pembeli. Sampai saat ini di Jepara tidak ada tempat khusus untuk menjual semua jenis barang mebel yang diproduksi oleh pengrajin Jepara, yaitu semacam pasar sebagai tempat bertemunya penjual dan pembeli. Tempat ini bisa dipakai untuk menunjukkan produk-produk baru para pengrajin kepada pembeli dari daerah lain maupun dari luar negeri pada hari-hari tertentu.
 - Ancaman sertifikasi yang diterapkan oleh negara tujuan ekspor. Berbagai macam sertifikasi yang diterapkan oleh beberapa negara tujuan ekspor mebel Jepara terutama Amerika Serikat dan Uni Eropa, bisa merupakan sarana peningkatan nilai tambah bagi produk mebel tetapi juga bisa sebagai penghambat laju perkembangan nilai ekspor mebel Jepara dan seluruh Indonesia. Mengutip artikel “Dapatkan verifikasi Legal atau Pasar Hilang !” (*Indonesia Wood Biz*, Edisi 37, Juli 2009), sertifikasi adalah tantangan pasar yang menuntut kesiapan kita untuk memenuhi kebutuhan audit independen pada produk kayu agar mampu memenuhi permintaan baru pasar internasional. VLO, VLC, CW dan FSC adalah urutan kelas sertifikasi yang akan diterapkan di beberapa negara tujuan ekspor mebel Jepara. Pada tahun 2008, hanya ada 2 orang pengusaha di Jepara yang memiliki VLO. Apakah hal tersebut sudah pernah didengar oleh para pengrajin kecil mebel di Jepara? Sebuah tantangan besar jika semua sertifikasi tersebut benar-benar diterapkan dan pengrajin sebagai produsen mebel tidak pernah mendengar tentang hal tersebut.

6.3.4 Jenis-jenis produk mebel jepara

Mebel apa yang tidak bisa dibuat di Jepara? Rasanya sangat sulit untuk mencari jawabannya. Segala jenis barang mebel bisa dikerjakan, dari model yang sederhana sampai model yang paling rumit. Jenis mebel di Jepara dikelompokkan menjadi dua jenis yaitu:

a. Mebel *outdoor*

Mebel *outdoor* dipahami juga sebagai *garden furniture*. Dilihat dari fungsinya, jenis mebel ini digunakan di luar ruangan untuk lingkungan taman, kebun, kolam renang, pantai, dan sarana publik lain yang berada di luar ruangan. Dalam perkembangannya jenis-jenis tertentu juga digunakan untuk keperluan di dalam ruangan, mulai teras, ruang tamu, ruang makan, dan lainnya.

Bahan baku yang digunakan adalah kayu jati dari berbagai kualitas tergantung kualitas produk yang dikehendaki. Sekarang ini jenis kayu nyatoh, kruing, meranti, akasia dan lainnya juga mulai digunakan dengan kombinasi besi tempa dan aksesoris dari kuningan.

Kelebihan penggunaan kayu jati untuk pembuatan mebel *outdoor* adalah pada ketahanan terhadap cuaca baik panas matahari maupun air hujan. Disamping itu kayu jati memiliki urat kayu yang sangat indah dan halus. Untuk menonjolkan kekhasan tersebut dalam proses *finishing* sering digunakan *finishing natural* bahkan tanpa di-*finishing* hanya diampelas saja.

Terdapat ratusan model dari barang-barang jenis *outdoor* ini. Untuk jenis kursi lipat saja bisa terdapat lebih dari 25 model, dan untuk kursi yang tidak dilipat terdapat lebih dari 50 model. Terdapat juga model-model lainnya seperti meja, sofa pantai atau kolam dan meja payung. Jenis barang *outdoor* yang lain sudah banyak beredar di pasar dan dapat dilihat pada katalog mebel *outdoor* atau *garden* yang banyak beredar di toko-toko.

Pengrajin barang jenis *outdoor* ini sebagian besar berada di wilayah kecamatan Mlonggo, Pakis Adi, Bangsri, Kembang, dan Keling dan beberapa perusahaan besar yang berada di Kecamatan Kota Jepara dan Kecamatan Tahunan. Pada masa kejayaan mebel *garden* sampai sekarang, Desa Srobyong, Karang Gondang, dan sekitarnya merupakan pusat produksi terbesar. Oleh karena itu banyak pencari barang *outdoor* baik dalam jumlah banyak maupun sedikit, kualitas rendah maupun kualitas terbaik langsung menuju ke desa tersebut.



Gambar 6.4 Contoh produk mebel *outdoor*

b. Mebel *indoor*

Mebel *indoor* adalah segala bentuk perabotan dan perlengkapan yang digunakan untuk memenuhi fungsi ruang di dalam rumah, mulai dari teras, ruang tamu, ruang keluarga, ruang makan, ruang belajar, kamar tidur, dapur, perpustakaan, dan lain-lain. Selain kayu, bahan baku campuran yang digunakan adalah besi, plastik, atau *fiber*.

Mebel *indoor* dikelompokkan berdasarkan jenis bahan yang digunakan, yaitu jati *indoor* dan mahoni *indoor*. Namun sekarang juga banyak digunakan kayu tanaman keras hasil tebangan sekitar rumah sebagai kayu alternatif untuk pembuatan mebel, misalnya kayu durian, kayu nangka, kayu mangga, kayu rambutan, dan lain-lain.

Mebel *indoor* dari jati, mahoni dan kayu alternatif memiliki ciri khas dan karakteristik sendiri. Meskipun jenis model barang yang diproduksi sama, tetapi untuk motif ukiran dan *finishing*-nya pasti berlainan. Masing-masing kayu memiliki keindahan yang berbeda-beda dan keindahan tersebut akan lebih kelihatan setelah dilakukan *finishing*.

Jenis-jenis produk dari jati yang berkualitas istimewa biasanya lebih banyak di-*finishing* secara alami, yang merupakan upaya untuk menonjolkan keindahan atau keistimewaan warna dan urat kayu jati. Kalaupun di-*finishing* menggunakan warna, biasanya yang digunakan warna-warna muda dan transparan. Jenis barang yang terbuat dari mahoni lebih banyak di-*finishing* dengan warna-warna yang transparan sesuai selera pemakai. Ini dilakukan untuk menonjolkan sifat kayu mahoni yang halus dan padat seperti kertas, sehingga sangat bagus dan sesuai untuk semua warna. Untuk kayu alternatif, *finishing* yang digunakan lebih banyak warna gelap/warna tua untuk menutupi warna kayu yang sebenarnya agar terlihat seperti jati dan mahoni. Untuk menonjolkan keistimewaan kayu alternatif biasanya digunakan *finishing* bakar/*antic*, sehingga urat kayu menjadi kelihatan menonjol tetapi warna kayu aslinya hilang. *Finishing* jenis ini juga biasa dilakukan untuk barang-barang yang menggunakan bahan baku jati dengan kualitas rendah.

Jati *indoor* dari berbagai kualitas masih banyak menggunakan ukiran motif klasik seperti Mojopahit, Pajajaran, Semarang, Jepara, Cirebon, Bali dan sebagian menggunakan motif-motif modern seperti Eropa. Sekarang sedang berkembang produk jati *indoor* yang tidak menggunakan ukiran minimalis, biasanya untuk barang-barang yang mendekati model *garden* dan model minimalis. Dominasi pemasaran jati *indoor* masih untuk memenuhi kebutuhan mebel nasional/dalam negeri. Ekspor barang berkualitas sedang paling banyak ditujukan ke Malaysia, adapun barang berkualitas menengah sampai istimewa kebanyakan diekspor ke negara-negara Eropa.

Indoor mahoni lebih banyak digunakan untuk memenuhi kebutuhan ekspor ke seluruh penjuru dunia, dengan segala kelebihan mahoni dan juga keindahan motif ukiran yang dapat memenuhi selera pemakai di luar negeri.

Proses produksi barang *indoor* mahoni memerlukan perhatian khusus mulai dari pemilihan bahan, perlakuan terhadap bahan, proses pengerjaan sampai pengiriman, dan penggunaan standar yang ditetapkan oleh pembeli sesuai dengan standar di negara tujuan. Begitu juga untuk desain, kebanyakan barang mahoni mengikuti perkembangan desain di luar negeri kemudian dimodifikasi dan dikembangkan sesuai kebutuhan negara tujuan.

6.4 Produk unggulan

Dua jenis produk mebel di Jepara yaitu *outdoor mebel* dan *indoor mebel* seperti tersebut diatas layak dikatakan sebagai produk unggulan. Beberapa sudut pandang tentang keunggulan suatu barang diuraikan di bawah ini.

6.4.1 Keunggulan mebel Jepara

A. Kualitatif

Kualitas barang lebih baik jika dibandingkan dengan barang yang lain, mulai dari: a. bahan baku yaitu kelas kayu dan kekeringan, bahan pembantu berupa lem atau perekat dengan standar yang ditentukan; b. kerapian pekerjaan pertukangan pada konstruksi, presisi, dan kehalusan pekerjaan; c. ukiran, yaitu kehalusan pekerjaan, bentuk daun, kedalaman lemahan, kesamaan bidang kiri dan kanan/simetris; serta d. konsistensi bentuk dan ukuran pada saat produksi berjumlah besar/masal.

Produksi mebel yang memenuhi persyaratan semacam ini lebih banyak kita dapatkan pada jenis mahoni *indoor*. Kebanyakan eksportir sudah menerapkan standar kualitas sebagaimana tersebut di atas, sehingga pengrajin kecil yang mengerjakan bahan mahoni sudah terbiasa untuk memenuhi standar tersebut.

Terhadap berbagai produk barang mahoni harus dilakukan pengamplasan sampai tingkat kehalusan siap *finishing* dan betul-betul terlihat sifat kayunya. Penerapan pengendalian mutu yang ketat adalah persyaratan untuk kelolosan barang agar diterima di gudang untuk diekspor, sebagai jaminan akan kualitas barang-barang mahoni. Jika dibandingkan dengan produksi jati *indoor* dan *outdoor*, suatu barang dengan bentuk sama yang dikerjakan secara manual, akan terlihat bahwa bahan mahoni memiliki hasil yang lebih baik.

B. Kuantitatif

Terdapat berbagai macam produk mebel yang dihasilkan oleh pengrajin Jepara. Masing-masing pengrajin membuat puluhan jenis dan model barang dengan karakter dan spesifikasi yang berbeda-beda. Kapasitas produksi masing-masing pengrajin berbeda dan tidak dapat dipastikan.

C. Keunggulan kompetitif

Produk mebel Jepara secara umum memiliki kelebihan khusus jika dibandingkan dengan produk mebel dari daerah maupun negara lain, yaitu:

- Ketersediaan bahan baku yang mendapat pasokan dari daerah lain seperti Pacitan, Wonogiri, Bojonegoro, Kediri, Sumedang, Purwakarta, Tasikmalaya, Banten, Lampung, dan lain-lain, sehingga dapat memenuhi kebutuhan pengrajin di Jepara.
- Ketersediaan tenaga kerja.
- Perhatian dunia pada Jepara sebagai “*The World Carving Centre*“, sesuai yang dicanangkan oleh pemerintah daerah.
- Spesifikasi/standarisasi produksi agar dapat memenuhi keinginan pembeli.
- Mebel dan ukir sebagai kultur budaya masyarakat Jepara, sehingga jumlah dan kemampuan tenaga kerja selalu terjaga dan semakin bertambah.
- Berani bersaing dengan daerah dan negara lain, secara kualitas maupun kuantitas.
- Dukungan dari pemerintah maupun swasta dalam pengembangan desain maupun produksi sangat baik.
- Sudah terbentuk sentra-sentra produksi yang dapat mengarah pada pengembangan klaster.
- Mampu melayani berbagai jenis pesanan dengan model yang beraneka ragam dalam satu kontainer.

6.4.2 Produk produk yang layak diunggulkan

Dari berbagai jenis dan model barang-barang yang mampu diproduksi oleh pengrajin kecil di Jepara, kiranya perlu diusulkan kepada pihak-pihak terkait untuk memilih sejumlah produk agar dapat dijadikan sebagai produk mebel unggulan Kabupaten Jepara.

A. Jenis jenis produk yang memiliki spesifikasi khusus

- a. Semua jenis produk Mahoni *indoor* memiliki spesifikasi khusus (desain, ukuran, detail ukiran, persyaratan bahan, dan lain-lain) terutama untuk memenuhi kebutuhan barang ekspor. Produk ini tidak berada dalam sentra-sentra khusus. Keberadaannya menyebar, sebagian besar di Kecamatan Batealit, Tahunan dan sebagian lain di Bangsri dan Kedung. Dalam pemasaran mahoni *indoor* lebih mendominasi, karena sebagian besar eksportir memberikan order kepada pengrajin kecil.
- b. Semua jenis produk jati *outdoor* atau mebel *garden* yang dikerjakan secara konvensional maupun dengan mesin. Produk ini terdapat di Desa Srobyong, Karanggondang, Plajan, dan beberapa desa di Kecamatan Kembang dan Keling.
- c. Produk unik semacam karya “Suhud Sang Pembaharu” yang berupa mebel-mebel kayu utuh berbentuk kerang, tangan, kepiting, bunga, dan sebagainya.
- d. Mebel dengan bentuk perahu dan potongan perahu, terbuat dari bahan kayu jati dan kayu alternatif yang lain.
- e. Patung dari akar dan batang pohon yang dikembangkan oleh beberapa seniman dengan ekspresi flora, fauna, dan bentuk lain sesuai pesanan.
- f. Relief, sebuah karya besar pengrajin ukir yang memiliki keahlian khusus dengan pedoman dan pakem yang dikuasai. Tidak pernah diproduksi di daerah lain, dan di Jepara terkonsentrasi di Desa Senenan.

B. Jenis jenis produk barang yang sudah terbentuk sentra produksi

Sentra produksi mebel sudah terbentuk di Jepara. Masing-masing desa memproduksi mebel yang berbeda dengan spesifikasi tersendiri. Jenis mebel yang sudah terbentuk sentra produksi adalah:

- a. Jenis kursi.
 - kursi romawi dan monaco, di Desa Senenan
 - kursi anggur, di Desa Kedung Cino
 - kursi perahu, di Desa Bandengan
 - kursi salina, di Desa Sukodono
- b. Mebel kayu utuh, kepiting, kerang, bunga dan lainnya pusat produksinya di Desa Sukodono, Langon, dan Sukosono.
- c. Patung besar, kecil, dan souvenir, dengan pusat produksinya di Desa Mulyo Harjo (yaitu Sentra Patung), Kuwasen, dan Kawak.

- d. Bufet dan meja makan produksinya terpusat di Desa Mantingan (untuk set ruang makan biasanya diambilkan kursi dari Sukodono dan sekitarnya).
- e. Sketsel dan gebyok banyak diproduksi di Desa Pekalongan, Kecapi dan Karanganyar.
- f. Jenis almari pakaian, almari ruang makan, meja rias produksinya terpusat di Desa Kecapi dan Bulungan.
- g. Dipan atau tempat tidur segala model pusat produksinya ada di Desa Tahunan.
- h. Relief pusat produksinya di Sentra Relief Desa Senenan.

6.5 Penutup

Produk mahoni *indoor* memiliki keunggulan yang sangat tinggi jika dibandingkan dengan produk sejenis dari bahan jati maupun bahan kayu alternatif dan jenis produk *outdoor*. Desain, ukuran, dan detail ukiran mengikuti perkembangan mebel dari waktu ke waktu. Kekeringan kayu, konstruksi, presisi, kerapian pekerjaan dan persyaratan lain untuk memenuhi standar kualitas ekspor adalah bukti dari keunggulan tersebut.

Membuat produk unggulan yang berkualitas baik ternyata tidak mudah, banyak persyaratan yang harus terpenuhi. Dengan pengalaman yang turun-temurun seorang pengrajin kecil dapat menggerakkan usahanya dalam memproduksi barang yang berkualitas baik dan layak diunggulkan. Segala bentuk kesulitan yang terkait modal, bahan baku, tenaga kerja, pemasaran, dan lainnya harus mampu diatasi oleh pengrajin dengan segala cara.

Fasilitas penunjang pengembangan mebel dari pemerintah maupun swasta cukup tersedia tetapi masih belum dapat diserap oleh pengrajin kecil untuk meningkatkan produksinya. Kebijakan pemerintah melalui dinas terkait cukup berpihak pada pengrajin kecil, akan tetapi pengrajin kecil belum bisa menikmatinya karena terkendala masalah informasi dan birokrasi. Kesempatan untuk mendapatkan bahan baku murah dari pemerintah tidak pernah didapat, kesempatan pameran juga terkendala masalah biaya. Harapan para pengrajin kecil adalah adanya jalan keluar untuk bisa memperkenalkan produk usahanya kepada dunia.

Ketersediaan tenaga kerja turun-temurun yang ahli dan tenaga kerja dari daerah lain yang belajar/*nyantrik* sampai bisa bekerja adalah jaminan akan tercapainya produk unggulan secara kualitatif maupun kuantitatif. Kebutuhan kayu yang sangat banyak tidak mampu tercukupi dari hasil hutan yang ada di Jepara. Pasokan kayu dari daerah lain di seluruh Jawa dan dari luar Jawa mampu menambah ketersediaan bahan baku untuk memenuhi kebutuhan para pengrajin.

Produk mebel Jepara adalah produk unggulan daerah, kualitas dan kuantitasnya tidak akan kalah jika dibandingkan dengan produk mebel dari daerah lain. Produk mebel yang istimewa dengan spesifikasi khusus dan produk massal yang sudah terbentuk melalui sentra-sentra produksi layak untuk dijadikan produk unggulan daerah Kabupaten Jepara.

Daftar pustaka

- Gunawan, C.U. Potensi dan Dinamika Tegakan Hutan Rakyat Jati dan Mahoni di Jepara.
Indonesia Wood Biz, Edisi 37, Juli 2009: Dapatkan Verifikasi Legal atau Pasar Hiang!
- Kurniawan, B.K. 2009. Nyantrik Ukir: Pengalaman Memahami dan Memotivasi Generasi Muda dalam Pelastarian Budaya Ukir di Jepara.
_____ 2008 Laporan Lokakarya Pembuka: Proyek Penelitian Rantai Nilai Mebel Jepara. CIFOR, Bogor, Indonesia.

BAB 7

Hutan dan hutan kemasyarakatan di Jepara



Oleh: Sudiharto

Sudah merupakan kewajiban kita bersama untuk memperhatikan alam di sekitar kita yang semakin lama kian gersang karena alam merupakan harapan semua makhluk hidup. Melalui tulisan ini saya akan menyampaikan pengalaman dan pendapat saya berkaitan dengan pemanfaatan hutan kepada khalayak ramai untuk menyongsong masa depan yang lebih baik. Desa Somosari, Batealit Jepara ikut berpartisipasi menanam bibit kayu berkualitas seperti pohon jati, mahoni dan berbagai jenis lainnya untuk kelangsungan bahan baku permebelan pada masa yang akan datang di Jepara.

Bumi yang kita tempati merupakan anugerah Tuhan Yang Maha Esa, yang wajib kita jaga dan kita manfaatkan semaksimal mungkin dengan harapan kehidupan kita akan menjadi lebih baik. Gunakanlah apa yang ada sesuai dengan kebutuhan kita bersama. Jangan sampai terlintas di benak kita untuk bersikap masa bodoh terhadap lingkungan kita.

Sudah seharusnya kita semua saling mengingatkan satu sama lain untuk menyikapi dan mengantisipasi apa yang terjadi di lingkungan kita ini. Kita seharusnya menjaga serta mengelola alam secara lebih baik, karena tanah kita merupakan tanah yang subur yang dapat ditumbuhi berbagai macam tumbuhan yang belum tentu dapat tumbuh di daerah lain ataupun di negara-negara lain. Untuk itu marilah kita semua menjadikan tanah air kita asri dan nyaman, khususnya untuk kemakmuran kita semua.



Gambar 7.1 Hutan masyarakat yang rusak

7.1 Sekilas tentang hutan kemasyarakatan Jepara

Kabupaten Jepara memiliki luas wilayah 100.413.189 ha atau 1.004,13 km persegi. Terletak pada posisi 3 23' 20" sampai 4 9' 35" bujur timur dan 5 43' 30" sampai 6 47' 44" lintang selatan. Daerah ini berbatasan dengan kabupaten Demak di sisi selatan, Kabupaten Pati dan Kudus di sebelah timur, dan laut Jawa di sebelah utara dan barat.

Posisi Jepara sebenarnya kurang menguntungkan. Berada di ujung Pulau Jawa menjadikan Jepara tak terlewat jalur utama pantai utara (Pantura), namun posisi geografis ini justru menjadikan masyarakat Jepara kreatif mencari keunggulan kompetitif atas hasil karya mereka dalam mengembangkan perekonomian, khususnya di bidang permebelan yang memakai bahan kayu yang semakin lama semakin menipis pasokannya.

Pada akhir tahun 2009 dilaporkan bahwa sebanyak hampir 6.000 hektar lahan di Jepara mengalami keterpurukan: 1.300 diantaranya berupa hutan lindung yang tersebar di sejumlah daerah, seperti Desa Blingoh, Banyu Manis, Ujung Watu, dan Sumber Rejo. Kondisi di keempat desa tersebut



Gambar 7.2 Kerusakan lahan di luar kawasan hutan

kritis dan cukup parah sehingga harus segera dihijaukan (Gambar 7.1). Pada tahun 2009, Bupati Jepara Hendro Martojo mengatakan bahwa diperlukan upaya penghijauan dengan 1.073.631 bibit untuk memulihkan kondisi hutan-hutan di kabupaten Jepara.

Kerusakan lahan di Jepara ternyata tidak hanya terjadi di dalam hutan melainkan juga di luar kawasan hutan (Gambar 7.2). Kerusakan lahan yang terjadi akibat ulah manusia juga memprihatinkan. Kondisi ini semakin memperberat upaya rehabilitasi lahan yang harus dilakukan. Kepala Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Jepara Drs. Wahyudi, MM. menyatakan bahwa saat ini kerusakan lahan di luar kawasan hutan mencapai 28,961 ha, dengan perincian lebih dari 1.074 ha dalam kondisi kritis, lebih dari 21.737 ha agak kritis dan lebih dari 6.149 ha sisanya dalam kondisi potensial kritis.

Hutan gundul dan galian C telah menghancurkan 45 hektar sawah yang siap panen atau menghilangkan sekitar 202,5 ton gabah kering. “Jika nilai produksi sawah per hektar adalah empat ton, maka kerugian petani setara



Gambar 7.3 Hutan lindung yang rusak

dengan lebih dari 3 miliar rupiah”, kata Mahali. Selain itu, banjir bandang juga telah menghancurkan 16 bendung (cek dam) petani yang diperkirakan mengairi lebih dari 400 hektar lahan pertanian.

Dengan kondisi ini, strategi rehabilitasi yang dilakukan pemerintah kabupaten Jepara menjadi lebih berat, yaitu agar masyarakat ikut berpartisipasi. Desain rehabilitasi lahan yang dilakukan adalah bagaimana agar kegiatan tersebut memberikan peningkatan kesejahteraan masyarakat, di antaranya adalah pemilihan bibit tanaman penghijauan, yakni jenis pohon-pohon serba guna (*multi purpose trees*).

7.2 Perekonomian Kabupaten Jepara

Namanya tersohor sebagai teluk berpelabuhan indah. Penulis Portugis yang pernah singgah, Tom Pires, sempat memuji sebagai tempat labuh terbaik dari sekian banyak yang dikunjungi selama perjalanannya pada abad ke-16. Penulis ini menyatakan pelabuhan tersebut dalam keadaan paling baik dan setiap orang yang pergi ke Jawa dan Maluku akan singgah ke sini (Gambar 7.4).

Tahun 1726, seorang ahli sejarah, Domine Francois Valentijn menyimpulkan, Jepara merupakan pelabuhan bagi perdagangan kecil pada awal berdirinya dengan kondisi geografis di pesisir pantai. Daerah ini sangat mungkin mengawali sejarah sebagai bandar perdagangan berskala kecil.

Putaran roda aktivitas jual beli terus melaju. Kemudian perdagangan menjadi tiang penyangga utama struktur perekonomian wilayah berstatus administrasi kabupaten ini. Tak kurang 22% dari nilai total perekonomian disumbang oleh kegiatan tersier ini. Skala niaga yang ada pun beragam, mulai dari eceran hingga ekspor ke manca negara. Meski hanya memiliki pelabuhan untuk nelayan dan penyeberangan ke Kepulauan Karimun Jawa, pelabuhan Jepara berfungsi sebagai jembatan dalam perdagangan dengan negara-negara lainnya. Pengiriman barang ke negara lain terlaksana lewat pelabuhan Tanjung Emas di Semarang, Tanjung Perak di Surabaya bahkan melalui Tanjung Priok di Jakarta. Komoditas yang disalurkan ke luar negeri



Gambar 7.4 Pelabuhan perdagangan kecil dan penyeberangan ke Kepulauan Karimun Jawa

sebagian besar adalah produk usaha industri, terutama mebel. Berbagai model mebel senilai 153 juta dolar AS dikirim ke 68 negara.

Tak dapat dipungkiri bila industri perabot serta perlengkapan rumah tangga dari kayu ini menjadi jantung kegiatan ekonomi sekunder. Nilai yang dihasilkan pun nyaris separuh (48,45 %) dari nilai total produksi kegiatan industri. Usaha ini tersebar di Kecamatan Kedung, Welahan, Batealit, Jepara, Mlonggo, Bangsri, Pecangaan, Mayong, dan Keling. Sepanjang jalan raya di Kecamatan Tahunan yang menuju di Kecamatan Jepara berderet ruang pameran mebel di sisi kiri dan kanan. Industri berskala kecil pun seakan tak mau kalah dengan industri mebel yang mayoritas berlabel industri besar atau sedang. Usaha pengelolaan monel yang berbentuk perhiasan berwarna keperakan berjumlah 124 unit di Kecamatan Pecangaan dan Kalinyamatan. Usaha monel ini mengapalkan produknya ke Australia. Tak hanya itu, industri genteng di Kecamatan Mayong pun mampu memasarkan produknya ke Malaysia.

Hasil industri kecil kerajinan lain umumnya dijual ke luar daerah. Sekitar 90% tenun ikat Troso yang diproduksi oleh 114 unit usaha di Kecamatan Pecangaan dan Kedung dikirim ke Bali. Bahan baku industri ini dibeli dari luar Jepara, antara lain Solo, Bandung, dan Garut. Anyaman rotan berupa keranjang paket dan tutup lampu yang dikerjakan oleh 325 unit usaha juga disalurkan ke kota-kota besar seperti Surabaya dan Cirebon. Usaha rotan di kecamatan Welahan, Tahunan, dan Jepara ini menyerap sekitar 1.900 tenaga kerja. Industri pakaian jadi di Kecamatan Pecangaan, Kalinyamatan, Nalumsari, dan Mayong menjual produknya ke Pasar Kliwon di Kudus, Tanah Abang di DKI Jakarta, Banyuwangi, hingga Papua. Berbagai usaha industri ini sebagian besar lebih terkonsentrasi di Jepara bagian selatan, sedangkan di bagian utara lahannya lebih didominasi oleh budidaya perkebunan, kehutanan, serta pertanian tanaman pangan. Karet yang ditanam sekaligus dicetak dalam bentuk lembaran di perkebunan Beji, Kecamatan Kembang diekspor ke Amerika Serikat, Hongkong, Taiwan, Jepang, Singapura, Malaysia, Rusia, dan negara-negara Eropa. Nilai eksportnya sekitar 836.000 dolar AS. Kapuk dan pohon randu dikirim ke manca negara dengan nilai 351.000 dolar AS. Hasil pertanian lain yang laku di pasaran internasional adalah biji coklat. Hasil budidaya di Kecamatan Keling ini dikapalkan ke Belanda, Singapura, Swiss dan Thailand.

Namun pengembangan kegiatan perkebunan ini terhambat oleh laju aktivitas industri. Tergiuir oleh upah yang tinggi membuat banyak tenaga kerja memilih menjadi buruh industri. Dengan hanya menghaluskan kayu ukiran diperoleh uang sebesar Rp 20.000 per hari. Pekerjaan ini tak perlu berpanas-panas dan mengeluarkan cucuran peluh di tengah kebun atau ladang. Tak heran mencari buruh perkebunan saat ini lebih sulit dibanding beberapa tahun lalu.

Tak hanya produk perkebunan yang laku. Tanaman pangan juga memiliki komoditas unggulan. Kacang tanah diminati oleh industri makanan. Kirakira 40% hasil panen diserap oleh Pabrik Kacang Garuda dan Dua Kelinci di Kabupaten Pati. Meski demikian, sejauh ini belum ada niat pemerintah kabupaten maupun investor untuk membangun pabrik kacang di Jepara. Menjadi pemasok bagi perusahaan kacang sudah dianggap cukup untuk saat ini.

Meski dihantui penurunan jumlah petani dan makin terkonversinya lahan persawahan karena desakan industri, niat menjadikan usaha primer ini sebagai andalan tetap kuat. Pemerintah Kabupaten Jepara mencanangkan Gema Kartini (Gerakan Bersama Menuju Petani Mandiri) pada tahun 2003. Target awal adalah meningkatkan produktivitas padi setengah ton per hektar. Gerakan ini akan diteruskan untuk palawija dan hortikultura.

Perikanan patut terus di kembangkan. Saat ini ada 12 tempat pelelangan ikan termasuk di Karimun Jawa. Sekitar 8.500 nelayan, termasuk juragan dan pekerjanya, menangkap 1.775 ton hasil laut senilai hampir 8 milyar rupiah pada tahun 2001. Budidaya air payau/tambak dan penangkapan ikan air tawar di perairan umum menghasilkan masing-masing 2.700 ton dan 1.500 ton.

7.3 Lahan Somosari terpuruk

Disini penulis akan menjabarkan tentang keadaan hutan lindung yang rusak di Desa Somosari, Kecamatan Batealit Kabupaten Jepara (Gambar 7.5). Ada pepatah Jawa yaitu "*Titenanaya, mbesuk ono mbibis susur kali, kuwi tandane jaman ora adil, amergo, kali ora ono iwake nanging iso dijupuk dhuwite*", yang artinya "Lihat nanti, jika sungai sudah dikeruk habis, itu tandanya zaman tidak adil, karena sungai tidak ada ikannya tapi bisa



Gambar 7.5 Lahan terpuruk di Desa Somosari

diambil uangnya”. Ini merupakan *petiten Jawa* yang sangat di yakini oleh sebagian besar masyarakat Jepara khususnya Desa Somosari Kecamatan Batealit Kabupaten Jepara. Meskipun tidak cukup jelas dari mana asal-usul pepatah itu, namun warga percaya bahwa penderitaan yang sedang mereka alami saat ini adalah pertanda bahwa zaman ketidakadilan itu sudah datang.

Rusaknya hutan lindung di *alas tuwo* (hutan tua) dan hutan di Kawasan Muria, diyakini sebagai penyebab utama dari bencana banjir dan kekeringan yang selama ini terjadi. Kerusakan lahan dan juga konflik terjadi antara petani dan penambang karena berebut sumber daya alam yang jumlahnya makin terbatas.

Pembalakan liar yang terjadi sejak tahun 80-an di kawasan hutan lindung Gunung Muria mengakibatkan kerusakan lingkungan. Pembalakan besar-besaran terjadi mulai tahun 1987, dan diperkirakan lebih dari 95% kondisi hutan rusak dan sisanya kritis. Berdasarkan data riset Lembaga Studi Kesejahteraan Aksi Refleksi Jepara (LSKAR) dari berbagai sumber, tercatat bahwa pada tahun 2005 terdapat 21.516 hektar hutan di Jepara berada dalam kondisi rusak dan kritis.

Proses pembalakan liar yang diduga melibatkan pengusaha sebagai pemodal, masyarakat sebagai pelaksana dan oknum aparat pemerintah ini, telah berpengaruh terhadap turunnya debit sumber air, serta berubahnya

dataran tinggi basah menjadi dataran tinggi kering. “Kondisi hutan gundul di Desa Somosari lebih dari 80% dari 760 ha, kondisi ini telah mengakibatkan tanah longsor, banjir bandang dan matinya sumber air dan jika kondisi ini dibiarkan maka ancaman bencana bagi petani semakin meningkat”, kata Ahmad Makhali, SE, *Community Organizer* dari Lembaga Studi Kesejahteraan Aksi Refleksi Jepara.

Desa Somosari merupakan salah satu kawasan penyangga kebutuhan air bagi pertanian di wilayah Jepara bagian selatan. Sungai Bakalan dan Sungai Setro merupakan hulu sungai-sungai yang digunakan untuk mengairi lahan pertanian di Kecamatan Mayong, Pecangaan, Walahan, dan Kecamatan Kedung (Gambar 7.6). Oleh karena itu bisa dimengerti jika kerusakan di wilayah ini berdampak langsung pada penurunan produksi padi di Jepara setiap tahunnya. Selain masalah penggundulan hutan, adanya aktivitas-aktivitas penambangan bahan galian golongan C (batu dan pasir) yang dilakukan di Sungai Bakalan dan Sungai Setro di Desa Somosari juga memperparah kerusakan lingkungan. “Mereka menggali, menambang mengangkut hampir 150 *dump* truk galian C per bulan. Sayangnya, sebagian besar dari mereka tidak memperhatikan lingkungan dan bahkan tanpa izin”, jelas Zahron, salah seorang warga Somosari.



Gambar 7.6 Sungai dangkal di Desa Somosari

Banjir bandang yang sering terjadi di Desa Somosari, diduga merupakan dampak dari hutan gundul dan galian C. Bencana ini telah menghancurkan 45 hektar sawah yang siap panen atau menghilangkan sekitar 202,5 ton gabah kering. “Jika nilai produksi sawah per hektar adalah 4 ton, maka kerugian petani setara dengan lebih dari 3 milyar rupiah”, kata Makhali. Selain itu, banjir bandang telah menghancurkan 16 bendung (cek dam) petani yang diperkirakan mengairi lebih dari 400 hektar lahan pertanian, serta memutuskan jembatan utama yang menghubungkan Dukuh Kedawung dan Sewengan. “Anak-anak kami harus berjalan kaki sampai tiga kilometer menuju sekolahnya, karena kendaraan tidak bisa lewat”, kata seorang warga Kedawung Sa’dullah, seorang petani. Masyarakat menentang pembalakan liar dan galian C dan mendukung upaya pengembalian hutan kemasyarakatan Somosari.

Warga Somosari mengatakan bahwa masyarakat ingin melakukan perlawanan, tapi masih khawatir akan dampaknya. Hutan-hutan gundul serta sungai yang diambil batu dan pasirnya mengakibatkan adanya kekeringan dan berkurangnya sumber mata air termasuk banyak *belik* (kolam alami) dan sumur yang mati. Sumur warga banyak yang mengering dan pemerintah tidak tegas terhadap pelaku kerusakan lingkungan di Somosari. Petani dirugikan karena tidak dapat mengairi lahan pertanian mereka. “Kekhawatiran warga ini beralasan, karena satu bulan setelah petani melakukan *hearing* ke pemerintah, aktivitas penambangan Somosari masih berjalan, padahal 4 dari 6 penambang tidak mengantongi izin, bahkan mereka semakin meningkatkan eksploitasinya, seolah-olah ingin menunjukkan kepada petani bahwa mereka kebal dari hukum”, terang Makhali.

Dari perhitungan masyarakat, sudah ada \pm 100 hektar areal sawah di sekitar sungai yang diambil pasir dan batunya, sehingga terjadi pelebaran sungai dari 10 m menjadi 25–35 m. Dikonfirmasi tentang masalah penggalian bahan galian golongan C dan penggundulan hutan di Kecamatan Batealit Kabupaten Jepara, drh. Hermin Supriyanto, MM., Kepala Dinas Lingkungan Hidup Pertambangan dan Energi Jepara menjelaskan bahwa persoalan tersebut merupakan masalah penting, karena melibatkan penambang yang sama-sama punya kepentingan ekonomi.

Jika pengambilan kebijakan tidak tepat, dikhawatirkan akan menimbulkan masalah baru. Ia juga menjelaskan bahwa masalah tersebut sudah pernah dibicarakan dengan komisi A dan B DPRD Jepara. Selanjutnya akan ada dengar pendapat antara petani, penambang dan dewan. “Saat ini, kami sedang memilah-milah masalah penambangan di Batealit. Mana yang masih boleh ditambang dan mana yang tidak”, katanya. Dia juga berkata bahwa mereka sudah melakukan *hearing* dengan dewan komisi A dan B, dan mereka akan melakukan dengar pendapat dengan penambang dan petani, sehingga nantinya penyelesaian masalah ini tidak merugikan salah satu pihak.

7.4 Aksi nasional *one man one tree*

Aksi nasional *one man one tree* diharapkan bisa membantu kondisi ini. Peran swasta akan terus didorong. Sementara itu, program rehabilitasi yang dilakukan pemerintah Kabupaten Jepara juga diarahkan di lahan hutan lindung. Kawasan hutan lindung Donorojo tepatnya di sekitar Desa Banyu Manis, Blingoh, Ujung Watu berada dalam kondisi memprihatinkan. Sekitar 1200 hektar hutan lindung di sana sudah benar-benar gundul sehingga harus segera direhabilitasi.

Tak hanya itu, kerusakan kawasan pantai dan pulau-pulau kecil juga akan mendapat perlakuan yang sama atau sejenis. Tak terkecuali di Pulau Panjang yang luasnya terus menyusut. Pada tahun 2003 fenomena ini telah terjadi. Untuk merehabilitasi hutan salah satu kunci utamanya adalah koordinasi berbagai pihak terkait baik vertikal maupun horisontal. Bupati merencanakan penetapan 2010 sebagai tahun rehabilitasi.

Banyak kawasan hutan di Jepara yang dikelola oleh petani yang sampai saat ini kondisinya masih memprihatinkan. Kondisi seperti ini perlu ditangani serius agar tidak menimbulkan berbagai bencana seperti banjir dan tanah longsor.

Hal ini dijumpai misalnya di Hutan Somosari, khususnya yang masuk dalam wilayah Kecamatan Pakis Aji, di mana banyak yang masih dalam kondisi kritis. Jika tidak ditangani dengan baik, maka dapat membahayakan daerah resapan air dan juga dikhawatirkan rawan tanah longsor. Oleh karena

itu, tahun 2010 dicanangkan sebagai tahun konservasi oleh Pemerintah Kabupaten Jepara. Dengan demikian diharapkan agar masyarakat terus mengadakan kegiatan menanam pohon, dan tidak menebangnya sebelum pohon tersebut tumbuh besar (Gambar 7.7).

Pada tahun konservasi ini Pemerintah Kabupaten memprioritaskan untuk menyelesaikan program penghijauan di hutan rakyat yang tersebar di seluruh wilayah Kabupaten Jepara yang juga merupakan daerah penyangga Gunung Muria. Di samping itu, program tahun konservasi ini juga akan menyelesaikan persoalan yang berada di Pulau Panjang dengan problem abrasi pantainya.



Gambar 7.7 Program penghijauan di Jepara

7.5 Mahasiswa dan masyarakat menanam pohon di lahan kritis

Pada tanggal 25 sampai 27 Januari 2005, Asisten Deputi Urusan Masyarakat Perdesaan, Tradisional dan Adat (Asdep 2/III) PEMDA Jepara melakukan aksi penanaman pohon di kabupaten Jepara yang diprakarsai oleh Silaturrahmi Mahasiswa Jepara di Jakarta (Simaharaja). Rangkaian kegiatan aksi penanaman pohon ini diawali dengan dialog interaktif dalam upaya pengembalian hutan lindung dan hutan masyarakat yang diselenggarakan pada tanggal 25 Januari 2005. Sedangkan kegiatan pengkaderan lingkungan hidup dan penanaman pohon dilakukan pada tanggal 26–27 Januari 2005.



Gambar 7.8 Penanaman penghijauan di Jepara di lakukan oleh mahasiswa

Dalam pembukaannya, Bupati Jepara mengungkapkan rasa bangga dan terima kasih atas kepedulian dan peran aktif masyarakat Jepara terhadap permasalahan lingkungan hidup di daerahnya, dan harapannya kegiatan ini akan terus berlanjut dan terus ditingkatkan sehingga luasan lahan kritis milik masyarakat di Kabupaten Jepara setiap tahunnya akan berkurang. Dalam sambutannya, Deputy Bidang Pengembangan Peran Masyarakat yang dibacakan oleh Asisten Deputy Urusan Masyarakat Pedesaan, Tradisional dan Adat (Asdep 2/III) mengemukakan bahwa menanam pohon merupakan cara yang paling cepat dan mudah dilakukan untuk menjaga lingkungan agar tetap baik dan sehat. Sangat tepat jika jenis pohon yang ditanam tersebut memberikan manfaat ekonomi bagi si penanam dan yang merawatnya. Menciptakan pasar produk kayu budaya lokal (Jepara) perlu digalakkan untuk memotivasi peran masyarakat agar mau menanam pohon sehingga masyarakat Jepara suatu saat akan mampu memenuhi permintaan kayu bangunan dan kerajinan tanpa harus melakukan pembalakan liar atau dari luar daerah.

Kegiatan penanaman pohon terfokus pada daerah lahan kritis milik masyarakat di Desa Somosari, Kecamatan Batealit dan Desa Kunir, Kecamatan Keling yang dalam pelaksanaannya melibatkan seluruh masyarakat serta jajaran Pemda Kabupaten Jepara. Aksi penanaman pohon ini, merupakan wujud kepedulian masyarakat Kabupaten Jepara terhadap lingkungan hidup dan diharapkan agar Pemda Kabupaten Jepara semakin memperhatikan pengelolaan lingkungan hidup di daerahnya.

Pada kegiatan aksi penanam pohon ini, Dinas Lingkungan Hidup (Asdep 2/III) menyerahkan bibit pohon buah-buahan sebanyak 1.000 pohon. Jumlah seluruh pohon yang ditanam sebanyak 4.500 pohon yang terdiri dari 2.500 pohon ditanam pada lahan kritis milik masyarakat seluas 15 ha di Desa Kunir, Kecamatan Keling dan 2.000 pohon ditanam pada lahan kritis milik masyarakat seluas 5 ha di Desa Somosari, Kecamatan Batealit. Di samping itu, dikukuhkan 60 kader individu petani dan 2 kader kelompok masyarakat petani dari forum warga petani dan Lembaga Masyarakat Desa Hutan (LMDH).

7.6 Air Terjun Jurang Penganten yang ada di Kecamatan Pakis Aji Jepara

Di arah timur dari kota Kabupaten Jepara, yaitu tepatnya di di desa Tanjung, Kecamatan Pakis Aji, terdapat air terjun Jurang Penganten setinggi kurang lebih 50 meter. Air terjun ini terletak di lereng pegunungan sebelah barat Gunung Muria, dan di sebelah barat wilayah Kabupaten Pati dan Kudus.

Perjalanan ke lokasi membutuhkan waktu sekitar 30 menit dari balai desa Tanjung atau kurang lebih tiga kilometer dari balai desa tersebut. Untuk mencapai lokasi air terjun bisa digunakan sepeda motor. Pada musim panas kendaraan roda empat bisa mencapai lokasi di sekitar air terjun. Dengan ketinggian kurang lebih 759 meter di atas permukaan laut, kita bisa melihat pemandangan mempesona di sekitar lokasi air terjun. Hampir seluruh wilayah Kabupaten Jepara bisa diamati dari kejauhan. Air terjun Jurang Penganten sebenarnya sudah lama dikenal oleh masyarakat Jepara, maupun masyarakat di luar Kabupaten Jepara.

Karena terletak di perbukitan maka tempat ini sangat cocok untuk melepaskan kejenuhan atau sekedar *refreshing* melepaskan kejenuhan kota. Udara yang sejuk dan pemandangan yang sangat indah masih kita dapati di sekitar lokasi air terjun tersebut. Kita bisa melepaskan pandangan jauh ke semua arah lereng gunung, hamparan hijau ladang masyarakat, Pulau Karimun Jawa, Pulau Panjang, juga Pembangkit Listrik Tenaga Uap (PLTU) yang ada di Desa Kaliaman Kecamatan Kembang, dan hamparan laut yang akan terlihat sangat indah. Air Terjun Jurang Penganten menyimpan panorama alam yang sangat indah. Apabila dikelola dengan baik maka lokasi tersebut bisa menjadi wisata alam yang menawan.

Harapan dari warga setempat adalah Pemerintah Kabupaten Jepara dengan Perhutani dapat membangun Air Terjun Jurang Penganten menjadi obyek wisata yang ramai dikunjungi sehingga bisa meningkatkan perekonomian masyarakat setempat. Selain Air Terjun Jurang Penganten ada satu lagi di wilayah Kabupaten Jepara yaitu Air Terjun Songgo Langit yang terletak di Kecamatan Kembang arah Desa Cepogo.



Gambar 7.9 Air Terjun di Jurang Penganten Kecamatan Pakis Aji

7.7 Harapan

Menyikapi situasi dan kondisi keberadaan hutan yang semakin memprihatinkan kami kelompok “Karya Tani” mencoba mencari solusi serta jalan keluar supaya lingkungan lestari dan pendapatan serta nilai tambah bagi para petani hutan meningkat.

Kami bisa belajar dari daerah-daerah yang sudah berhasil membudidayakan pohon karet. Getah pohon karet yang dapat diekspor ke berbagai negara ini sangat tepat untuk menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat. Pohon karet dapat ditanam baik di lahan masyarakat ataupun lahan pemerintah yang saat ini kritis. Diharapkan agar pemerintah dan instansi terkait dan lembaga swadaya masyarakat (LSM) dapat memberi solusi serta jalan keluar menuju ke arah pelestarian lingkungan sekaligus memberi dampak yang positif terhadap pendapatan masyarakat.

Daftar pustaka

- Anonim. 2005 Siaran Pers Pusat Informasi Kehutanan tentang Hutan Rakyat Indonesia sangat prospektif untuk Industri Kehutanan, No. S.375/II/PIK-1/2005, tanggal 7 Juni 2005. <http://www.dephut.go.id>. Diakses tanggal 8 Juni 2005.
- Anonim. 2006 Menjaga Hutan dari Ambang Kehancuran. Harian Kedaulatan Rakyat, tanggal 29 Mei 2006, Hlm. 19. PT Balai Pustaka Kedaulatan Rakyat, Yogyakarta, Indonesia.
- Atmosuseno, B.S. 1998 Budi daya, Kegunaan, dan Prospek Sengon. Cetakan ke-4. Penebar Swadaya, Jakarta, Indonesia.

BAB 8

Hikmah dan langkah ke depan

Herry Purnomo dan Rika Harini Irawati

Perjalanan hidup dari beragam aktor mebel Jepara memberikan pelajaran dan hikmah untuk perbaikan pada masa yang akan datang. Kesalahan-kesalahan pada masa lalu tidak boleh diulang lagi, sedangkan kegiatan-kegiatan yang terbukti memberi manfaat bagi pengrajin, pengusaha, pemerintah dan masyarakat dalam arti luas harus terus-menerus dikembangkan. Hal-hal yang baik dan bermanfaat harus terus dilanjutkan, karena ini akan membantu para aktor mebel untuk menggapai cita-citanya yaitu melestarikan industri mebel Jepara, meningkatkan taraf penghidupan segenap aktor serta melestarikan budaya dan menyeimbangkan hubungan gender.

Ketekunan dalam berkarya dan berusaha merupakan keharusan yang sudah dipunyai oleh sebagian masyarakat Jepara. Seni ukir tidak hanya menuntut sebuah kreasi dan inovasi tapi bagaimana inovasi itu diwujudkan. Untuk mewujudkan sebuah inovasi diperlukan ketekunan, ketangguhan, dan kesabaran. Tanpa ketekunan, tidak ada karya besar yang terwujud. Ketekunan juga diperlukan untuk memahami konsumen dan selera mereka. Bisnis mebel adalah *buyer driven*, sehingga kemampuan memahami konsumen adalah kunci untuk terus bertahan dan maju dalam bisnis mebel.

Mengukir bukan hanya sebuah profesi unggul yang diwarisi oleh masyarakat budaya, tetapi merupakan budaya, *branding* dan jati diri masyarakat Jepara. Seniman ukir adalah penjaga budaya yang harus diapresiasi sejalan dengan eksistensi Jepara sebagai kota ukir. **Regenerasi seniman ukir** harus terus dijaga kontinuitasnya. Keberadaan SMK, STDNU, JFDC, padepokan-padepokan ukir, dan sebagainya, harus terus dijaga keberlangsungan dan produktivitasnya. Muatan lokal ukir harus dimasukkan dalam kurikulum-kurikulum sekolah di Jepara agar siswa mengenal seni ukir dan semangat ukir sejak dini.

Mencintai lingkungan dan **kesadaran untuk menjaga hutan** harus terus dikembangkan dan dipupuk sejak kecil, karena hutan adalah sumber bahan baku mebel. Dengan demikian, mencintai hutan terutama jati adalah bagian dari melestarikan seni ukir itu sendiri. Pekarangan dan lahan-lahan kosong komunitas harus dimanfaatkan dengan menanam pohon untuk bahan baku mebel. Beragam jenis pohon bisa dipilih seperti jati, mahoni, dan sengon disesuaikan dengan tujuan penanamannya. Kesadaran ini harus terus disosialisasikan untuk **menjaga dan melestarikan lingkungan dari generasi ke generasi**.

Penghijauan di lahan sendiri dan **reboisasi** di lahan negara harus terus dilanjutkan untuk memastikan tidak ada lahan terlantar di Jepara. Penghijauan bisa menjadi sarana untuk membudidayakan tanaman yang bermanfaat bagi masyarakat secara umum, seperti durian, mangga, pete, dan lain-lain. Pohon cepat tumbuh seperti sengon, sengon laut, dan akasia bisa menjadi alternatif penyediaan bahan baku mebel. Pohon mempunyai multifungsi, di samping sebagai bahan baku industri termasuk pulp dan kertas, juga berfungsi untuk sekuestrasi karbon dan pengatur tata air.

Jepara dikenal dengan R.A Kartini, seorang tokoh emansipasi wanita Indonesia. Sebelumnya cerita kemasyhuran Ratu Shima dan Ratu Kalinyamat telah mengharumkan bumi Jepara. Kedigdayaan perempuan-perempuan Jepara tempo dulu harus terus dilanjutkan dalam dunia mebel kontemporer. **Keterlibatan perempuan dalam industri mebel** harus terus ditingkatkan dalam keseluruhan rantai nilainya. Keterlibatan mereka di

tahapan desain dan pemasaran mebel perlu diintensifkan, mengingat kedua tahapan tersebut memberi nilai tambah tertinggi dalam industri mebel.

Banyak kesalahan-kesalahan pada masa lalu yang telah diperbuat baik di tingkat pengrajin, pengusaha atau pemerintah yang seharusnya tidak terulang lagi. Kesalahan-kesalahan tersebut harus diperbaiki. **Persaingan yang tidak sehat** di antara para pengrajin dalam memasarkan mebel, seperti menjual mebel terlalu murah tanpa memperhatikan kualitas harus dihindari. Persaingan yang tidak sehat akan mengorbankan mutu demi harga yang murah. Ini mungkin bisa menarik konsumen untuk membeli dalam jangka pendek, tetapi dalam jangka panjang akan mengorbankan *branding* mebel Jepara. Jika *branding* sudah hancur maka mebel Jepara akan tinggal sejarah dan akan sulit untuk bangkit di masa mendatang. Kebanyakan usaha kecil mebel dikelola secara kekeluargaan dengan pola tradisional yang dalam pelaksanaannya belum memberikan hasil yang optimal. Penyelenggaraan produksi dan niaga mebel perlu pemahaman dan cara-cara manajemen bisnis yang baik dalam rangka menghadapi persaingan yang keras dan meluas (global).

Jati adalah kayu yang awet, kuat, mempunyai profil yang unik serta merupakan bagian dari tradisi masyarakat Jawa. Sepantasnya jati dihargai tinggi baik oleh konsumen maupun produsen mebel. Dengan kata lain, jati harus menjadi bahan baku mebel yang berkualitas baik untuk menjaga citra jati itu sendiri. Jati tidak seharusnya menjadi bahan baku mebel asalan yang dijual dengan harga yang sangat murah. Dengan demikian penjualan **produk jati dengan harga yang tidak sesuai dengan kualitasnya** perlu **dihindari**.

Tidak efisien atau boros bahan baku juga harus dihindari. Efisiensi bahan baku meningkatkan daya saing produk melalui harga yang lebih kompetitif. Efisiensi bahan baku juga berarti mengurangi pemanenan pohon yang tidak perlu. Boros bahan baku merusak lingkungan karena membuang kayu yang semestinya mempunyai nilai tambah untuk menyejahterakan pengrajin. Efisiensi bahan baku diarahkan pada *zero waste*, artinya semua kayu terpakai baik sebagai mebel, komponen mebel maupun souvenir. Limbah mebel harus dimanfaatkan untuk membuat produk yang mempunyai nilai

tambah yang tinggi, dan **menghindari menjual limbah produksi untuk kayu bakar** dengan harga murah.

Petani hutan maupun pengrajin dan pengusaha yang mempunyai hutan tanaman selayaknya memanen hutannya sesuai dengan perencanaannya. Mereka seharusnya menjaga pohon atau tegakan hutan untuk tumbuh sampai titik optimum, sehingga memberi keuntungan terbesar ketika ditebang. Umur optimum setiap pohon atau tegakan hutan berbeda tergantung jenis, tujuan penanaman, dan harga pasar. **Pohon seyogyanya tidak ditebang sebelum titik optimum ini.**

Ketidakseimbangan antara menebang dan menanam pohon juga harus dihindari. Untuk setiap satu pohon yang ditebang maka setidaknya harus ada satu pohon yang ditanam kembali, dengan varietas yang lebih bagus dalam arti lebih tahan penyakit dan mempunyai produktivitas yang lebih tinggi. Lebih dari itu, menanam pohon pada pekarangan dan lahan-lahan kosong harus dilakukan untuk meningkatkan kesejahteraan dan mengurangi ketergantungan bahan baku dari luar Jepara.

Teknologi informasi dan komunikasi (TIK) banyak dipakai dalam pemasaran mebel dan bahan baku, desain dan komunikasi antara beragam aktor. **Ketinggalan dalam TIK ini harus dihindari** karena mengakibatkan ketertinggalan dalam akses pasar, bahan baku, desain, dan juga permodalan. Pengrajin dan pengusaha kecil harus belajar mengenai TIK dan memanfaatkannya untuk kepentingan mereka. Jaringan sosial seperti Facebook, Twitter, dan beragam portal pemasaran harus dimanfaatkan untuk peningkatan kesejahteraan.

Kendala bahasa asing terutama bahasa Inggris dalam komunikasi dan negosiasi harus ditindaklanjuti. Pengrajin dan pengusaha kecil harus meningkatkan kemampuan berbahasa asing dan keberanian memakainya. Terutama di kalangan pengrajin yang lebih muda, kemampuan berbahasa Inggris seharusnya sudah merupakan kewajiban. Tentu akan lebih bagus lagi kalau tidak hanya bahasa Inggris yang dipahami, tetapi juga bahasa Cina, Mandarin dan Arab. Belakangan ini banyak pembeli yang datang dari negara-negara berbahasa Cina dan Arab.

Sikap pengrajin dan pengusaha kecil yang **tidak tangguh dan tidak mempunyai komitmen** untuk membesarkan usahanya harus dihilangkan. Kompetisi membutuhkan ketangguhan untuk bertahan. Pengembangan usaha membutuhkan komitmen yang besar untuk berhasil. Terkadang pengrajin berpesta ketika dagangan laku keras dan meratap ketika pasar sepi. Sikap seperti ini perlu dihindari. Tangguh ketika pasar sepi, dan reinvestasi ketika keuntungan melonjak.

Pengrajin dan pengusaha kecil juga **tidak boleh merasa kiamat ketika terpuruk dan menyalahkan keadaan**. Keadaan pasar senantiasa berubah menurut waktu, terkadang bagus dan terkadang buruk. Krisis ekonomi dan politik bisa silih berganti. Persaingan makin lama makin ketat. Pengrajin harus siap dengan segala keadaan, dan tidak menyalahkan keadaan. Pengrajin harus mempunyai *adaptive capacity* yang tinggi terhadap dinamika pasar. Mereka tidak bisa menghindari dari gejolak nasional dan dunia seperti krisis keuangan, gejolak harga minyak dan pasang-surut pasar di berbagai negara tujuan ekspor.

Mencampuradukkan antara keuangan dan perusahaan harus dihindari dalam manajemen perusahaan. Usaha kecil sering tidak mempunyai pembukuan atau neraca usaha, dan bahkan mencampuradukkan antara uang perusahaan dan uang pribadi. Perusahaan, sekecil apa pun, harus sudah mulai memahami manajemen keuangan dan neraca. Jika tidak akan sulit untuk mengetahui dengan pasti mana produk yang lebih menguntungkan dan seberapa besar keuntungannya dalam keadaan inflasi dan suku bunga bank yang ada.

Walaupun Jepara mempunyai bakat dan anugerah yang luar biasa dengan kemampuan seni ukirnya dan kotanya dikenal sebagai kota ukir, namun masyarakat harusnya **tidak terlena dengan dengan label kota ukir** ini. Jepara bermotokan, "*the world carving center*". Label dan moto ini harus senantiasa diisi dengan ketangguhan pengukirnya dan kreasi-kreasi baru yang inovatif dan bisa diterima pasar. Kreasi dan inovasi harus diberi ruang yang luas karena seni ukir sangat dinamis dan harus berkembang sesuai dengan zamannya. Jika seni ukir tidak dapat menyerap aspirasi masyarakat pada zamannya, maka akan ditinggalkan oleh masyarakat itu sendiri.

Masyarakat Jepara sebagai pewaris seni ukir mebel yang luar biasa sering dihadapkan pada mebel dari luar daerah maupun luar negeri. Tentunya ini adalah hal yang wajar pada zaman keterbukaan informasi dan transportasi yang menghubungkan setiap kota-kota di dunia. Namun anggapan bahwa mebel hanya merupakan sebuah produk ekonomi perlu dibuang jauh-jauh. Mebel lebih dari sekedar komoditas. Mebel adalah sebuah budaya dan sejarah yang setua kota Jepara itu sendiri. **Sikap tidak menghargai produk mebel sebagai mahakarya yang patut kita pertahankan harus dihindari.**

Industri mebel dengan ciri khas ukir Jepara harus bisa bertahan menghadapi persaingan domestik dan global. Kelestarian usaha mebel merupakan tanggung jawab semua pihak, sektor swasta, pemerintah, dan masyarakat. Semua harus bersatu untuk **melestarikan usaha mebel**, di samping juga harus memiliki visi ke depan yang sama. Visi adalah penting untuk menyatukan berbagai elemen masyarakat Jepara melangkah ke depan. Tanpa visi Jepara akan melangkah tanpa arah. Setelah visi terbentuk maka peta jalan ke depan (*roadmap*) harus dibuat dan direalisasikan.

Citra mebel ukir Jepara ke depan harus terus dipertahankan dengan menjaga kualitas bahan baku, produk, dan pengiriman yang tepat waktu. Citra ini bisa dipertahankan salah satunya dengan Program Indikasi Geografis Mebel Ukir Jepara (IG-MUJ) yang sedang dilaksanakan Pemerintah Jepara bekerja sama dengan semua pihak. Salah satu program IG-MUJ adalah sertifikasi pengrajin ukir yang menurut kami sangat bermanfaat untuk meningkatkan mutu pengrajin ukir Jepara. Namun program ini harus disertai dengan secara terus menerus memfasilitasi peningkatan mutu pengrajin ukir itu sendiri, yaitu dengan menyediakan beragam pelatihan.

Cinta mebel ukir Jepara pada masa depan harus terus ditumbuhkan dan digalang. Kecintaan ini bisa diwujudkan dengan membiasakan diri untuk **memakai produk mebel Jepara** di rumah sendiri dan mengkomunikasikan lewat pertemanan dan jaringan sosial yang diikutinya. Tentu kecintaan ini tidak boleh dipaksakan, harus melewati pengenalan sejak dini yang alamiah. Penting juga untuk disadari bahwa seni ukir merupakan konsep dinamis sehingga harus terus diisi, diperbarui, dan dikembangkan. Inovasi desain

baru bisa memasukkan pengaruh pasar tanpa harus kehilangan jati diri mebel Jepara. Kemampuan **pengembangan desain baru harus dianggap sebagai bagian dari kekayaan budaya itu sendiri**. Stagnasi desain akan membuat pembeli bosan dan meninggalkan mebel Jepara.

Limbah kayu harus terus diolah menjadi produk baru yang mempunyai nilai tambah dan estetika yang tinggi. Limbah tidak harus menjadi produk bernilai tambah rendah. Perencanaan produk harus dibuat matang untuk memanfaatkan semua limbah mebel. Mainan anak, mebel kecil dan suvenir yang bernilai tinggi bisa menjadi pilihan.

Hak perempuan dalam industri mebel, misalnya upah, kesehatan dan cuti 'kewanitaan' perlu terus ditingkatkan. Jepara harus menjadi klaster industri yang ramah terhadap pekerja perempuan karena perempuan mempunyai kelebihan dan keunikan sendiri. Banyak pekerjaan produksi dan pemasaran mebel yang membutuhkan sentuhan keunikan perempuan. Selain itu konsumen perempuan sering lebih menentukan dalam pemilihan desain mebel yang akan dibeli dari pada pria. Di berbagai negara bahkan peran perempuan dalam menentukan pilihan mebel sangatlah besar berkisar antara 70–100%. Sudah selayaknya perempuan mendapatkan hak-hak yang memadai dalam industri mebel.

Dunia permebelan Indonesia yang dinamis dan penuh lika-liku memicu berbagai pihak yang terlibat terus berupaya untuk membangun kehidupan industri mebel yang lebih baik. Salah satunya adalah apa yang dilakukan oleh banyak pihak di Kabupaten Jepara, Jawa Tengah. Sebagai daerah yang terkenal dengan budaya ukir dan pusat industri mebel baik di Indonesia maupun dunia, Jepara terus mengembangkan potensinya untuk kembali mencerahkan permebelan Indonesia. Buku ini mengisahkan keragaman pelaku industri mebel yang saling melengkapi seperti sebuah pelangi yang indah. Terdapat kisah pengrajin kecil, perjuangan perempuan pelaku industri mebel dan ukir, sekelompok petani hutan, penggiat seni ukir relief serta dari kalangan birokrat. Harapannya, kisah mereka dapat menginspirasi dan menjadi pelajaran berharga bagi kelangsungan industri mebel di Indonesia, khususnya di Jepara.

cifor.org/furniture

Penelitian ini dilaksanakan sebagai bagian dari Program Penelitian CGIAR 'Hutan, Pohon dan Wanatani: Penghidupan, Bentang Alam dan Tata Kelola.' Program ini bertujuan untuk meningkatkan pengelolaan dan manfaat hutan, wanatani, dan sumber daya genetik pohon di daratan yang terbentang dari hutan hingga lahan pertanian. CIFOR memimpin program ini bermitra dengan Bioversity International, International Center for Tropical Agriculture dan World Agroforestry Centre.



cifor.org

blog.cifor.org



FRK - IFJ



Australian Government
Australian Centre for
International Agricultural Research



Center for International Forestry Research

CIFOR memajukan kesejahteraan manusia, konservasi lingkungan dan kesetaraan melalui penelitian yang berorientasi pada kebijakan dan praktik kehutanan di negara berkembang. CIFOR merupakan salah satu Pusat Penelitian Konsorsium CGIAR. CIFOR berkantor pusat di Bogor, Indonesia dengan kantor wilayah di Asia, Afrika dan Amerika Selatan.

