



# Menunggang Badai

Untaian Kehidupan, Tradisi dan Kreasi Aktor Mebel Jepara

Penyunting

Herry Purnomo, Rika Harini Irawati dan Melati



# **Menunggang Badai**

**Untaian Kehidupan, Tradisi  
dan Kreasi Aktor Mebel Jepara**

Penyunting

**Herry Purnomo, Rika Harini Irawati dan Melati**

© 2010 Center for International Forestry Research

ISBN: 978-602-8693-24-0

Purnomo, H., Irawati, R.H. dan Melati (ed.) 2010. Menunggang badai: untaian kehidupan, tradisi dan kreasi aktor mebel Jepara. CIFOR, Bogor, Indonesia.

CIFOR  
Jl. CIFOR, Situ Gede  
Bogor Barat 16115  
Indonesia

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

[www.cifor.cgiar.org](http://www.cifor.cgiar.org)

# Daftar Isi

<b>Ucapan Terimakasih</b>	<b>viii</b>
<b>1. Pendahuluan</b>	<b>1</b>
1.1. Mebel dan Jepara	1
1.2. Krisis dan Kisah Aktor Lokal	4
<b>2. Kisah Seorang Pengrajin Kecil Mebel Jepara</b>	<b>9</b>
2.1. Perjalanan Hidup dari Lahir sampai SMP	9
2.2. Merantau Tahun 1983	14
2.3. Bekerja di Perusahaan Mebel	16
2.4. Mengawali Usaha Sendiri	17
2.5. Mengembangkan Usaha	19
2.6. Usaha Tetap Eksis di Industri Mebel	25
2.7. Strategi untuk Mempertahankan Kelangsungan Usaha	27
2.8. Pencapaian dan Prestasi dalam Mengembangkan Bisnis Mebel	29
2.9. Aktif Berpolitik	37
2.10. Pemikiran ke Depan dalam Pengembangan Usaha Mebel Bersama Masyarakat	38
<b>3. Perjalanan Industri Kecil Mebel <i>Outdoor</i> Manunggal Jati     Sinanggul Mlonggo Jepara</b>	<b>49</b>
3.1. Perkembangan Industri Mebel <i>Outdoor</i> di Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara	49
3.2. Peranan Perempuan dalam Industri Mebel	60
3.3. Kelahiran dan Dinamika Kelompok Manunggal Jati	61
3.4. Hambatan dan Harapan Kelompok Manunggal Jati	75

<b>4. Perjalanan Pengusaha dalam Pengembangan Industri Permebelan Jepara</b>	<b>79</b>
4.1. Sekilas tentang Kabupaten Jepara	80
4.2. Kondisi Saat Ini	83
4.3. Perjalanan Hidup Saya	88
4.4. Dinamika Asmindo	93
<b>5. Nyantrik Ukir: Pengalaman Memahami dan Memotivasi Generasi Muda dalam Pelestarian Budaya Ukir di Jepara</b>	<b>103</b>
5.1. Eksistensi Mebel Ukir Jepara	104
5.2. Belanda dan <i>Ambachtschool</i>	106
5.3. Fenomena Perubahan	108
5.4. Ancaman Lingkungan	111
5.5. Kebijakan Pemerintah	112
5.6. Peran Pendidikan	114
5.7. Nyantrik Ukir	116
5.8. Pandangan Hidup Siswa	123
5.9. Sang Pembaharu	125
5.10. Penutup	127
<b>6. Tujuh Belas Tahun Mengabdikan pada Tugas Perjalanan Pembina Lapangan Industri Mebel</b>	<b>129</b>
6.1. Masa Orientasi Tugas	129
6.2. Eksploitasi Nilai Tambah	133
6.3. Petugas Penyuluh Lapangan	135
6.4. Tantangan Tugas	137
6.5. Upaya Pengembangan	140
6.6. Mempertahankan Pertumbuhan	143
6.7. Penutup	150
<b>Hikmah</b>	<b>151</b>
<b>Referensi</b>	<b>155</b>

# Daftar Singkatan

ACIAR	<i>Australian Centre for International Agricultural Research</i>
AS	Amerika Serikat
Asmindo	Asosiasi Permebelan dan Kerajinan Indonesia
Balitbanghut	Badan Penelitian dan Pengembangan Kehutanan
Bankorcam	Badan Koordinator Kecamatan
BBM	Bahan bakar minyak
BPKB	Buku Pemilik Kendaraan Bermotor
BPS	Badan Pusat Statistik
BRI	Bank Rakyat Indonesia
CIFOR	<i>Center for International Forestry Research</i>
Disperindagkop	Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi
DPC	Daerah Pimpinan Cabang
FEDEP	<i>Forum for Economic Development and Employment Promotion</i>
FRK–IFK	Forum Rembug Klaster – Industri Furnitur Jepara
FVC	<i>Furniture Value Chain</i>
HAKI	Hak Atas Kekayaan Intelektual
IPB	Institut Pertanian Bogor
JEX	<i>Jepara Excellent</i>
JFDC	<i>Jepara Furniture Design Centre</i>
JTTC	<i>Jepara Trade and Tourism Centre</i>
KODIM	Komando distrik militer
Kopinkra	Koperasi Industri dan Kerajinan
Korcam	Koordinator Kecamatan
KPH	Kesatuan Pemangkuan Hutan
KSM	Kelompok Swadaya Masyarakat

P2KP	Program Penanggulangan Kemiskinan di Perkotaan
PDIP	Partai Demokrasi Indonesia Perjuangan
Pemda	Pemerintah Daerah
PKI	Partai Komunis Indonesia
PMA	Penanaman Modal Asing
PNPM Mandiri	Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri
PORSENI	Pekan olahraga dan seni
PRJ	Pekan raya Jakarta
R & D	<i>Research and Development</i>
RSU	Rumah Sakit Umum
RT/RW	Rukun Tetangga/Rukun Warga
SD	Sekolah Dasar
SDM	Sumber daya manusia
SHU	Sisa hasil usaha
SMA	Sekolah Menengah Atas
SMIK	Sekolah Menengah Industri Kerajinan
SMP	Sekolah Menengah Pertama
TMII	Taman Mini Indonesia Indah
TNI	Tentara Nasional Indonesia
UKM	Usaha Kecil Menengah
AD/ART	Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga
PHRI	Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia
HIPMI	Himpunan Pengusaha Muda Indonesia
Kadin	Kamar Dagang dan Industri
DPRD	Dewan Perwakilan Rakyat Daerah
STIENU	Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Nahdlatul Ulama
STTDNU	Sekolah Tinggi Teknologi dan Desain Nahdlatul Ulama
Inisnu	Institut Islam Nahdlatul Ulama
PPKUFJ	Pusat Pendidikan Ukir dan Keterampilan Ukir FEDEP Jepara

SMK	Sekolah Menengah Kejuruan
BPEN	Badan Pengembangan Ekspor Nasional
DAU	Dana Alokasi Umum
BAPEPTI	Badan Pengawasan Perdagangan Berjangka Komoditi
USAID	<i>United States Agency for International Development</i>
LGSP	<i>Local Governance Support Program</i>
ILO	<i>International Labour Organization</i>
GTZ	<i>Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit</i>
NGO	<i>Nongovernment organisation</i>
AFS	<i>Asean Furniture Show</i>
IFFS	<i>International Furniture Fair Singapore</i>

# Ucapan Terimakasih

Kehadiran buku ini adalah berkat peran banyak pihak, oleh karena itu, penyunting perlu menyampaikan penghargaan dan terimakasih.

Ucapan terimakasih layak diberikan kepada Australian Center for International Agricultural Research (ACIAR) yang telah mendanai kegiatan proyek *Furniture Value Chain* (FVC-CIFOR). Juga kepada para penulis yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk berbagi pengalamannya di dunia mebel. 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 berterimakasih kepada Patrice Levang, Dede Rohadi, Ramadhani Achdiawan, Yayan Indriatmoko, Gideon Suharyanto, D. Andriadi N., Dina Hubudin, Nani Djoko dari CIFOR serta Rachman Efendi dan Nunung Parlinah dari Balitbang Kementerian Kehutanan, Dodik Ridho Nurrohmat, Bahruni dan Efi Yuliaty Yovi dari IPB serta para mitra proyek FVC di Jepara; rekan-rekan dari Forum Rembug Klaster Industri Furnitur Jepara, Asmino Komda Jepara Dinas Perindustrian dan Perdagangan Jepara dan Pemerintah Daerah Jepara yang telah mendukung hingga terciptanya buku ini.

Dukungan sangat berarti juga kami terima dari Agus Mulyana serta rekan-rekan 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. Karenanya, komentar, masukan serta saran layak kami terima dengan senang hati untuk perbaikan penulisan buku Kisah Jepara selanjutnya.



## BAB 1

# Pendahuluan

### 1.1. Mebel dan Jepara

Perdagangan mebel dunia pada tahun 2009 mencapai 135 milyar dolar AS atau sekitar 1% dari total perdagangan dunia di bidang manufaktur. Sekitar 54% dari ekspor mebel berasal dari negara sedang berkembang termasuk Indonesia, Malaysia, Meksiko, Polandia dan China. China berkembang sangat cepat dan mendominasi perdagangan sebesar 16%. Pasar mebel dunia adalah pasar terbuka. Rasio impor dan konsumsinya lebih dari 31%.

Mebel dari kayu jati dan mahoni paling diminati di dunia karena alasan kekuatan dan estetika. Lebih dari 90% hutan jati tumbuh di Asia Selatan dan Tenggara baik dalam bentuk hutan alam maupun hutan tanaman. Jati tumbuh alami hanya di India, Laos, Myanmar dan Thailand, sedangkan di Indonesia, jati tumbuh di Pulau Jawa dalam bentuk hutan tanaman yang diperkenalkan sekitar 500 tahun yang lalu. Hutan tanaman jati di Jawa memberikan pasokan bahan baku untuk mebel di Indonesia dan dunia.

Di Indonesia, mebel merupakan salah satu dari empat komoditi ekspor utama selain minyak dan gas bumi, tiga yang lainnya adalah kelapa sawit, garmen dan karet. Indonesia sangat berkepentingan dengan keberlanjutan industri mebel ini karena penyerapan tenaga kerja yang besar, teknologi yang relatif dikuasai, dan berpotensi mempunyai nilai tambah yang tinggi serta berbahan baku



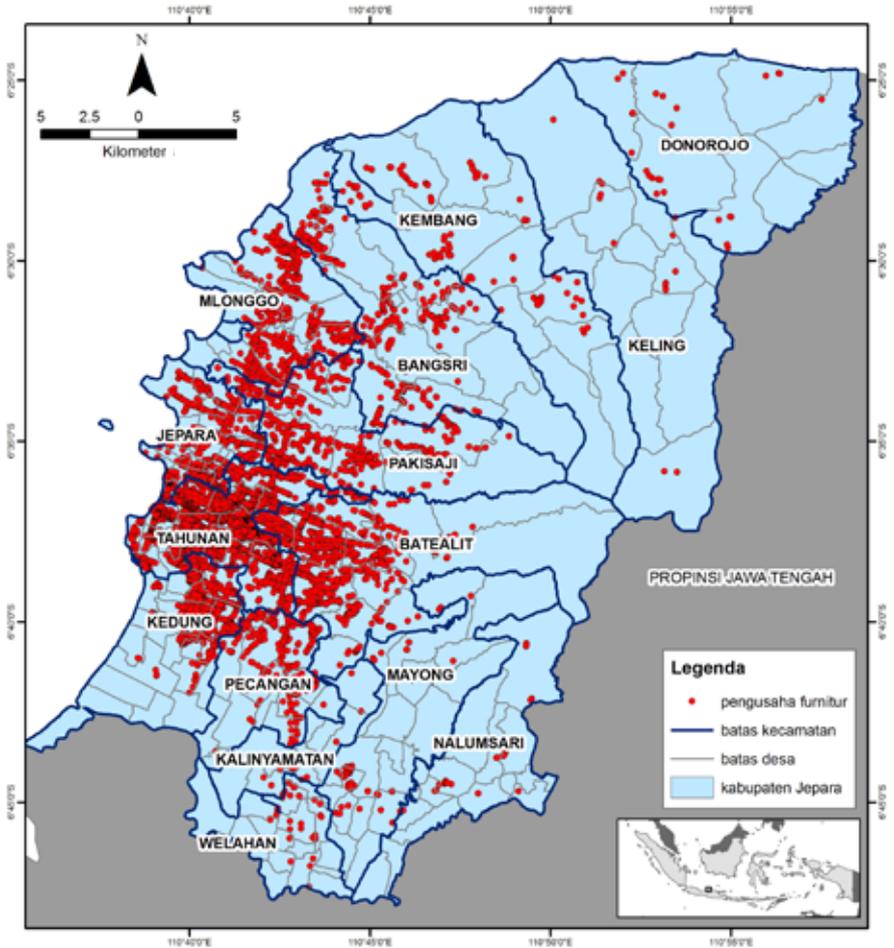
Foto oleh Mardani Usman

Gambar 1.1. Ruang pameran mebel Jepara

dari sumber yang bisa terbaru, yaitu hutan. Selain tiga hal tersebut, mebel di Indonesia tidak hanya sebatas komoditi tetapi juga merupakan catatan budaya dari peradaban masyarakat.

Jepara diperkirakan menyumbang sekitar 10% dari total ekspor mebel Indonesia berdasarkan data dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Jepara tahun 2009. Pada tahun 2009 tercatat kontribusi industri mebel terhadap perekonomian kabupaten ini mencapai 27%. Mebel tidak hanya merupakan bagian sangat penting dari ekonomi Jepara, tetapi juga merupakan denyut nadi dan budaya dari masyarakat Jepara. Mereka meyakini bahwa keahlian dan keterampilan membuat mebel merupakan warisan sejarah yang harus dijaga kelestariannya. Mereka mempunyai tugas suci untuk tetap menghidupkan mebel Jepara ditengah persaingan dunia. Terdapat lebih dari 12 ribu unit bisnis mebel beroperasi di Jepara (Gambar 1.2) yang terdiri dari toko, brak (bengkel kerja atau *workshop*) dan gudang.

Selain itu, membuat mebel telah menjadi tradisi, atribut dan identitas sosial dan budaya orang Jepara. Mebel Jepara dikembangkan dalam sejarah penciptaan yang panjang. Ketrampilan membuat mebel telah dimiliki oleh orang Jepara sejak berabad yang lalu. Para leluhur mereka mewariskan ketrampilan itu secara turun temurun dalam suatu sistem pewarisan keterampilan dan proses pembelajaran yang unik.



Gambar 1.2. Sebaran unit bisnis mebel di Jepara



Foto oleh Mardani Usman

Gambar 1.3. Suasana kota Jepara

Mebel Jepara sangat dikenal di Indonesia dan dunia. Hal ini bisa dengan mudah dibuktikan dengan melihat diperjualbelikannya dan dipakainya mebel Jepara di seluruh Indonesia. Pada setiap penyelenggaraan pameran mebel, selalu ada stan khusus untuk mebel Jepara. Ketika kita berkunjung ke rumah-rumah tetangga, 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. Ukiran Jepara dahulu menjadi duta untuk memperkenalkan tanah air Indonesia oleh R.A. Kartini. Tokoh perempuan dan pendekar bangsa ini mengirim ukiran Jepara ke kawan-kawannya di negeri Belanda. Jutaan perempuan sekarang terinspirasi oleh perjuangan R.A. Kartini ini.

## 1.2. Krisis dan Kisah Aktor Lokal

Krisis finansial tahun 2008 telah mengakibatkan penurunan nilai ekspor mebel Indonesia hingga 50%. Sejak meledaknya (*booming*) industri mebel tahun 1998, produksi massal mebel bernilai rendah untuk pasar nasional dan internasional telah menghadirkan ancaman serius terhadap keberlanjutan hutan tanaman mahoni dan jati. Ketidakefisienan dan ketimpangan relasi kekuasaan yang terdapat pada seluruh rantai nilai industri mebel memberikan disinsentif bagi petani hutan dan pengrajin mebel, serta penyalahgunaan sumber-sumber kayu.

Penelitian kaji tindak (*action research*) rantai nilai mebel (*Furniture Value Chain (FVC) Project*), yang didanai oleh Australian Centre for International Agricultural Research (ACIAR) dan dilaksanakan sejak tahun 2008 hingga 2013 yang akan datang, 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 170.000 lapangan kerja, meningkatkan penghasilan pengrajin skala kecil, dan memberikan mereka peran yang lebih besar di dalam rantai nilai. Proyek FVC dilaksanakan oleh CIFOR bekerjasama dengan Forum Rembug Klaster (FRK) Jepara, Pemda Jepara, Badan Penelitian dan Pengembangan Kehutanan (Balitbanghut) Kementerian Kehutanan, dan Fakultas Kehutanan Institut Pertanian Bogor (IPB).



Foto oleh FVC team

Gambar 1.4. CIFOR dan para mitra dalam proyek di depan kantor FVC Jepara

Dalam penelitian kaji tindak, peran para aktor lokal sangat penting. Mereka sudah sekian lama berkuat dalam dinamika industri mebel, dan berusaha bertahan dan sukses dalam mengembangkan industrinya. Di dalam buku ini diungkapkan beberapa cerita pengalaman pribadi para pelaku industri mebel. Mereka terdiri dari kelompok pengrajin kecil, seorang pengrajin kecil independen, badan independen, pemilik perusahaan besar dan pejabat pemerintah. Cerita-cerita mereka menggambarkan pengalaman hidup dari lembaga koperasi, perjuangan hidup dari industri mebel dan mempertahankan budaya ukiran di Jepara. Cerita-cerita ini memberikan perspektif nyata mengenai mebel Jepara dari para pelaku industri di lapangan.

Penelitian kaji tindak mencakup rangkaian refleksi, perencanaan, tindakan dan pemantauan yang dilakukan berulang-ulang. “Refleksi” merupakan pengkajian dan pemahaman yang dalam 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. Dari hasil pemantauan ini kemudian dilakukan pengkajian atau refleksi lagi dan seterusnya. Proses penulisan dan penyebaran buku ini merupakan bagian dari refleksi terhadap keadaan mebel di Jepara disamping beragam survei, lokakarya dan diskusi kelompok. Dengan buku ini maka sejarah, pemahaman dan ekspresi aktor lokal terhadap persoalan mereka bisa ditangkap oleh pihak-pihak lain dengan jernih.

Seorang pengrajin kecil, Margono, bercerita tentang kehidupan pribadinya dan pengalamannya bekerja di industri mebel serta suka dukanya dalam mengembangkan usahanya. Margono juga mengemukakan pandangannya tentang prospek masa depan industri mebel Jepara. Dia mengharapkan agar lembaga-lembaga seperti CIFOR dapat memfasilitasi pengembangan sumber daya manusia dan pendirian warung kayu, mempermudah akses keuangan dan pasar, serta memberdayakan asosiasi pengrajin kecil.

Kelompok pengrajin kecil yang dipimpin oleh Edy Turmanto dan Muhtadi, memberi judul ceritanya dengan “Perjalanan Industri Kecil Mebel *Outdoor* Kelompok Manunggal Jati Mebel.” Mereka menceritakan jatuh-bangunnya mebel Jepara, terjadinya penebangan liar, penurunan kualitas mebel, munculnya kelompok dan koperasi, perpecahan kelompok, dan upaya mempertahankan

kelompok. Cerita ini memberikan pelajaran tentang pentingnya peningkatan sumber daya manusia, kesadaran akan pentingnya kerjasama antara pengrajin skala kecil, kebijakan pemerintah yang kondusif dan menghindarkan gaya hidup konsumerisme.

Akhmad Fauzi, ketua Asosiasi Mebel Indonesia (Asmindo) Jepara, menulis cerita yang berjudul “Perjalanan Seorang Pengusaha Mebel di Jepara.” Cerita ini melukiskan tentang kehidupan pribadinya; tantangan dalam industri mebel sebelum 1990, perkembangan dan kemerosotan industri mebel dari 2001 sampai sekarang; peran dan perjuangan Asmindo serta harapan untuk masa depan industri mebel. Dia mengharapkan pada masa mendatang akan terjadi “Jepara Bersatu” untuk standar minimal harga berbagai produk, terminal kayu, merek Jepara, dan strategi yang besar untuk industri mebel Jepara.

Bambang Kartono Kurniawan, Ketua Pusat Pengembangan Desain Mebel Jepara (Jepara Furniture Design Centre atau JFDC), menulis artikel berjudul “Nyantrik Ukir: Sebuah Pengalaman Memahami Motivasi Generasi Muda dalam Pelestarian Budaya Ukir di Jepara.” Artikel tersebut menjelaskan tentang mebel ukiran, yang *booming* pada tahun 1998, kemunculan berbagai lembaga pada tahun 2000-an, degradasi hutan yang disebabkan oleh permintaan kayu yang berlebihan tanpa disertai dengan pengelolaan hutan yang baik, dan kebijakan pemerintah yang dibutuhkan untuk mendukung kewirausahaan. Peran pendidikan dan pelatihan mengukir, serta kepemimpinan dan keterlibatan Suhud, pelaku ukir lokal juga diungkap di dalamnya.

Salembayong adalah pejabat pemerintah Jepara yang merupakan pemrakarsa pembangunan gedung *Jepara Trade and Tourism Centre* (JTTC) untuk memadukan kegiatan pembangunan industri mebel. Dalam kapasitasnya sebagai individu dia menulis cerita berjudul “17 Tahun Mengabdikan pada Tugas: Perjalanan Tugas Pembina Lapangan Industri Mebel.” Dia menuliskan kehidupan pribadi dan tugasnya, tentang nilai tambah mebel, karyanya dan tantangan sebagai fasilitator lapangan, upaya yang dilakukan untuk mengembangkan industri mebel dan munculnya pengusaha muda untuk merevitalisasi Asmindo dan mengembangkan organisasi lainnya seperti JFDC dan Badan Ekspor Jepara. Untuk meningkatkan nilai tambah mebel Jepara, dia mengusulkan hal-hal sebagai berikut: pengembangan desain produk; perlindungan dan sertifikasi desain produk; mengembangkan pasar yang

luas untuk produsen Jepara dan perdagangan alternatif seperti pelelangan, peningkatan sumber daya manusia; dan teknologi informasi berbasis promosi, bisnis dan informasi.

Dari cerita-cerita tersebut diharapkan kita dapat mengambil pelajaran untuk meningkatkan keberlangsungan industri mebel di Jepara. Ini dilakukan tidak hanya karena alasan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat tetapi juga karena alasan budaya dan kegigihan masyarakat mempertahankan karya dan peradaban mereka. Cerita keinginan masyarakat dalam meningkatkan nilai tambah dari produk asli mereka juga terdapat di belahan bumi lain, seperti petani madu di Zambia, pemungut hasil hutan bukan kayu di Brazil dan pengrajin bambu di China (Gambar 1.5).



Gambar 1.5 Pengrajin bambu di China



## BAB 2

# Kisah Seorang Pengrajin Kecil Mebel Jepara

Margono

### **2.1. Perjalanan Hidup dari Lahir sampai SMP**

Namaku adalah Margono, seorang pengrajin kecil mebel di Jepara. Pada tahun 1965, bangsa Indonesia mengalami gejolak politik yang dilakukan oleh Partai Komunis Indonesia atau dikenal dengan gestapu atau disebut juga G30S PKI. Pada saat gerakan G30S PKI ditumpas, lahirlah aku, seorang anak desa yang berasal dari keluarga tukang kayu yang miskin di Desa Kedung Cino, Kecamatan Jepara dan Kabupaten Jepara, Propinsi Jawa Tengah. Sebenarnya nama Margono itu diambil dari nama seorang pengusaha mebel dari Kabupaten Juwono, Provinsi Jawa Tengah dimana Bapakku bekerja. Aku adalah anak tertua dari delapan bersaudara.

Pada tahun 1975, aku bersekolah di SD Kedung Cino I, Jepara. Setiap pelajaran sekolah aku selalu mendapat nilai yang bagus, sehingga guruku memilih aku sebagai ketua kelas. Setiap aku berangkat sekolah, aku hanya makan singkong bakar, bahkan kadang tidak makan sama sekali dan tanpa uang saku sepeserpun. Ketika pulang sekolah, aku hanya makan nasi yang dicampur dengan jagung, dan begitu pula sore harinya. Waktu luang sekolah dulu, aku harus menggembala kambing, tidak seperti teman-temanku yang lain yang setelah pulang sekolah bisa bermain layaknya anak-anak pada umumnya. Aku ingin seperti mereka ikut bermain bersama sehingga aku mencuri waktu untuk ikut bermain bersama teman-teman dengan cara kambingku diikat dengan tali yang panjang.

Bapakku dikenal masyarakat sebagai orang tua yang keras terhadap anak-anaknya dan begitu pula terhadap orang lain. Aku sering dipukul apabila aku punya kesalahan. Ketika aku kelas tiga, bapakku merantau ke Jakarta sementara kambing-kambingku semua dijual lalu dibelikan seekor sapi. Bapak menyuruhku memelihara sapi itu, sehingga bebanku bertambah berat. Dengan semua beban itu, aku menawarkan jasa untuk memanjat pohon kelapa pada saudara-saudara ibuku dan juga pada tetanggaku. Setiap satu pohon kelapa aku diberi upah satu buah kelapa dan aku bisa membawa pulang daun kelapa yang sudah kering untuk dijadikan bahan atap rumah atau *welet*. Oleh ibuku, kelapa dan *welet* kemudian dijual kepada tetangga yang membutuhkan.

Walau begitu, aku masih tetap mengutamakan sekolah dan mengaji di setiap sorenya, karena rumahku dekat sekali dengan pondok atau mushola. Bila hari minggu tiba, aku suka menggembalakan sapiku ke sawah yang walaupun sangat jauh, aku merasa senang sekali karena aku bisa naik di punggung sapiku yang seperti kuda jantan dan jinak sekali. Sesampainya di sawah, sapiku lalu bergabung dengan sapi-sapi yang lain untuk memakan rumput dan aku lalu mencari keong untuk lauk pauk adik-adikku di rumah. Tahun 1978, aku naik ke kelas empat.

Saat aku kelas empat, sapi tersebut dijual bapakku untuk membeli sebidang tanah milik nenekku, lalu aku memutuskan untuk belajar bubut bersama teman-teman pada seorang tukang bubut yang masih ada ikatan saudara denganku. Disitulah, aku mulai mempunyai kebebasan waktu, kadang aku belajar membubut, kadang kala juga aku masih bisa bermain. Mungkin karena memiliki bakat, sehingga aku lebih cepat bisa dibandingkan dengan teman-temanku yang lain. Aku mendapat penghasilan dari pekerjaanku membubut dan uangnya aku berikan kepada ibuku untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Aku juga selalu menyisihkan uang itu untuk kebutuhanku sendiri, untuk membeli alat-alat sekolah dan juga kebutuhan lainnya, serta untuk jajan.

Penghasilanku bertambah lumayan dengan ketekunanku. Penghasilanku yang dikumpulkan oleh ibu bisa dibelikan sepeda ontel. Dengan sepeda ontel inilah aku bisa mengambil pekerjaan dari seseorang dimana bapakku bekerja sebagai tukang kayu, untuk kubawa pulang. Orang tersebut sekarang sudah menjadi orang yang tersukses di kota Jepara. Walaupun aku bekerja, namun sekolahku

tetap tidak terganggu bahkan semua mata pelajaran dapat aku ikuti dengan baik. Begitu pula kegiatan ekstra kurikuler sekolah juga aku ikuti dengan baik sehingga setiap ada perlombaan di sekolah aku selalu diikutsertakan dan bahkan sering menjadi juara misalnya lomba pidato, puisi, pramuka, Pekan Olah Raga dan Seni (PORSENI), dan lain sebagainya.

Tahun 1980 aku duduk di kelas enam, aku sudah tidak tergantung pada orang tuaku. Semua kebutuhanku sudah bisa aku cukupi sendiri, disamping juga masih bisa membantu kebutuhan adik-adikku. Seiring pertumbuhan ekonomi di Jepara, di daerahku mulai muncul bengkel-bengkel mebel yang memproduksi jenis kursi, dipan, juga lemari yang didominasi oleh kreasi bubutan dan hanya sedikit sentuhan seni ukir, namun lebih laris di pasaran. Barang-barang mebel dari Jepara lebih banyak dijual di Jakarta dan di luar Jawa. Banyak orang di daerahku yang merantau ke Jakarta dan keluar Jawa, mereka lebih banyak mendapat kesuksesan dan juga mampu membangun rumahnya serta memiliki fasilitas sepeda motor yang ber plat B (Jakarta). Tak heran teman-teman seusiaku bahkan dibawah usiaku ikut belajar menjadi tukang kayu, tukang bubut dan tukang ukir.

Setelah mereka memiliki kemampuan itu, menurutku mereka lebih suka ikut merantau ke Jakarta dan ke luar Jawa. Mereka ingin sukses seperti orang-orang yang sudah lebih dulu merantau dan dapat meraih sukses, mungkin karena mereka mendapatkan kehidupan yang lebih baik dan juga sudah mendapatkan jodoh di sana sehingga tidak mau kembali lagi ke kampung halamannya, mungkin juga sudah bisa membuka usaha mebel disana. Orang-orang tersebut sudah menjadi pengusaha mebel yang sukses bahkan ada yang menjadi pengusaha besar di perantauannya. Akan tetapi, ada juga yang pulang ke Jepara dan membuka usaha mebel di daerah sendiri. Untuk daerah pemasarannya biasanya mereka memasarkan di sekitar mereka tinggal dan bekerja. Dari situlah bisa digambarkan perkembangan mebel di Jepara serta pertumbuhan tenaga-tenaga ahlinya. Maka tak heran di seluruh Indonesia, di daerah yang sudah maju didominasi mebel Jepara. Maka tampak jelas kalau Jepara memiliki kelebihan dalam bidang mebel.

Aku masuk SMP tahun 1981, beban biaya sekolahku semakin berat jadi aku lebih sering kerja lembur tiap pulang sekolah. Sekolahku masuknya siang hari

karena aku masuk sekolah di SMP swasta, tepatnya di SMP Muhammadiyah Jepara yang sekarang tempatnya dibangun Mesjid Agung Muhammadiyah dan masih ditempati SD Muhammadiyah. Kadang aku tidak punya waktu untuk belajar malam karena aku memang harus lembur demi mencukupi biaya sekolahku. Tetapi, di sekolah aku tetap masih bisa mengikuti pelajaran dengan baik. Begitulah kegiatanku setiap hari, hanya saja aku merasa kasihan kepada orang tuaku karena aku tidak lagi bisa membantu mereka karena gajiku hanya cukup untuk biaya sekolahku.

Tahun 1982, aku naik kelas dua SMP, bapakku kembali merantau ke Jakarta. Ibu mulai dihadapkan masalah dalam merawat adik-adikku seorang diri, sedangkan aku sudah tidak pernah lagi membantunya. Lebih-lebih aku sudah terpengaruh teman-teman yang kalau ke sekolah memakai sepeda motor. Semua itu mendorong keinginanku untuk memiliki sepeda motor. Akhirnya dengan cara meminjam gelang emas milik bulikku yang kujual sebagai uang muka dan sisanya aku angsur selama aku bekerja, aku memiliki sepeda motor. Dengan demikian, aku harus bertambah giat bekerja untuk menambah penghasilanku, jika tidak angsuran motor dan biaya sekolah akan tertunggak. Dari permasalahan-permasalahan itu akhirnya aku sering tidak masuk sekolah hanya untuk menambah waktu bekerja sehingga aku banyak ketinggalan pelajaran di sekolah.

Pada awal semester pertama kelas tiga, bapak mendapat bantuan sosial berupa sembako (sembilan bahan pokok) dan kayu jati untuk mebel. Bantuan ini diberikan lewat program Lembaga Departemen Sosial pada zaman Orde Baru. Pada masa itu disebut program pengentasan kemiskinan. Selain itu juga ada program bantuan modal usaha berupa kayu jati lewat kelompok usaha, waktu itu bapak menjadi ketuanya. Kelompok usaha bapakku hanya diberi modal kayu saja sedangkan untuk pemasarannya tidak ditunjang, maka produknya dijual dengan harga murah. Maka tak lama kemudian kelompok usaha bapak gulung tikar, sedangkan cicilan pengembalian modalnya baru terbayar separuhnya, akhirnya cicilan itu tidak bisa dilanjutkan. Bapak sudah kepalang basah untuk melanjutkan usaha yang sudah bangkrut itu dan mencari modal sendiri tanpa adanya kelompok. Produksi yang dihasilkan antara lain dipan dan lemari, itupun tak banyak, hanya sesuai pesanan yang ada. Mungkin karena nya sumber daya manusianya yang rendah dan kebutuhan rumah

tangga yang begitu tinggi, usaha bapak tidak berkembang, orang Jawa bilang *mendap-mendip*. Padahal aku lihat usaha mebel orang lain bisa berkembang. Tidak jauh dari rumahku dibangun penggergajian mesin milik CV Karya Jaya, jadi sangat mudah untuk bapakku jika hendak membelah kayu. Pelanggannya sangat banyak bahkan sampai antri berhari-hari karena waktu itu belum banyak tempat penggergajian kayu di Jepara.

Di penggergajian kayu itu lebih banyak kayu dari Perhutani yang dibelah, tidak seperti sekarang yang justru lebih banyak menggunakan kayu jati kampung untuk mebel, yang dari segi kualitas kurang baik dibandingkan dengan kayu jati Perhutani. Setelah jadi barang kelihatan akan mempunyai nilai tersendiri. Di tempat aku bekerja, kayu yang dibuat dipan rata-rata ukuran besar, warnanya kuning kecoklatan. Seperti halnya di sebelah sekolahku, juga ada pembelahan kayu tapi masih menggunakan sistem manual, belum modern. Cara kerjanya pun masih dengan cara saling menggergaji bergantian arah. Satu harinya hanya mendapatkan beberapa batang saja yang bisa diselesaikan, mungkin mesin ini yang pertama kali digunakan. Setiap waktu jam istirahat aku dan teman-teman menyempatkan melihat dan kami sempat ditegur guru karena sangat berbahaya.

Pada tahun 1983, aku lulus dari SMP. Dengan kelulusan ini hatiku senang sekali karena aku ingin sekali bisa melanjutkan sekolah. Aku mencoba mengutarakan keinginan ini kepada orangtuaku. Namun apa dikata, mereka tidak mau mendengarkan, bahkan bapakku bilang adik-adik yang lulus SD saja tidak melanjutkan apa lagi aku. Perkataan orangtuaku membuatku menangis sambil meratapi nasib. Dalam kesedihan itu aku merasa putus harapan, padahal aku sudah pesan pada temanku supaya sekalian didaftarkan di Sekolah Menengah Industri Kerajinan (SMIK) yang sekarang diganti dengan nama SMK 2. Padahal kalau bisa bersekolah di SMIK bisa menunjang keterampilan, paling tidak aku bisa mengembangkan prestasiku yang nantinya penting sekali untuk mengangkat seni ukir, seni patung, seni batik juga seni yang lainnya. Selain itu, bisa untuk menambah ilmu yang sudah aku miliki karena ada keterkaitan dengan keahlianku.

Dari jurusan ukir, mereka selalu menampilkan seni patung dan motif dari beberapa daerah, misalnya motif Padjajaran, Majapahit, Jepara, Madura dan

lain lain. Dari kelebihan fasilitas yang ada di sekolah ini membuat hatiku menggebu-gebu ingin sekali bersekolah di SMIK, tetapi semua ini hanyalah impian belaka sementara pikiranku kalut dalam kekacauan dihantui rasa putus asa. Sehingga yang ada dalam pikiranku adalah ingin meninggalkan Jepara. Seandainya saja aku bisa masuk sekolah di SMIK, aku juga bisa mengenal dan menggunakan mesin dan alat yang sudah disediakan oleh sekolah itu. Hari-hariku terasa hampa. Akhirnya, setiap sore aku selalu kumpul-kumpul di perempatan jalan, rupanya teman-temanku juga serupa nasibnya sepertiku, hanya impian kosong untuk bisa melanjutkan sekolah lagi. Harapan yang semakin menggebu untuk segera mengubah nasib hidupku yang tak bisa terbendung, akhirnya aku dan teman-teman berinisiatif untuk pergi merantau ke Jakarta. Kota metropolitanlah yang kuanggap bisa merubah nasibku dan masa depanku.

## 2.2. Merantau Tahun 1983

Dalam perjalananku ke Jakarta, aku diselimuti rasa senang dan penuh harapan, rasanya ingin cepat-cepat menginjakkan kakiku di kota metropolitan yang diimpikan setiap orang, yang datang untuk mengubah nasibnya. Begitu juga, aku ingin memasuki babak baru dalam perantauanku. Sesampainya di Jakarta, aku langsung menuju daerah dimana dulu aku bekerja waktu liburan SMP. Aku bergabung dengan teman-temanku yang sudah lebih dulu bekerja disana, di daerah Jakarta Timur, yaitu Klender, di situ tempatnya orang-orang Jepara yang mencari kerja karena kawasan itu merupakan pusat mebel di Jakarta, baik besar maupun kecil (Gambar 2.1). Sedangkan produksi mebel itu sendiri rata-rata didominasi dengan menonjolkan kreasi bubutan baik kursi tamu, kursi makan, ataupun tempat tidur, hanya sedikit seni ukirnya. Cara pengerjaannya pun masih dengan cara tradisional persis dengan cara di Jepara. Belum ada mesin atau alat yang modern. Pemilik perusahaan berasal dari berbagai daerah namun kebanyakan adalah orang Jakarta. Bahan bakunya kebanyakan menggunakan kayu jati.

Satu minggu berlalu, tetapi aku belum juga mendapat pekerjaan. Untuk makan semua ditanggung oleh teman-temanku. Tak lama kemudian ada tetanggaku yang pulang dan aku diminta menggantikannya bekerja. Setiap hari minggu aku pergi jalan-jalan dengan teman menuju Taman Mini



Foto oleh Taufik Istiqjal

**Gambar 2.1. Penjualan mebel di Klender**

Indonesia Indah, tempat rekreasi yang lengkap dengan rumah anjungan daerah di Indonesia dan pagelaran seni budaya Indonesia, serta masih ada tempat hiburan dangdut terbuka. Di sana sering tampil artis-artis ibukota. Kalau hari Minggu, di tempat itu sering berkumpul orang-orang Jepara sehingga bisa berbagi informasi. Berdasarkan informasi itu, aku kemudian pindah kerja ke tempat yang baru dengan upah atau borongan yang lebih tinggi dari harga yang sudah ada. Di tempat baru aku mengerjakan pagar tangga rumah bertingkat.

Di tempat aku bekerja sekarang, aku adalah satu-satunya tukang bubut, sehingga harus sering lembur atau bekerja hingga malam hari untuk menyelesaikan pesanan yang banyak. Pada waktu aku bekerja, tiba-tiba ada tamu yang datang untuk memesan bubutan, karena bosku tidak ada di tempat akhirnya orang itu menawarkan pekerjaan itu padaku hingga aku berpikir untuk punya tempat kerja sendiri dan bisa menerima pesanan.

Untuk bisa membuka usaha sendiri, rasanya aku belum cukup punya modal, dengan kebaikan hati mereka lalu aku diberi uang muka untuk membeli kayu dan selanjutnya aku kerjakan pesanan itu hingga penghasilanku bertambah. Pesanan itu kebanyakan untuk tiang tangga rumah bertingkat. Tetapi pesanan itu tidak bisa lancar atau terus menerus hingga pekerjaanku sempat terhenti. Walau begitu, aku mengisi waktu yang kosong tanpa pesanan-pesanan dengan mencoba membuat kursi makan yang sudah ada di pasaran, karena untuk kreasi bubutannya bisa aku kerjakan sendiri.

### 2.3. Bekerja di Perusahaan Mebel

Awal tahun 1984, aku bekerja di CV Samudera, di situ hanya ada delapan tukang kayu dan satu tukang bubut, yaitu aku. Sebagian tukang ada yang mengerjakan kusen dan pintu, sementara yang lain mengerjakan mebel. Oleh sebab itu, aku hanya bekerja selama tiga hari dalam satu minggu, sehingga lebih banyak waktu menganggurnya. Kemudian aku berkeinginan untuk menjadi tukang kayu. Tidak lama kemudian aku sudah bisa membuat kursi yang tidak kalah bagusnya dengan tukang yang lain, padahal biasanya untuk belajar membuat kursi rata-rata memerlukan waktu satu tahun.

Hal ini membuat bosku menganggap aku memiliki kelebihan hingga aku diberi tantangan apakah bisa membuat desain yang baru. Aku mencoba memodifikasi kursi makan yang ada di ruangan bosku. Semua kursi itu kakinya polos lalu aku coba variasikan dengan kreasi bubutan hingga kelihatan lebih cantik dan manis. Setelah dipasarkan ternyata banyak toko yang memesan hingga aku kebanjiran pesanan kaki bubutan untuk kursi makan. Aku kewalahan dengan banyaknya pesanan yang datang. Walau aku sudah lembur siang malam hasilnya belum cukup memadai. Akhirnya bos menyuruhku untuk mencari tukang kayu dan tukang bubut. Aku sendiri diminta pulang untuk mencari atau mengajak teman yang belum bekerja untuk menjadi tukang bubut dan tukang kayu.

Saat diadakan Pekan Raya Jakarta (PRJ) tahun 1985, perusahaan kami ikut juga dalam pameran tersebut untuk mempromosikan motif-motif baru atau desain baru kursi makan. Dalam pembukaan PRJ, pengunjungnya cukup banyak, begitu juga di stan pameranku cukup ramai dikunjungi orang-orang yang memiliki toko mebel. Ada yang menanyakan harga serta cara pembayarannya, ada juga yang tertarik dengan produk baru. Stan-stan lainnya tidak kalah ramainya dengan andalan produk mereka sendiri. Ketika aku berjalan sambil melihat-lihat ternyata tidak hanya stan mebel saja, tetapi ada juga stan lain yang sudah difasilitasi pemerintah daerah (Pemda) nya masing-masing. Juga ada beberapa stan dari instansi pemerintah Jepara. Aku bahkan sempat mampir ke stan Jepara. Kebanyakan dari Jepara menampilkan ukiran relief, patung antik dan motif suku Asmat. Pengunjungnya sangat ramai. Sebelum pameran itu berlangsung, stok barang di perusahaanku cukup banyak namun setelah pameran usai, stok barang yang ada ternyata habis dikirim untuk keperluan

PRJ. Akhirnya para tukang diminta untuk lembur siang malam, namun tetap tidak bisa mencukupi pesanan yang ada.

Suatu saat, bosku memberi pesanan untuk membuat mebel dari Jepara. Aku diberi uang muka 50%. Aku kembali ke kampung halamanku dengan membawa harapan baru serta pesanan-pesanan yang sudah aku tanda tangani. Selain itu, aku juga dapat mengawali usahaku yang sudah aku cita-citakan untuk memenuhi harapan orang tuaku dalam memberi sebuah nama karena namaku diambil dari seorang pengusaha mebel. Sesampainya di rumah, aku mengutarakan keinginanku untuk membuka usaha mebel sendiri karena aku sudah mendapat pesanan-pesanan dari bosku yang ada di Jakarta serta diberi uang muka. Kedua orang tuaku menyambut dengan senang hati mendengar kabar tersebut. Bahkan bapak juga langsung menyiapkan tempat untuk aku bekerja nantinya.

## **2.4. Mengawali Usaha Sendiri**

Pada tahun 1987, aku mengawali usaha sendiri dengan membuka usaha mebel di kampungku. Sedang untuk menambah modalnya, aku menjual motor dan mengambil uang tabunganku. Produknya ada yang dikirim ke Jakarta, ada juga yang dijual di Jepara sendiri. Pesanan-pesanan yang aku terima cukup banyak, dalam waktu sebulan mencapai satu truk. Untuk itu, aku mengerahkan banyak tukang kayu dan tukang bubut. Bapakku juga membuat mebel kecil-kecilan dan mempunyai tenaga tukang dua orang dan hanya melayani pesanan dari dalam Jepara saja.

Di Jepara sudah banyak pesanan mebel untuk diekspor secara langsung, mungkin karena Jepara sering diikutsertakan dalam pameran di Jakarta dan Bali, sehingga pembeli memesan secara langsung ke Jepara. Keadaan mebel di Jepara semakin ramai, hampir di tiap desa ada penggergajian atau tempat pembelahan kayu. Juga di sepanjang jalan, banyak menjual kayu gelondongan jati Perhutani dan juga kayu mahoni. Pertumbuhan perekonomian di Jepara menjadi semakin baik, keluargaku pun mampu memperbaiki rumahnya yang dulunya beratapkan daun kelapa, sekarang sudah beratapkan genteng. Adik-adikku pun bisa melanjutkan sekolah hingga ke SMP dan SMA.

Dalam usahaku ini aku kurang berspekulasi, mungkin juga karena harga yang tidak stabil, akhirnya lambat laun usahaku mengalami kerugian. Kemudian aku datang ke tempat bosku di CV Samudera untuk bernegosiasi harga karena harga yang diberikan tidak masuk, jadi aku yang rugi cukup banyak. Namun bosku tidak mau peduli dengan semua itu. Aku akhirnya tidak mau lagi mengerjakan pesanan darinya. Lalu aku diberi pekerjaan lain, yaitu membuat komponen kaki bubutan dari kayu mahoni seperti yang dibuat di pabrik. Setiap aku kirim barang bubutan ke pabrik, pulangnyaku selalu membawa komponen dari sana untuk aku kerjakan di rumah. Aku bahkan bisa merekrut teman untuk bekerja di tempatku.

Usahaku berjalan lancar, temanku Abong yang dulunya kerja di CV Samudera datang ke rumahku, dia pesan kursi mahoni yang sama yang pernah aku modifikasi di CV Samudera. Aku terima karena harganya cukup baik walaupun tidak ada uang muka. Selain mengerjakan komponen bubutan, aku juga membuat kursi makan dan kemudian aku menambah tukang kayu. Sambil mengerjakan pesanan dari Abong, aku juga mengerjakan pesanan dari toko-toko di Jepara.

Pada awal tahun 1988, aku melangsungkan pernikahan sederhana dengan teman sekolahku waktu SMP. Padahal di tempat orang lain penyelenggaraannya sangat meriah bahkan ada yang diramaikan dengan hiburan orkes apalagi kalau orang tersebut memiliki usaha mebel. Setelah aku menikah usahaku tetap berjalan seperti sediakala.

Di Jepara banyak terdapat ekspedisi atau biro angkutan untuk membawa barang-barang mebel ke luar kota. Walaupun sudah ada biro jasa yang resmi, aku jarang menggunakan biro jasa itu, lebih sering menggunakan angkutan mobil L-300 untuk menghilangkan jejak dari teman-teman yang sering membuntuti aku. Sewaktu aku pergi mengirim barang ke tempat bosku yang ada di Jakarta, mereka sering menawarkan produknya dengan harga yang lebih murah sehingga terjadi persaingan yang tidak sehat. Begitu juga toko-toko yang ada, sering mempromosikan harga yang lebih murah. Rupanya ini menjadi bumerang di CV Samudera.

Pada pameran tahun 1989, ada beberapa stan yang menampilkan produk yang sama, salah satu pemilik stan tersebut adalah Abong, kawanku. Melihat keadaan

seperti itu, bos CV Samudera mendatangi stan-stan tersebut. Dia sangat marah dan mengancam akan menuntut serta mengobrak-abrik stan hingga pengunjung panik. Tetapi temanku tidak takut karena tahu bahwa desain ini tidak memiliki hak paten. Mantan bosku di CV Samudera kemudian datang ke Jepara untuk menemuiku dan bermaksud akan melanjutkan prosesnya ke meja hijau dan lewat jalur hukum bagi orang-orang yang menjiplak produksinya. Dia berencana membuat hak paten.

Satu minggu kemudian, aku berangkat ke Jakarta dan diberi uang untuk akomodasi sepenuhnya. Sesampainya aku di sana, aku diajak bicara tentang merencanakan hak paten. Aku disodori beberapa lembar kertas kosong serta beberapa lembar yang sudah ada tulisannya, untuk ditandatangani. Bosku membujuk agar aku kembali bekerja kembali dan ditawari gaji yang lebih tinggi. Tetapi aku menolak karena aku ingin meneruskan usahaku sendiri walau sesulit apapun. Akhirnya aku kembali ke Jepara dan beraktivitas kembali seperti semula untuk persiapan pengiriman barang atau ke tempat Abong. Aku memberitahukan bahwa CV Samudera akan menuntut semua yang menjiplak produk buatannya dan aku juga bilang bahwa aku sudah menandatangani surat tersebut. Tapi kawanku itu tidak gentar karena tahu bahwa hak paten itu harus dibuat dahulu. Akhir cerita memang tidak ada kelanjutannya untuk menuntut orang-orang ini. Membludaknya barang-barang dengan desain seperti yang dibuat CV Samudera di pasaran mengakibatkan aku mengalami penurunan pesanan. Kemudian aku membuat desain baru untuk menembus pasaran karena aku ingin meninggalkan motif-motif dari CV Samudera yang selalu diributkan.

Di tahun 1990, hasil desain yang aku buat dipasarkan ke Jakarta, salah satunya toko Victory di Klender. Ternyata sedikit demi sedikit bisa berjalan walau promosinya tidak seperti di CV Samudera. Karena barang ini banyak dijual di tokonya sendiri juga toko saudaranya. Walau begitu pesanan tetap ada dan stabil. Lambat laun CV Samudera resmi aku tinggalkan.

## **2.5. Mengembangkan Usaha**

Tahun 1991 merupakan tahun pengembangan usahaku, selain membuat kursi makan aku juga membuat kursi tamu. Bahkan aku bisa menembus pasar

sendiri. Kursi tersebut aku pasarkan di Toko Sinar Matahari, Tanah Abang, Jakarta. Aku juga membuat kursi teras. Kursi teras ini banyak dibeli oleh toko-toko di Jakarta. Lama kelamaan, usahaku mengalami kemajuan yang cukup pesat, pesanan dan produksi meningkat, jumlah tenaga kerja sampai mencapai 30 orang, bahkan dengan tenaga sebanyak itu juga tidak mencukupi untuk memenuhi pesanan yang ada. Usahaku terlihat paling ramai di kampung. Banyak temanku yang salut sehingga mereka menjiplak barang produksiku. Hal ini cukup mengganggu pasaran karena barang produksinya dijual dengan harga yang lebih murah. Toko-toko pun tidak konsisten, banyak yang mulai memesan ke tempat lain yang harganya lebih murah dariku.

Saat itu aku mulai kesal dengan persaingan yang tidak sehat. Dengan jumlah karyawan yang cukup banyak dan menurut pengamatanku, keadaan cukup ramai, maka pihak pemerintah bagian perizinan usaha mendatangkiku untuk membuat izin usaha secepatnya. Apa boleh dikata, demi keamanan, kenyamanan dan ketertiban usahaku, aku mulai mengajukan pembuatan



Foto oleh Edwin Yulianto

Gambar 2.2. Kursi dan meja indoor produksi Margono

izin usaha. Tepatnya, pada tanggal 8 September 1992, izin usahaku sudah resmi keluar dan diberi nama Mebel Argo Jati. Usahaku merupakan satu-satunya usaha mebel di kampung yang memiliki izin. Nama Argo jati tidak hanya digunakan untuk perusahaanku tapi juga dipakai oleh tim voli yang aku kelola. Sampai anak-anaku memakai nama Argo. Sehingga namaku pun disebut dengan panggilan Argo bukan lagi Margono.

Bagi masyarakat yang pendidikannya tinggi, rata-rata tidak mau memiliki usaha mebel. Tujuan mereka adalah menjadi pegawai negeri atau PNS. Hingga rata-rata yang berbisnis mebel adalah orang-orang yang pendidikannya rendah. Tapi hal itu tidak membuatku berkecil hati, justru dengan kekuranganku ini aku ingin menambah pengetahuan di luar pendidikan formal, hingga bisa menunjukkan kemampuan dan keberhasilanku pada masyarakat, bahwa walaupun dengan tingkat pendidikan yang terbatas tidak berarti akan membatasi keberhasilan seseorang, dimana ada kemauan pasti ada jalan. Ini terbukti pada temanku yang pendidikannya hanya sampai kelas tiga SD, membaca saja belum lancar, namun bisa memiliki usaha sendiri dengan karyawan yang cukup banyak dan mampu membeli alat transportasi sendiri berupa truk dan mobil. Temanku itu bernama Rustandi dan tinggal di daerah Mlonggo, Jepara.

Rustandi mengajakku untuk bekerja sama berdagang kayu mahoni karena sangat menunjang produksi usaha kami. Maka aku langsung setuju dengan ide tersebut, kemudian kami langsung mencari kayu. Kami sempat mencari informasi harga kayu yang lebih murah di beberapa kabupaten. Setelah beberapa hari, aku singgah di Kabupaten Wonosobo. Di daerah ini terkenal wisata gunung Dieng. Udaranya sangat dingin bahkan pada siang hari, sehingga bagus untuk lahan pertanian. Sepanjang jalan terlihat ladang tembakau dan tanaman kentang dengan panorama yang sangat indah. Di sana juga ada peninggalan sejarah yang sangat menakjubkan dan unik, yang dikenal dengan telaga warna Dieng karena berwarna-warni.

Sebelum kami membeli kayu, aku menyempatkan diri untuk melihat-lihat telaga tersebut dan sempat juga aku mampir di Kesatuan Pemangkuan Hutan (KPH) Noto Sari, Perum Perhutani Wonosobo. Di tempat ini aku mendapatkan kayu yang harganya cukup murah dibanding KPH yang lain. Namun sayangnya kualitasnya kurang baik. Selain merupakan hasil tebang

yang sudah lama, kayunya agak pecah-pecah, juga banyak bagian yang dimakan kutu kayu atau *sundep* (bahasa Jawa). Di sebelah tumpukan kayu tersebut ada tumpukan kayu yang masa tebangnya belum terlalu lama dan kualitasnya cukup bagus. Ketika aku tanyakan, ternyata kayu tersebut sudah terjual kepada CV Hidayah Jepara. Bahkan yang masih di hutanpun sudah menjadi milik CV Hidayah. Sistem penjualan ini disebut S1 atau pelelangan langsung dari KPH. Pelelangan semacam ini jelas dikuasai oleh perusahaan besar. Antara KPH dan pelelang bisa bermain harga yang bisa menguntungkan kedua belah pihak. Orang seperti aku yang hanya pengrajin kecil tidak bisa menembus kesana. Di berbagai KPH harga sudah pasti dikuasai seperti itu. Setelah kayu kubeli dan sampai di pangkalan yang aku tentukan, ternyata banyak pembeli yang tidak cocok karena kualitas kayu yang kurang baik sehingga walaupun harganya murah, orang tetap tidak mau. Akhirnya kayu itu aku proses di perusahaanku dan temanku sendiri. Kayu yang dijual hanya beberapa kubik saja. Ternyata setelah jadi barang pun hasilnya tidak bagus, akhirnya aku harus banting harga di Jakarta supaya produksiku terjual habis di pasaran.

Walaupun aku bisa mendapatkan kayu yang murah, namun akhirnya hasilnya tidak menguntungkan, sehingga aku membeli kayu mahoni di kampung yang hasilnya masih ada untungnya. Dari kejadian itu aku mendapat pengalaman atas nilai-nilai buruk yang dilakukan KPH bersama perusahaan besar. Hal ini sangat tidak menguntungkan dan tidak berpihak pada pengrajin kecil untuk bisa ikut membeli secara adil. Putus sudah harapanku untuk mendapatkan kayu secara langsung dari Perhutani. Aku memutuskan untuk tidak lagi membeli kayu gelondongan dari Perhutani dan menggunakan alternatif lain untuk mengembangkan usahaku. Barang setengah jadi aku bawa ke Jakarta



Foto oleh Taufik Istiqjal

Gambar 2.3. Hutan jati di Jepara

untuk kemudian di-*finishing* menjadi barang jadi lalu aku pasarkan langsung.

Pelangganku bertambah, bukan hanya toko untuk barang setengah jadi namun juga toko untuk barang jadi (Gambar 2.4). Namun tidak mencapai kesuksesan karena pelangganku yang menjual barang mentah juga mulai mengisi barang untuk toko barang jadi yang dulu pernah menjadi langganannya.

Usaha yang aku jalani ternyata tidak bisa berjalan mulus, karena barang yang bawa dari Jepara kurang lebih satu truk aku *finishing* semua, dan saat itu aku belum tahu betul tentang *finishing*. Kiranya ini menjadi pelajaran bagiku karena aku mengalami kerugian yang cukup besar karena *finishing*nya tidak sempurna (pecah-pecah). Padahal hampir 50% barang yang jadi sudah aku kirimkan ke toko-toko. Sedang pembayarannya menggunakan cek yang jatuh temponya satu bulan. Namun pada saat akan dicairkan ternyata cek itu kosong. Barang-barang yang ditolak harus diambil kembali, saat itu aku sangat panik dan bingung. Kemudian barang-barang tersebut aku ambil dari toko dan kutumpuk di kontrakan. Tiba-tiba ada banjir besar saat itu, bertepatan dengan banjir di Demak yang ketinggiannya mencapai 2 m. Kejadian ini terjadi pada tahun 1993 dan mengakibatkan lumpuhnya jalur pantura (pantai utara) yang mengakibatkan pengiriman barang dari Jepara terhambat.

Seiring dengan pertumbuhan ekonomi Jepara yang pesat, industri mebel mendapatkan peningkatan kepercayaan dari banyak pihak, terutama dari pihak perbankan, baik bank pemerintah maupun swasta yang sangat menunjang permodalan. Antar pelaku mebel sendiri dapat saling bekerja sama

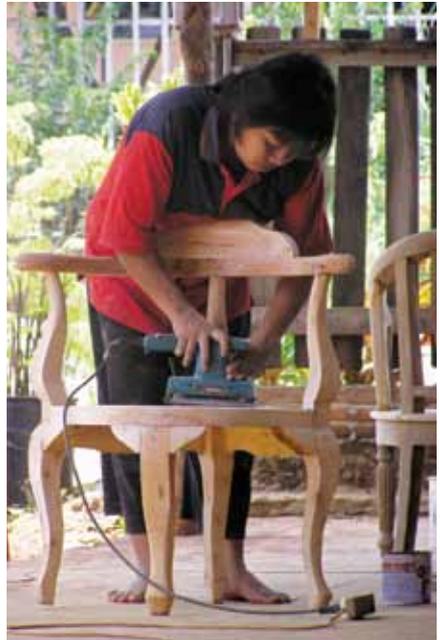


Foto oleh Edwin Yulianto

Gambar 2.4. Produk setengah jadi

yang didasari oleh kepercayaan, misal untuk kebutuhan bahan baku kayu bisa pinjam dulu dan pembayarannya nanti setelah barang disetorkan, begitu pula pengrajin yang pembayarannya menggunakan cek/giro dengan jatuh tempo yang cukup lama. Bahkan ada juga yang produknya dibawa dulu oleh makelar dan baru dibayar setelah laku terjual. Hal ini menggambarkan sikap saling percaya dan kerja sama yang saling menguntungkan untuk semua pihak.

Pada awal tahun 1996, muncul peristiwa krisis ekonomi global. Nilai tukar rupiah melemah terhadap dolar. Hal ini berpengaruh buruk pada industri yang berbasis pasar domestik karena harga bahan baku harganya meningkat tajam akibat perubahan nilai tukar dolar, sementara pemasarannya untuk pasar domestik saja. Kondisi ini membuat produk mebel di Jakarta tidak berdaya dan sedikit banyak melumpuhkan usahaku, karena banyak pesanan yang terhenti. Kondisi ini pun dirasakan hampir seluruh daerah di Indonesia. Hanya beberapa daerah saja yang bisa memperoleh keuntungan besar dengan memanfaatkan bahan baku lokal dan pengerjaannya juga lokal namun hasilnya dipasarkan untuk ekspor.

Hal inilah yang terjadi di Jepara, produk-produk untuk ekspor mengalami kenaikan omset yang luar biasa. Banyak pesanan datang dari manca negara baik untuk produk *outdoor* maupun *indoor*. Banyak pengrajin yang kewalahan untuk memenuhi pesanan tersebut sehingga memberi kesempatan pada pengrajin-pengrajin baru yang tumbuh. Pengrajin baru ini terutama berasal dari kaum petani dan pedagang yang tidak memiliki kemampuan yang memadai dalam industri mebel. Pada saat inilah di Jepara banyak bermunculan pengrajin baru yang tersebar di seluruh kecamatan. Perekonomian Jepara meningkat sangat luar biasa. Kendaraan pengangkut barang hilir mudik di jalan-jalan. Rumah peribadatan direhabilitasi menjadi lebih besar. Jalan di perkampungan dibangun dengan biaya swadaya masyarakat. Kebutuhan akan bahan baku kayu jati yang berkualitas juga meningkat, sehingga terjadi kekurangan stok bahan baku.

Akupun mulai beralih ke produksi *outdoor* padahal sudah banyak komponen produk *indoor* yang dibuat. Dari berbagi pesanan dengan salah seorang teman, aku mulai memproduksi produk *outdoor* dengan modal terbatas. Walaupun keuntungannya dibagi dua, namun hasil yang didapat ternyata cukup

lumayan. Maka terputuslah hubunganku dengan Jakarta dan lebih memacu produksiku untuk meraih keuntungan yang lebih banyak seperti orang Jepara lainnya yang mempunyai usaha mebel. Pada saat itu hampir semua usaha yang berhubungan dengan kayu pasti meraih keuntungan yang lebih banyak.

Pertengahan tahun 1996, krisis ekonomi semakin menjadi-jadi. Tingkat kepercayaan masyarakat terhadap pemerintah semakin rendah. Masyarakat lebih mengedepankan sikap emosional. Saat itu, kesenjangan sosial juga semakin mendorong seseorang untuk berbuat kriminalitas. Suhu politik pun semakin memanas, di kota-kota besar banyak terjadi demonstrasi yang dilakukan oleh mahasiswa untuk menuntut pemerintah melakukan perbaikan di bidang ekonomi. Aku mengikuti perkembangan situasi dengan melihat siaran berita di televisi. Sementara di Jepara malah bermunculan kayu ilegal yang kualitasnya lebih bagus namun harganya lebih murah. Banyak juga pengrajin yang menggunakan kayu ilegal tersebut dan menjual produknya lebih murah daripada pengrajin yang menggunakan kayu resmi. Munculnya kayu ilegal ini menimbulkan persaingan yang tidak sehat.

## 2.6. Usaha Tetap Eksis di Industri Mebel

Di awal tahun 1998, hampir seluruh hutan jati di Jepara yang tertinggal hanya tunggak-tunggak pohon saja. Sedang dari pihak Perhutani tunggak-tunggak yang dianggap masih potensial dipotong dan dimasukkan KPH. Sisa dari potongan tersebut dibiarkan diambil masyarakat terdekat sampai ke akar-akarnya. Sebagian digunakan oleh masyarakat untuk kayu bakar. Ini sangat disayangkan, karena bagiku masih bisa digunakan untuk bahan mebel. Aku membeli tunggak itu dari orang-orang kampung yang mengumpulkan. Aku coba membelah di penggergajian. Walaupun cukup sulit namun akhirnya bisa juga. Ternyata kualitas kayunya lebih padat dan lebih kuning hanya saja cara pengerjaannya lebih keras. Kualitasnya lebih bagus dibanding *pang-pang* kayu jatinya.

Setelah tahu aku menggunakan kayu tunggak, teman-temanku serempak ikut mendatangkan kayu tunggak tersebut. Maka dalam waktu singkat, di penggergajian koperasi kayu tunggak memadati halaman penggergajian.

Ternyata bukan di desaku saja bahkan di daerah lain juga menggunakan tunggak untuk produksi lokal.

Sekarang ini banyak perusahaan asing yang memproduksi dari awal sampai *finishing*. Dari sisi pemerintah, perkembangan ini mungkin sangat menguntungkan karena memberikan pendapatan dari proses perizinan dan perpajakan. Bagi Perhutani pun menguntungkan karena perusahaan asing tersebut berani membeli dengan harga mahal. Akan tetapi, keberadaan perusahaan asing yang menguasai keseluruhan rantai produksi sejak dari bahan mentah sampai *finishing* jelas merugikan bagi pengrajin, karena memutus permintaan terhadap produk mentah yang sebelumnya biasa dipesan dari pengrajin. Keberadaan perusahaan-perusahaan asing tersebut menutup kesempatan para pengrajin untuk memproduksi barang mentah yang kemudian dijual kepada mereka. Sistem kerja perusahaan asing tersebut mengancam perusahaan mebel di Jepara, khususnya bagi pribumi, karena tidak mendukung terjadinya hubungan kerja secara kemitraan, namun sebaliknya menjadi pesaing yang terlalu kuat.



Foto oleh Murdani Usman

Gambar 2.5. Kayu jati Perhutani

Tahun 1998 ini bisa dikategorikan termasuk tahun emas sebab pelaku industri mebel masih mendapatkan keuntungan yang memadai, lebih-lebih sangat mencolok pada saudagar kayu atau pelelang kayu serta eksportir. Kehidupan ekonomi mereka dan kemajuan usahanya bisa dikatakan sangat luar biasa. Dalam usaha penggergajian kayu pun maju pesat, tidak pernah sepi dari kegiatan sehari-hari bahkan antrian panjang kayu-kayu tunggak sangatlah banyak. Di tingkat arisan pengrajin pun kemampuan membayarnya lebih meningkat sehingga yang mendapat undian mendapatkan dana arisan yang cukup banyak dan mampu

untuk menambah modal usahanya. Di kelompokku belum banyak yang menggunakan modal sendiri mereka lebih banyak mengandalkan modal dari arisan. Selain itu, pengrajin juga sering mengambil kayu dengan pembayaran *ngebon* dulu. Kayu-kayu di pangkalan tidak terlalu banyak pembelinya, baik kayu Perhutani maupun kayu kampung karena masih adanya limbah kayu-kayu hutan yang harganya lebih murah. Malah yang dari kayu tunggak pembelinya secara umum semakin meningkat bahkan ada yang digunakan untuk ekspor.

Suasana politik kembali memanas menghadapi pemilu untuk mempersiapkan pemerintahan baru dari pemerintahan transisi. Aku pun disibukkan dengan kegiatan partai. Aku semangat sekali dengan kegiatan itu yang dipicu oleh semangat reformasi yang pada saat itu baru gencar-gencarnya seakan-akan membuka harapan baru dalam pemerintahan maupun ekonomi, yang membuka peluang perindustrian tentunya mebel yang ada di Jepara, karena politik juga bisa mempengaruhi laju perkembangan industri. Namun di Jepara keadaannya bertolak belakang, di saat politik memanas justru Jepara merasa diuntungkan karena nilai dolar meningkat dan nilai rupiah merosot.

## 2.7. Strategi untuk Mempertahankan Kelangsungan Usaha

Di Jepara, sudah ada beberapa macam *finishing* dari jasa-jasa *finishing* itu ada juga yang menjadi pengekspor. Keberhasilan itu menjadikan orang-orang Jepara tertarik untuk membuka jasa *finishing* supaya bisa menjaring para pembeli yang datang ke Jepara. Bahkan ada jasa-jasa *finishing* yang bekerja sama dengan pegawai-pegawai perhotelan untuk memberikan kartu nama sambil menawarkan jasa *finishing* kepada tamu-tamu yang menginap untuk berbelanja mebel di Jepara. Ada juga yang menggunakan supir-supir untuk mengantar tamu-tamu yang menginap untuk berbelanja ke pengrajin atau ke tempat jasa *finishing*.

Orang-orang Jepara mencari tambahan permodalan dengan cara mengambil kredit di bank agar tetap bisa bertahan dengan kelangsungan usahanya. Untuk syarat-syarat pengambilan kredit pun tidak begitu sulit karena pihak bank menganggap produksi mebel waktu itu masih potensial, dari segi bunganya lebih tinggi di atas dua persen per bulan untuk bank swasta dan di bawah

dua persen per bulan untuk bank pemerintah. Pada waktu itu aku mengambil di bank unit BRI, aku diberi pinjaman relatif rendah karena aku tergolong peminjam awal di bank unit. Walaupun demikian, pinjaman tersebut cukup menunjang juga bagi operasional produksiku. Omset produksiku mencapai satu truk per minggu sehingga pendapatanku lumayan untuk keluarga maupun kebutuhan yang lain. Waktu itu usahaku tetap stabil, sedang yang lain mulai ada penurunan omset. Pengrajin mebel *outdoor* yang menggunakan kayu Perhutani mulai pusing untuk mempertahankan usahanya. Mereka mulai mencari kayu alternatif yang memiliki kualitas kayu seperti kayu Perhutani, misalnya dengan cara mencari kayu kampung dari Jawa Timur yang berukuran besar untuk dicampurkan dengan kayu Perhutani atau menggunakan kayu ilegal yang sudah berbentuk komponen dari luar Jepara. Di daerah yang berbasis hutan, masih banyak kayu-kayu yang terpendam dalam tanah di pinggiran hutan yang sekarang areanya ada di persawahan yang kualitasnya masih sangat bagus. Kayu-kayu inilah yang menjadi sasaran para tengkulak untuk mensuplai kebutuhan kayu *outdoor*. Kayu ini disebut juga kayu pendem.

Kayu-kayu inilah kayu alternatif untuk menggantikan kayu Perhutani yang harganya jauh lebih mahal, dan ini bisa memberikan kelangsungan hidup bagi usaha mebel *outdoor* maupun *indoor* untuk mempertahankan usahanya. Aku pun mulai menggunakan kayu kampung untuk bahan komponen yang panjang, sedangkan untuk yang pendek aku masih menggunakan kayu tunggak karena tunggak masih cukup banyak. Waktu itu aku hampir tidak menggunakan kayu Perhutani sama sekali, adakalanya aku menggunakan limbah kayu pendem untuk menyiasati produksiku karena kayu pendem yang tersisa hanya yang tuanya saja dan kelihatan sangat kuning.

Untuk jenis kayu mahoni, banyak juga alternatif kayu kampung yang kualitasnya lebih baik dari kayu Perhutani. Kayu-kayu mahoni Perhutani lebih banyak cacatnya daripada kayu mahoni kampung (Gambar 2.6). Kayu dari kampung lebih mulus dan lebih banyak diminati oleh gudang. Aku tidak pernah lengah dari kondisi yang menguntungkan ini. Banyak hari-hariku untuk memburu kayu-kayu limbah penjarahan yang dikumpulkan masyarakat dekat hutan yang biasanya dibuat arang dan kayu bakar karena masih sangat berpotensi. Maka kayu itu aku beli dalam proses pengerjaan komponen. Komponen aku pilah-pilah menjadi beberapa tipe. Tipe yang bagus kelas A,



Foto oleh Mardani Usman

Gambar 2.6. Hutan tanaman mahoni

yang menengah kelas B, sedangkan yang jelek kelas C. Sampai harganya pun aku variasikan untuk meningkatkan pendapatan.

## 2.8. Pencapaian dan Prestasi dalam Mengembangkan Bisnis Mebel

Kondisi di tahun 2000 sangat kondusif dan stabil, koperasi penggergajian di desaku mengalami banyak kemajuan bahkan bisa menambah kontrakan lebih lama di tempat usaha penggergajian. Selain itu, juga bisa membeli kendaraan untuk angkutan. Dari pembagian sisa hasil usaha (SHU)-nya ada peningkatan yang dibagikan per tiga bulan atau triwulan sekali. Dari kegiatan arisannya juga meningkat. Ada pula penambahan orang-orang arisan di luar orang koperasi. Dari segi usahaku pun semakin membaik, selain pelangganku bertambah, stok komponen kayu juga masih banyak. Maka aku bisa menjalankan usahaku dengan lancar dan berpikir dengan tenang untuk terus maju ke depan. Dalam menjalankan usahaku, aku selalu mengutamakan mutu dan kualitas agar para

pelangganku tidak pindah ke orang lain bahkan aku mampu memelihara hubungan kerja yang baik dan terus menerus. Walaupun kadangkala pembayaran tersendat-sendat bagiku ini hal yang biasa dalam dunia usaha.

Atas kondisi yang membaik dan stabil dalam dunia usaha mebel serta kegigihan dan ketekunan yang sangat keras, aku mampu membangun tempat tinggal dan memperluas area tempat kerja. Ini menjadikan kebanggaan dalam sejarah hidupku karena aku bisa mewujudkan cita-citaku untuk memiliki tempat tinggal atau rumah, serta usaha yang berkesinambungan, tepatnya pada tahun 2000. Di awal tahun 2001, usahaku tetap stabil dan lancar dan aku sudah mempunyai tempat tinggal yang layak. Dengan keadaan ini anakku yang duduk di bangku Tsanawiyah kelas satu aku khitankan dengan sangat meriah.

Mungkin ini sudah takdir dari Yang Maha Kuasa ternyata masa keemasanku tidak bertahan lama dan aku harus menerima ujian. Pada tahun 2002, anak pertamaku dan istriku tercinta tiba-tiba mengalami sakit keras dengan waktu penyembuhan yang cukup lama dan menghabiskan biaya yang sangat banyak. Dengan musibah ini aku mulai tidak bisa konsentrasi dalam bekerja. Pikiranku tercurah untuk kesembuhan anak dan istriku. Banyak pekerjaan yang terabaikan. Aku tidak bisa lagi menepati standar kualitas dan waktu untuk melayani pelangganku. Ada juga yang kecewa dan tidak mau pesan lagi. Tiap satu minggu sekali aku selalu mengantarkan anak dan istriku cek ke dokter spesialis namun tak kunjung sembuh. Anakku sakit radang paru-paru sedangkan istriku sakit infeksi lambung, infeksi kandungan dan infeksi kandung kemih. Walaupun tiap hari tak lepas dari obat namun tidak ada perubahan untuk kesembuhan. Tiap malam aku tak tega mendengarkan tangisan dan keluhan keduanya, padahal sudah beberapa dokter yang aku datangi. Proses penyembuhan pun tidak hanya satu kali tapi beberapa kali. Syarat dan biaya berapa pun aku sanggupi demi kesembuhan anak dan istriku.

Dalam proses penyembuhan kadang-kadang melibatkan hal-hal yang aneh dan itu bisa meredakan rasa sakitnya walau sebentar, tapi lalu kumat lagi. Biaya demi biaya terus mengalir tanpa aku persoalkan. Usahaku mengalami penurunan karena musibah yang aku alami. Waktu terus berjalan, usahaku kian meredup walaupun keadaan pasar sangat stabil, karyawanku juga satu per satu pindah dariku karena aku tidak lagi bisa memenuhi pekerjaan maupun

keuangan. Pelangganku pun mulai menurun. Banyak yang pindah ke orang lain. Keluargaku yang dulunya ceria kini berganti dengan suasana kesedihan.

Hampir satu tahun sudah terlewati dalam keadaan seperti ini, tidak terlepas dari obat-obatan yang diambil dari resep dokter, pengobatan alternatif, dan berganti-ganti paranormal, namun hasilnya tetap saja nihil. Jalan keluar untuk pengobatan seakan-akan sudah buntu. Usahaku dalam setahun mengalami penurunan pendapatan akan tetapi pengeluaranku semakin besar baik untuk biaya rumah tangga dan kehidupan. Akhirnya aku melanjutkan pengobatan istriku ke dokter spesialis sedang anakku masih ditangani dokter umum. Dalam penanganan pengobatan istriku melalui tiga dokter, yaitu dokter kandungan, dokter ahli penyakit dalam dan dokter ahli bedah. Ada juga dokter syaraf dari Semarang yang khusus menangani stresnya. Kadang kalau rasa sakitnya sudah memuncak, dianjurkan dokter untuk opname di RSU sampai lima atau tujuh hari namun walau berada di RSU tetap saja tidak ada perbedaan yang signifikan.

Lain dengan keadaan anakku, dia ditangani dokter umum dan paranormal itu lambat laun bisa disembuhkan. Bahkan suatu hari ada paranormal yang mengajak istriku naik ke puncak Gunung Muria untuk mengambil air belik tiga rasa dan meminumnya. Walaupun di sana dalam keadaan sakit, Alhamdulillah istriku mampu melakukannya demi kesembuhannya. Hasilnya bisa dirasakan, tapi itu berkisar antara satu minggu saja. Lebih dari itu istriku mengalami kesakitan lagi. Ketiga dokter ini sungguh sangat kebingungan karena menurut kedokteran penyakit itu sudah didiagnosa dan sudah diketahui penyakitnya kenapa kok diobati dengan begitu lamanya tapi tidak kunjung sembuh. Aku lalu mencari paranormal keluar kota Jepara untuk melanjutkan pengobatan istriku walau tetap ditangani dokter spesialis itu.

Di tengah kesedihanku aku didatangi pembeli dari Singapura dan dia membawa juru bicara dari Medan. Dalam negosiasi harga dan jumlah kami sudah mencapai kesepakatan, aku lalu diberi uang muka. Akhirnya sebagian karyawanku aku alihkan untuk menggerakkan pesanan-pesanan baru itu. Karena penangananku tidak bisa maksimal sebab aku lebih mengutamakan waktu untuk merawat istriku maka jatuh tempo waktunya sudah habis tapi pekerjaanku belum bisa selesai semuanya. Barang-barangku hanya diambil

setengah *container* sedang pembayarannya diselesaikan nanti kalau datang lagi ke Indonesia. Janjinya dua minggu ternyata sampai berlarut-larut dan menurut juru bicaranya dia akan datang dua bulan kemudian. Ternyata tidak ada datang juga, setelah aku konfirmasi dengan juru bicaranya ternyata sudah kabur dari kontrakannya meninggalkan kota Jepara.

Aku merasa ditipu dan dibohongi oleh pembeli Singapura itu. Sisa barang setengah *container* parkir tanpa bisa dijual karena barang itu bukan barang pasaran. Selain aku, juga ada pesanan lain yang barangnya diambil dan ada yang tidak. Pembayarannya juga belum bisa dibereskan. Kali ini aku dihadapkan pada masalah yang benar-benar membuatku stres lebih-lebih ditambah pihak bank yang menekan untuk pembayaran yang sudah menunggak, ibarat aku sudah jatuh tertimpa tangga.

Hari-hariku penuh dengan kekalutan. Keadaan istriku belum sembuh dan disisi lain keuanganku mengalami kekacauan juga pendapatanku mulai menurun sedangkan pengeluaranku bertambah banyak. Dari semua kejadian dan keadaanku ini, aku mempunyai solusi untuk menjual sebidang tanah yang aku miliki untuk menambah modal kembali dan untuk berobat. Walau aku menjual tanah itu pun hanya bisa bertahan beberapa bulan dalam kestabilan. Setelah itu kembali mengalami kekacauan dalam keuangan. Kini ekonomi nasional mulai membaik. Adanya pergantian pemerintahan, tapi bertolak belakang dengan Jepara karena adanya penurunan nilai dolar yang standar. Pengrajin yang dulu menggunakan kayu limbah sekarang stoknya semakin menipis sedangkan kayu pendem yang digunakan mebel *outdoor* sekarang harganya sudah mahal dan kualitasnya tinggal yang jelek. Aku pun mulai beralih menggunakan kayu kampung. Karena tidak mampu memproduksi kayu Perhutani yang semakin mahal karena setiap tahunnya dinaikkan oleh pemerintah sedang produksi mebel belum tentu satu tahun bisa naik.

Untuk menyasiasi kayu Perhutani yang semakin mahal, maka hampir mayoritas pengrajin di Jepara beralih ke kayu kampung, kadang-kadang di tengkulak kayu pendem barangnya sudah dioplos dengan kayu Perhutani dengan cara dibakar dan dibalut dengan lumpur biar kelihatan seperti kayu pendem. Begitu pula kayu kampung kadangkala ada campuran kayu Perhutani. Kemungkinan, ini kayu-kayu dari penjarahan yang disimpan oleh masyarakat lalu penjualannya

dicampur dengan kayu kampung oleh tengkulak-tengkulaknya. Walaupun operasi kayu sangatlah ketat, dan sudah banyak pencuri, penjarah dan penadah yang ditangkap, hal ini tidak membuat jera para kriminal hutan.

Masalahnya bukan hanya masyarakat saja yang melakukan pencurian dan penjarahan, bahkan melibatkan oknum-oknum TNI juga ada oknum polisi maka banyak kayu-kayu ilegal yang lolos ke Jepara. Saat itu harga kayu Perhutani sangat tinggi sehingga banyak pengrajin yang menggunakan kayu ilegal agar dia bisa menjual produksi dengan harga murah. Ada juga pengrajin yang menggunakan kayu resmi dalam menjual produksinya. Mereka sangat kesulitan karena gudang-gudang ekspor masih dengan harga lama, sedang harga kayu terus meningkat per tahunnya. Padahal masih ada pengrajin yang bisa melayani dengan harga lama. Ini dikarenakan mereka menggunakan kayu ilegal. Dalam keadaan seperti ini banyak pengrajin yang mengalami penurunan omset bahkan mengalami kerugian.

Untuk *indoor* bisa dipastikan pindah ke bahan baku kayu rakyat atau kayu kampung. Itu pun keuntungannya sudah terlalu tipis. Pengrajin di Jepara hampir sudah tidak konsisten dengan standardisasi. Kualitas pasar mebel mulai menurun, banyak pengrajin yang tidak mendapatkan pesanan hingga mereka tidak lagi berproduksi. Ada juga yang nekat dengan pesanan gudang dengan harga murah. Mereka terima, tapi ini terlalu beresiko. Kadang-kadang mereka mengalami gulung tikar. Persaingan harga penjualan produksi mebel semakin tidak terkendalikan, baik di harga gudang maupun harga umum.

Hal ini membuatku semakin sulit. Harga kayu rakyat mulai merambat naik mengikuti harga kayu Perhutani. Setiap ada kenaikan harga kayu penjuwalanku belum tentu bisa ikut naik begitu juga pengrajin-pengrajin yang lain. Ini betul-betul menyudutkan keadaanku, sampai-sampai aku sempat melelang stok barang yang dipesan oleh orang Singapura dengan harga yang relatif murah demi usahaku tetap berjalan dan biaya pengobatan istriku.

Hampir satu tahun penanganan penyakit istriku tidak ada perbedaan yang dilakukan oleh tiga dokter spesialis. Keadaan ini membuat aku tidak sanggup menghadapi ujian berat seperti ini. Untuk menghindari agar aku tidak mengalami stres berat, aku bergabung dengan teman-teman. Kalau malam aku

menonton orkes dangdut walau di rumah istriku dalam keadaan sakit. Hingga akhirnya mengajakku untuk membuat kelompok dangdut sendiri aku dipercaya sebagai ketuanya karena musisi-musisi yang kuambil sudah mahir dan penyanyinya sudah terkenal di lingkungan Jawa Tengah. Maka tidak lama kelompok dangdut yang kuberi nama “Rodista” bisa diterima masyarakat.

Pertunjukan (*show*) Rodista dapat bersaing dengan pertunjukan grup dangdut yang sudah lama ada di Jepara maupun di luar Jepara. Rekaman CD-nya laris dijual di Jepara maupun di luar Jepara. Nama Argo Jati selalu disenggol sebagai pimpinan sehingga aku terkenal di Jepara. Pergaulanku semakin luas dengan aparat, teman-teman mebel, dan tengkulak-tengkulak kayu. Sebenarnya ini bukan cita-citaku untuk terjun di dunia dangdut, tapi ini hanya semata untuk menghibur hati dalam kesedihan berkepanjangan yang aku alami.

Tahun 2003, aku dipilih dan dipercaya oleh masyarakat menjadi pengurus Madrasah Diniyah. Kepengurusanku yang baru mampu membuat program-program yang baru pula. Atas kerja keras pengurus baru mampu membuat perubahan yang signifikan misalnya, menambah gedung atau lokal, memasang *paving block* seluruh halaman sekolah, merehab semua bangku dan meja yang sudah ada, juga menambah meja bangku yang baru untuk mengisi lokal yang baru diselesaikan. Selain itu, juga membuat tempat parkir untuk guru dan murid-muridnya. Semangat guru-guru pengajar semakin bertambah karena kami sempat menaikkan honor mereka. Keberhasilan itu tidak lepas dari pendanaan, sumber dananya kami gali dari masyarakat, sama halnya dengan aku menentukan sistem di yayasan yatim piatu, yaitu lewat kumpulan-



Foto oleh DwiRahmat M.

Gambar 2.7. Margono

kumpulan atau kegiatan-kegiatan masyarakat. Misalnya, kegiatan arisan RT atau jamaah arisan masjid, mushola, PKK, pemuda dan juga donatur. Semua itu bisa lancar karena saat itu keadaan ekonomi sangat lancar dan stabil. Bahkan Diniyah itu pernah dikunjungi Bapak Bupati beserta stafnya untuk memberi bantuan. Dalam pernyataan pidato Bapak Bupati, Diniyah di desaku termasuk layak dan dianggap mewah. Maka untuk itu Diniyah ini pernah meraih juara di tingkat kecamatan Jepara.

Kesibukanku kian padat baik mengelola usahaku juga kegiatan yang dipercayakan padaku dari desa. Tahun 2003, istriku mulai menandakan kesembuhannya lewat pengobatan alternatif. Orang tersebut pernah menyembuhkan di kala istriku sakit dan ibu serta adikku menjelang pernikahanku. Pernyataannya juga tetap sama, penyakit yang dideritanya sama yang dialami waktu dulu. Walau demikian, ini tidak lepas dari pengobatan dokter dari awal sampai sekarang. Dengan kehamilan kali ketiganya, kondisi kesehatan istriku berangsur membaik. Akan tetapi kontrol dokter kandungan semakin dalam pengawasan yang intensif karena dalam pernyataan dokter, janin dalam kandungan harus dihilangkan apabila membahayakan dalam empat bulan ini.

Dalam proses kehamilan itu, aku dan istriku sangat merasa was-was serta penuh dengan kekhawatiran atas pernyataan dokter kandungan. Waktu terus berjalan akhirnya dokter menyampaikan berita bahagia bahwa janin dalam kandungan istriku bisa diselamatkan dan rasa syukur pada Yang Maha Kuasa aku mengucapkan nadhar kalau lahir nanti bayi dan istriku selamat aku akan membelikan kambing yang paling besar di pasar hewan di Bangsri untuk akikah pada saat selapanan atau juga pemberian nama pada anakku nanti. Ternyata dalam kelahiran anakku diberi kemudahan oleh Yang Kuasa, ibunya selamat juga anakku maka nadharku aku penuh dengan mengundang saudara dan tetanggaku dengan acara hajatan akikah dan pemberian nama.

Memasuki tahun 2004, suhu politik kembali memanas seperti pemilu-pemilu sebelumnya. Keadaan ekonomi nasional membaik akan tetapi ekonomi di Jepara mulai menurun kestabilannya karena dipicu dengan penurunan nilai dolar sehingga persoalan dalam permebelan mulai sulit kembali. Pasar penjualan mebel tidak berubah dari posisi harga sedangkan bahan baku kayu yang dari

pemerintah terutama kayu jati kian meningkat. Sedangkan kayu-kayu alternatif, misalnya kayu pendem yang biasa dikonsumsi pengrajin mebel *outdoor* juga limbah-limbah kayu penjarahan sudah semakin menipis. Meskipun ada, harganya sudah mahal begitu pula kayu jati rakyat ikut meningkat mengikuti harga kayu Perhutani. Solusiku sudah buntu untuk mengatasi hal ini. Jelas sangat sulit. Satu per satu banyak pengrajin yang berhenti terutama pengrajin yang menggunakan kayu-kayu ilegal sedangkan yang menggunakan kayu resmi sudah bermasalah. Pengrajin-pengrajin yang masih mampu bertahan harus menambah modal untuk kestabilan operasionalnya. Yang menjadi sasaran untuk mendapatkan permodalan adalah bank, baik bank pemerintah maupun bank swasta, juga tempat-tempat pegadaian. Rata-rata yang menjadi jaminan adalah BPKB kendaraan. Keadaan mebel dilihat dari sisi manajemen sudah mulai keropos, tidak berbeda dengan keadaanku. Pinjamanku terhenti karena aku tidak bisa melanjutkan membayar angsuran di BRI dan berhenti secara total, padahal usahaku perlu penambahan modal karena modalku sudah terkuras untuk biaya pengobatan yang cukup lama.

Dampak dari kenaikan harga kayu dan harga jual yang tidak bisa meningkat, pendapatanku semakin menurun dan tidak bisa menunjang kebutuhan hidup keluargaku. Maka aku mengajukan pinjaman bank dengan agunan sertifikat tanah milik saudaraku untuk menutup pinjaman di BRI. Walaupun pinjaman yang baru di bank pemda bunganya cukup tinggi, tapi ini satu-satunya jalan. Dengan bisa melunasi bank di BRI maka sertifikatku bisa kuambil kembali dengan cara gali lubang tutup lubang.

## 2.9. Aktif Berpolitik

Aku juga mulai tertarik aktif di bidang politik dengan mengajukan diri untuk masuk ke dalam kepengurusan. Hal ini terjadi karena aku sering berbincang dan berkumpul dengan teman yang aktif di salah satu partai politik. Saat itu aku dipercaya untuk membantu Koordinator Kecamatan Kota atau disebut juga Bankorcam. Dalam kepengurusan partai PDIP, terdiri dari satu Korcam dan 4 Bankorcam. Pada tahun 1995, aku dilantik bersama dengan Bankorcam dan Korcam se-Kabupaten Jepara. Pada pelantikan itu hadir perwakilan dari DPP dan aku mendapat sertifikat yang disahkan oleh Ketua Umum PDIP, Megawati Soekarno Putri, tepatnya tanggal 18 Juni 1995.

Aku juga banyak mendapat simpati dalam menggalang massa; peranan yang seharusnya lebih dipegang oleh seorang Korcam. Namun peranan penting ini lebih dipercayakan kepadaku, baik di DPC maupun Kordes tingkat desa di Kecamatan Jepara. Aku dianggap lebih produktif daripada Korcam maupun Bankorcam lainnya. Maka tak heran jika massa lebih percaya kepadaku. Setiap ada kegiatan, juga dalam rapat dengar pendapat internal partai maupun dalam konsolidasi, aku dianggap vokal dalam mengkritisi kebijakan pemerintah juga untuk memberi masukan yang membangun kesolidan partai agar tetap eksis dalam perolehan suara di pemilu.

Keaktifanku di partai menyebabkan kegiatanku selalu di pantau oleh pihak kepolisian maupun KODIM di wilayahku. Pada saat itu, hanya ada satu partai yang besar dan tidak membiarkan partai lain berkembang. Ambisiku untuk mengembangkan partai dianggap berlebihan sehingga banyak pihak yang mengintimidasi setiap langkahku. Aku berjuang demi partai juga demi lingkungan masyarakat sekitarku. Tapi tentu saja aku juga lebih mengutamakan pekerjaanku.

## **2.10. Pemikiran ke Depan dalam Pengembangan Usaha Mebel Bersama Masyarakat**

Di dalam pemerintahan yang baru, ini aku berharap bisa membawa perubahan yang lebih baik terutama di bidang ekonomi serta kelangsungan di industri mebel maupun di industri yang lain. Begitu pula masyarakat terbuka telah menanti-nanti perubahan ini karena di masa kampanye banyak janji-janji yang diberikan pada masyarakat secara umum. Aku mulai menyiapkan strategi untuk menyambut tahun 2005 dengan mengajukan pinjaman di bank dan kuanggap nantinya banyak pesanan-pesanan di tahun 2005 itu. Sertifikat tanah yang kuambil dari bank BRI aku daftarkan di Bank Danamon Jepara. Teman-temanku juga banyak mengajukan pinjaman di Bank Mandiri karena di Bank Mandiri bisa mendapatkan pinjaman lebih tinggi dibanding dengan bank lain. Sebagian modal pinjamanku juga untuk membayar hutang sedangkan sisanya untuk menambah modal produksi. Namun hal ini tidak bisa membuat perubahan karena keadaan tetap sepi tidak terlalu banyak pembeli yang

datang ke Jepara. Pesanan pun hanya tertentu dari gudang, sedangkan pasar domestik sepi tidak ada perubahan. Di awal tahun 2005 ini harga kayu naik kembali seperti tahun-tahun sebelumnya. Kenaikan bisa mencapai 30 sampai 40% untuk limit kayu Perhutani hingga membuat produksi bisa meningkat tetapi pendapatan menurun. Keadaan ini bisa dirasakan oleh semua pengrajin Jepara. Tidak terpikir sebelumnya tiba-tiba pemerintah menaikkan BBM. Hal ini memicu kenaikan di beberapa sektor terutama kayu baik kayu rakyat atau kayu pemerintah.

Beberapa bulan kemudian permintaan gudang mulai menurun bahkan ada juga yang tutup tidak lagi beroperasi. Pengrajin mebel *outdoor* pun satu per satu mulai berjatuh. Adapun stok produksinya tidak mampu dijual karena harganya murah. Seakan-akan membuat orang menjadi putus asa, lebih-lebih para pengrajin. Dalam usahanya, tidak ada penghasilan dengan alasan untuk apa mengolah kayu kalau hanya untuk menambah utang.

Kadang-kadang teman-temanku lebih suka berkumpul di pantai ketimbang berpikir menghadapi mebel yang tidak menentu. Aku masih teringat betul, saat itu aku ditelpon temanku yang memproduksi mebel *outdoor*. Mereka berkumpul di pantai Pungkruk. Aku disuruh datang. Sesampainya di sana, ternyata ada beberapa temanku kira-kira sepuluh orang yang sudah menunggu di warung yang berbentuk gubuk. Ini satu-satunya warung yang ada di sana. Di warung inilah makanan dimasak untuk menjamu teman-temanku. Sebelumnya memang sudah dipesan untuk membelikan ikan-ikan yang berkualitas untuk dimasak di situ. Sambil menikmati hidangan ikan pindang dan ikan bakar, teman-temanku menyampaikan keluhannya masing-masing dalam mengelola usahanya. Ada yang masih produksi tapi keuntungannya tidak seimbang. Ada yang tidak produksi lagi karena tidak ada pesanan.

Dengan berkumpulnya teman-teman dengan maksud bisa saling berbagi pesanan satu sama lain, tapi kenyataannya semua juga sama sepinya. Di tempat inilah kalau hari Minggu dan Jumat sering dipesan teman-teman untuk berkumpul. Dari warung gubuk ini akhirnya dibangun beberapa warung-warung yang lebih baik dan lebih nyaman dan sekarang menjadi warung kuliner ikan bakar dan pindang srani kas Jepara. Sayang sekali di tempat itu ada juga warung-warung yang menjual minuman keras terkesan seperti

kafe minuman atau tempat karaoke. Tempat ini awalnya adalah tempat yang dikunjungi pengrajin yang mengalami kesulitan juga untuk pelarian pengrajin dan pengusaha yang stres.

Satu tahun kemudian, BBM kembali dinaikkan di atas 100% maka secara ekonomi Jepara turun drastis karena Jepara adalah sentral industri kecil yang bergantung pada operasional produk menggunakan BBM. Aku merasa terjebak dalam kesulitan ini. Tanggungan pembayaran angsuran kredit dari Bank Danamon tidak bisa aku penuhi atau tersendat-sendat dan akhirnya terhenti. Begitu juga teman-teman pengrajin di Jepara rata-rata sama permasalahannya seperti aku. Persoalan di Jepara menjadi rumit baik pengrajin, eksportir, perbankan juga pengusaha kayu bahkan *dealer* kendaraan juga bermasalah. Nilai-nilai kepercayaan menjadi hilang, ibarat pohon akarnya diputus hingga daunnya menguning dan akhirnya berjatuh.

Bukan hanya pengrajin saja yang gulung tikar tapi juga banyak gudang yang mulai tutup. Banyak pengrajin mebel *indoor* atau *outdoor* yang tidak mampu mempertahankan usahanya. Ada juga yang beralih ke usaha lain, misalnya membuka warung dan ada juga yang beralih menjadi peternak. Ada juga yang kembali ke profesi semula atau lebih mempertahankan cara memproduksi dengan dikerjakan sendiri dengan dibantu anak dan istrinya, hanya ada satu tukang kayu. Justru dengan cara ini bisa bertahan sampai sekarang, tetapi mereka yang profesinya bukan tukang kayu harus berhenti total. Demikian halnya aku, harus bekerja keras bersama anak dan istriku untuk mampu bertahan hidup. Anakku yang pertama pun tidak bisa melanjutkan kuliah lagi. Dia terpaksa membantu pekerjaanku. Hal ini sangat bertolak belakang dengan keinginanku. Aku bercita-cita anakku bisa kuliah dan nasibnya lebih baik daripada aku. Namun keadaan yang memaksa hingga aku tidak berdaya dan tidak ada pilihan lain.

Keadaan di Jepara yang seperti ini tidak hanya terjadi pada kehidupanku saja. Bahkan dampaknya lebih luas, banyak keluarga yang menjadi pecah dan tak terkendali. Mereka lebih suka memilih jalan pintas dengan menjual kepemilikannya. Di tahun 2006, angka perceraian meningkat 100% sedangkan untuk angka gangguan jiwa naik 70% di Jawa Tengah. Dampak perceraian itu berimbas pada kehidupan yang negatif baik laki-laki maupun perempuan.

Penjualan minuman keras di lingkup tertentu semakin meningkat. Orang-orang yang mengalami masalah dalam usahanya banyak yang lari ke minuman keras. Jika kita kaji secara akal sehat, ini adalah tragedi buruk di Jepara. Sudah dipastikan ekonomi di Jepara anjlok. Hanya orang-orang yang punya kemampuan atau keahlian dan modal yang mampu bertahan.

Tentu saja semua orang berharap ada jalan keluar dan tetap mampu bertahan walaupun keadaan ini semakin parah. Tentu saja pemikiran itu tertuju pada pemerintah terutama pada pemda. Namun tak ada sedikitpun langkah-langkah yang menyentuh persoalan, khususnya pengrajin. Padahal teriakan pengrajin cukup keras dan didengar sampai masyarakat internasional tapi pemerintah tidak bergeming dengan permasalahan ini, bahkan kayu pemerintah terus melaju harganya tanpa menghiraukan nasib pengrajin.

Dalam kebangkrutan ini banyak orang Jepara pergi merantau lagi ke luar Jawa. Pedagang-pedagang bakso yang dulu bisa empat sampai lima orang yang lewat depan rumahku tiap sore dan malam sekarang tinggal satu, itu pun tidak mesti habis. Kendaraan yang dulu ramai sekarang menjadi sepi. Sepanjang jalan di desaku yang biasanya beraktivitas kerja sekarang menjadi sepi. Kehidupan usaha menjadi berubah di dalam kegiatan arisan pengrajin yang mendapat undian, uangnya tak seperti dulu tetapi menurun dan banyak anggota yang keluar. Aku tak mampu menahannya karena aku sadari mereka sedang jatuh usahanya dan akhirnya tidak mampu melanjutkannya walau masih punya tanggungan arisan. Hanya koperasi penggergajian kayu yang masih berjalan walaupun mengalami sedikit penurunan. Di penggergajian lain banyak yang sepi, akan tetapi orang-orang yang punya hajat semakin ramai baik khitanan maupun acara pernikahan yang menjadi tradisi paten di Jepara. Keadaan yang sangat sulit ini sering aku bahas di acara arisan. Kita semua tidak bisa berbuat apa-apa kecuali pasrah dan berdo'a kepada Tuhan agar kehidupan kita lebih baik daripada sekarang. Janji yang diikrarkan dalam kampanye pemilu menjadi sebuah omong kosong belaka. Kenyataannya kami terjebak dalam kesulitan tanpa ada jalan keluar.

Memasuki tahun 2007 aku diajukan oleh masyarakat lingkungan sebagai calon Badan Permusyawaratan Desa (BPD) oleh tokoh masyarakat desa. Aku

dipilih tetap menjadi anggota BPD dengan SK Bupati. Dengan demikian, banyak tanggung jawab yang harus aku lakukan di masyarakat.

Masalah SDM pun banyak mempengaruhi pertumbuhan industri karena harus bersaing dengan bisnis terbuka bahkan di tingkat pengrajin banyak mengalami kelemahan-kelemahan yang harus banyak ditunjang dengan pelatihan atau pendidikan untuk meningkatkan mutu dan kualitas manajemen. Semua ini benar adanya karena aku melihat sendiri banyak faktor yang merugikan pengrajin, misalnya membesarkan volume kayu serta menambah isi kayu. Ini jelas-jelas merugikan pengrajin baik kayu Perhutani maupun kayu rakyat.

Eksportir pun sering membuat pengrajin dipojokkan dalam harga dengan cara mengadu domba harga sesama pengrajin dan dengan keterbatasan pasar penjualan, maka pengrajin sungguh tidak berdaya. Keberadaan orang asing di Jepara mempersempit pengrajin untuk mendapatkan pesanan-pesanan bagi orang asing yang memproduksi sendiri sampai *finishing*. Bahkan dari segi kelembagaan, pengrajin pun tidak ada wadah dari himpunan yang menguatkan status pengrajin. Persoalan-persoalan seperti ini membuat pengrajin tak mampu bertahan dan mengancam kelangsungan hidup pengrajin.

Perjalanan panjang telah dilalui oleh pengrajin Jepara dalam menyusuri pasang surutnya dan nilai-nilai kejayaan. Kini pengrajin dalam posisi yang sangat memprihatinkan, apa yang telah diperjuangkan oleh pengrajin yang telah didapat dan dimiliki, kini menjadi genggam orang lain. Betapa tidak, bengkel-bengkel usaha mebel yang tidak pernah sepi siang dan malam kini hanya tinggal bengkelnya saja, baik tanah maupun rumah dan sudah menjadi agunan pinjaman di bank-bank serta pengangsurannya terhenti.

Di tahun 2007, juga ada pelatihan pengolahan kayu dan *finishing* yang diselenggarakan dari Departemen Perindustrian dan Perdagangan. Kantor pusat yang melaksanakan adalah pemerintah Dati I Jawa Tengah yang dipusatkan di Jepara. Dalam kegiatan ini yang hadir dari berbagai daerah di Indonesia lewat Perindakop tahapan pertama dan kedua dilaksanakan di Hotel Segoro dan tahapan terakhir dilaksanakan di Gedung JTTC Rengging atau gedung pelelangan mebel Jepara.

Kegiatan ini juga aku ikuti dan anakku yang pertama, aku ikut sertakan dalam kegiatan ini. Sebenarnya kegiatan ini sangatlah positif andaikan teknik pelatihan secara utuh bisa dikuasai sehingga mampu menunjang perkembangan mebel di Jepara. Namun sayangnya, waktu pelatihan itu amatlah singkat hingga ilmu yang diserap hanya berkisar 25% saja. Hal ini mustahil bisa diwujudkan tanpa adanya tindak lanjut dalam pelatihan yang berikutnya. Dana pelatihan merupakan bantuan dari Amerika guna meningkatkan mutu dan kualitas perkembangan mebel di Indonesia. Setelah mengikuti pelatihan itu, aku dan anakku mendapatkan sertifikat seakan-akan ini hanya pelaksanaan program saja yang penting sudah terlaksana. Maka dampaknya tidak bisa maksimal terhadap kelangsungan mebel.

Memasuki lembaran baru di tahun 2008 bertepatan dengan kelahiran anakku yang keempat dan mudah-mudahan ini merupakan anakku yang terakhir. Di era tahun 2008 ini pergerakan laju industri di Jepara belum ada perubahan bahkan tampak banyak gudang yang bermasalah baik pesanan-pesanan maupun pembayaran dan harga pembeliannya. Hanya saja Kabupaten Jepara bisa menambah catatan panjang dalam sejarah sebagai kota Kabupaten yang mendapat penghargaan “Adipura” secara berturut-turut walaupun industri mebelnya menurun drastis dan nilai ekonominya merosot. Ini merupakan kebanggaan tersendiri bagi masyarakat Jepara khususnya.

Awal tahun ini, aku juga mengikuti kegiatan P2KP (PNPM Mandiri). Program ini untuk pemberdayaan masyarakat miskin perkotaan. Dalam program ini diprioritaskan untuk pembangunan sarana dan prasarana juga untuk pengembangan ekonomi. Dalam program ini pemda memberi tambahan dana 50%. Ini sangat berarti bagi masyarakat. Prasarana fisik ini untuk menunjang bagi kelancaran industri mebel karena untuk mempermudah hubungan kerja. Aku ditunjuk oleh masyarakat menjadi ketua KSM (Kelompok Swadaya Masyarakat). Syukur alhamdulillah berkat kerja keras bersama masyarakat dan dengan bantuan P2KP bisa aku wujudkan pembangunan prasarana fisik jalan tembus dan ini dipergunakan untuk fasilitas transportasi mebel dan masyarakat setempat. Untuk melaksanakan kegiatan ini cukup menyita waktu yang cukup panjang juga pikiran dan tenaga yang cukup berat bersama masyarakat.



Foto oleh Edwin Yulianto

**Gambar 2.8. MoU CIFOR dan Bupati Jepara**

Pada bulan Juli 2008 aku mendapat undangan dari CIFOR yang diselenggarakan di Hotel Jepara Indah (JI) guna menyusun proposal proyek Jepara. Selepas dari acara undangan tersebut harapan yang dulu pernah hilang seakan tumbuh dan memberi harapan baru walaupun hal ini tidak aku sampaikan pada teman-teman pengrajin, hanya aku informasikan kepada anak dan istriku karena aku takut proposal itu tidak diterima dan akan membuat kecewa mereka semua.

Di setiap sholat aku dan anak istriku selalu berdoa kepada Tuhan Yang Maha Esa, aku memohon supaya proposal yang dirumuskan di JI bisa diterima demi kelangsungan hidup pengrajin Jepara. Waktu terus berjalan, aku selalu berdo'a dan akhirnya berita yang aku tunggu-tunggu disampaikan langsung dari CIFOR. Aku ditelepon pada bulan Juli dan pada tanggal 11 dan 12 Agustus aku diundang supaya hadir di Bogor tepatnya di kantor CIFOR guna menghadiri lokakarya menindaklanjuti proposal di Hotel JI bersama tim dari Jepara yang berjumlah delapan orang. Sebelumnya aku juga sudah pernah ke sana ke tempat itu di tahun 2007 untuk suatu lokakarya juga.

Berita ini lalu segera aku sampaikan pada teman-teman pengrajin dan disambut dengan baik. Mudah-mudahan adanya proyek ini nantinya bisa membuat perubahan di bidang industri mebel di Jepara ini. Dengan senang hati dan penuh harapan akhirnya aku dan tim dari Jepara berangkat ke Bogor pada tanggal 11 Agustus 2008. Sesampainya disana aku kembali menyampaikan agenda perwujudan asosiasi pengrajin kepada pihak dari Bapeda, Perindagkop, Asmindo, JFDC dan Klaster. Terjadilah perdebatan panjang terutama dari pihak Klaster dan Asmindo yang kurang merespon apa yang menjadi harapan dan tujuan untuk mewujudkan lembaga Asosiasi Pengrajin di Jepara, dan ini bukanlah hal yang baru pertama kali terjadi.

Namun aku tetap memperjuangkan apa yang menjadi cita-cita teman-teman pengrajin Jepara. Karena keberadaan asosiasi sangatlah penting untuk menjadi wadah bagi pengrajin untuk menjadi sarana komunikasi serta untuk menggalang persatuan dan mencari solusi dan menggali perubahan serta merumuskan harapan ke depan dalam pencapaian tujuan secara bersama. Tanpa semua ini, mustahil Jepara akan dapat mempertahankan kelangsungan industri mebel yang sudah menjadi napas kehidupannya.

Akhirnya dalam perdebatan itu, sebagian pihak bisa menerima terutama dari pihak pemerintahan karena mereka juga melihat keadaan pengrajin Jepara



Foto oleh Eko Prianto

Gambar 2.9. Foto bersama *kickoff workshop*

pada saat ini banyak terdapat kelemahan-kelemahan serta kebuntuan dalam mencari solusi dan tidak bisa berkomunikasi antar pengrajin juga kepada pihak lain. Kini pengrajin mudah terpukul setiap ada kebijakan baru yang dibuat.

Selepas dari lokakarya di CIFOR, aku membawa harapan dan bayangan sebuah perubahan yang akan segera terwujud di Jepara. Berita ini segera aku informasikan kepada rekan-rekan tentang kejelasan proyek pembinaan industri mebel Jepara yang sudah ditandatangani oleh Bapak Bupati Jepara. Proyek ini biasa disebut dengan FVC. Dengan semangat baru untuk menyambut proyek FVC tersebut, aku bersama teman-teman membuat langkah-langkah baru untuk mempersiapkan kegiatan dalam kelompokku supaya nantinya mendapat binaan, pengarahan dan bantuan untuk meningkatkan dalam mencapai kemajuan bersama.

Dengan demikian aku bersama rekan-rekan berharap pada CIFOR sebagai badan fasilitator betul-betul bisa mengagendakan dan menyentuh persoalan yang mendasar terkait dengan industri mebel, khususnya pengrajin. Berikut merupakan uraian harapan pengrajin dengan dilaksanakannya proyek ini:

1. SDM pengrajin masih perlu ditingkatkan untuk memahami teknik pengolahan kayu untuk meningkatkan kualitas produk dan konstruksi yang lebih kuat. Banyak juga yang belum memahami penghitungan kubikasi kayu sehingga sulit untuk menentukan harga jual karena tidak mengetahui banyaknya kayu yang digunakan. Penghitungan biaya operasional tidak tepat sehingga dalam pengerjaan pesanan malah rugi. Pengeringan kayu seringkali diabaikan sehingga dalam pengiriman barang sering mendapat keluhan. Kadang juga dalam menentukan *grading* produk (kelas A, B atau C). Untuk lebih meningkatkan pemahaman tentang hal-hal di atas harus mendapat sentuhan dan pengarahan lewat training dan praktek kerja.
2. Masih banyak terjadi kecurangan dalam menentukan ukuran atau volume bahan baku, misalnya dengan memperbesar ukuran kayu dari yang sebenarnya, misal kayu diameter 19 cm disebut ukuran 22 cm. Secara volume juga dikurangi dan dari harga juga berubah, jadi terjadi dua kali pencurangan. Kelangkaan bahan baku membuat harga kayu menjadi permainan para tengkulak dan menyebabkan pengrajin mendapatkan kayu

dengan harga yang sangat tinggi. Kayu dari Perhutani sendiri harganya selalu meningkat kurang lebih 30% setiap tahunnya, maka dengan sendirinya harga kayu rakyat juga meningkat harganya. Harapan pengrajin adalah Pemda Jepara bisa membuka warung kayu untuk memangkas mata rantai tengkulak dan adanya tindakan tegas terhadap kecurangan dalam pembesaran ukuran kayu atau pengurangan penghitungan volume yang sangat merugikan pengrajin.

3. Pengrajin memerlukan tambahan modal untuk menutupi biaya produksi yang makin meningkat dengan naiknya harga bahan baku kayu dan biaya operasional lainnya yang tidak dibarengi dengan peningkatan pendapatan. Pengrajin mengharapkan untuk bisa mendapatkan pinjaman dengan bunga yang lebih rendah daripada yang dikeluarkan oleh bank-bank swasta. Namun kredit untuk UKM yang dicetuskan pemerintah tidak menyentuh kalangan pengrajin di Jepara, sehingga pengrajin beralih ke bank-bank yang memberikan bunga cukup tinggi dan akhirnya malah terjatuh hutang karena tidak bisa membayar angsuran. Ada juga yang meminjam modal dengan mengagunkan surat kendaraannya. Kredit semacam ini selain menerapkan bunga yang lebih tinggi juga akan menarik agunan yang dijamin apabila tidak bisa membayar angsuran lebih dari tiga bulan. Harapannya adalah baik lembaga ataupun pemerintah bisa memberikan kesempatan ataupun fasilitasi bahkan jika perlu menjadi penjamin dalam mendapatkan pinjaman juga bisa menindak tegas praktek penipuan dengan menggunakan cek kosong.
4. Persoalan pemasaran merupakan hal yang paling kritis di tingkat pengrajin. Jika dilihat rata-rata pengrajin bergantung pada pengeksport (asing ataupun pribumi) dan makelar tapi kesemuanya itu tidak bisa menjadi sumber kehidupan yang layak bagi pengrajin. Ada dua kebiasaan yang diterapkan oleh para *buyer* ini, pertama apabila situasi dan kondisi cukup stabil mereka bisa berperan sebagai bapak angkat. Mereka mendekati pengrajin dengan cara memberikan pesanan dengan uang muka dan pembayarannya tepat waktu dengan harga yang cukup layak. Kebiasaan kedua adalah apabila keadaan pasar yang tidak stabil dan keuntungan yang menipis, mereka menjadi pemangsa terhadap pengrajin dengan melakukan tindakan yang tidak sportif dengan mengeluhkan kualitas barang yang diproduksi sehingga pengrajin memberikan harga yang lebih murah, padahal sebenarnya tidak ada hal yang perlu dikeluhkan.

Sistem pembayaran juga menggunakan cek dengan jangka waktu yang lama, bahkan ada juga yang memberikan cek kosong. Harapannya adalah proyek FVC ini bisa membuka pasar dalam menjual produk pengrajin ke konsumen secara langsung, serta bisa memberikan jaringan promosi lewat pameran di dalam negeri maupun luar negeri.

5. Bidang Kelembagaan Asosiasi. Terbentuknya badan asosiasi pengrajin Jepara bisa memiliki banyak peran selain merangkum beberapa butir harapan di atas, juga mempunyai peran penting di luar itu. Misalnya mampu memberi dorongan kepada pemda dalam menertibkan pihak usaha asing yang dianggap menyalahi aturan dengan perundang-undangan daerah yang berlaku. Asosiasi juga bisa memberikan kemitraan kepada asosiasi lain atau lembaga pemerintahan dalam melakukan kegiatan seperti lomba desain, pameran dan lain sebagainya. Peran lain asosiasi juga bisa mengajukan somasi kepada pemerintah lewat Perhutani dalam kebijakan menaikkan harga jual kayu yang memberatkan pengrajin. Maka aku dan kawan-kawan pengrajin berharap agar proyek ini bisa memfasilitasi terbentuknya asosiasi pengrajin Jepara, dengan demikian legalitas keberadaan asosiasi baik secara hukum dan masyarakat sudah disahkan dan masuk dalam daftar Departemen Perindustrian dan Perdagangan Indonesia, juga nantinya bisa berperan dalam kegiatan pemerintah dalam negeri maupun luar negeri.

Harapan para pengrajin, asosiasi yang dimiliki mempunyai badan hukum sehingga jika ada permasalahan hukum yang terjadi di tingkat pengrajin yang menjadi anggotanya, ada yang bisa membantu menyelesaikannya. Hal ini untuk mengantisipasi tindak penipuan yang sering terjadi di pihak pengrajin. Serta berharap pemerintah bisa membantu memberikan fasilitas baik moril maupun materil lewat asosiasi tersebut.

Dalam hal ini semoga realitas program proyek CIFOR di Jepara (FVC) yang dilakukan bersama pihak yang ada di Jepara bisa mewujudkan harapan untuk mengangkat harkat hidup pengrajin secara adil dan juga bisa menumbuhkan kemitraan antara pelaku mebel hingga memberikan kesejahteraan bagi seluruh masyarakat Jepara dan bahkan bisa menjadi soko guru ekonomi Kabupaten Jepara. Semoga Jepara bukan hanya menjadi kebanggaan masyarakat Indonesia saja akan tetapi juga bisa menjadi kebanggaan masyarakat seluruh dunia melalui karya-karyanya.





## BAB 3

# Perjalanan Industri Kecil Mebel *Outdoor* Manunggal Jati Sinanggul Mlonggo Jepara

Edy Turmanto dan Muhtadi

Anggota Kelompok Pengrajin Mebel Manunggal Jati

### **3.1. Perkembangan Industri Mebel *Outdoor* di Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara**

Perkembangan industri mebel *outdoor* di Jepara, khususnya di kecamatan Mlonggo terbagi atas tiga fase, yaitu masa pra *booming* (sebelum 1998); masa *booming* (1998-2000); dan masa pasca *booming* (setelah 2000). Perkembangan tersebut juga tidak terlepas dari peranan perempuan dari masa ke masa seperti diceritakan dalam bagian ini.

#### **3.1.1. Masa Pra Booming (sebelum 1998) dan Booming (1998-2000)**

Kecamatan Mlonggo letaknya kurang lebih 10 km arah utara dari Kabupaten Jepara. Wilayahnya cukup luas karena mencakup pantai sampai ke pegunungan lereng Muria dan meliputi 16 desa, yaitu Mororejo, Suwawal, Mambak, Suwawal Timur, Bulungan, Lebak, Plajan, Tanjung, Kawak, Slagi, Jambu Timur, Sekuro, Srobyong, Karanggondang, Jambu dan Sinanggul. Mata pencaharian penduduknya pada saat pra *booming* cukup beragam; ada petani, pedagang, pegawai, dan wiraswasta.

Pada masa *booming* industri di tahun 1998, sektor mebel *outdoor* mengalami perkembangan yang pesat. Pada masa itu terjadi krisis ekonomi global yang dialami oleh bangsa-bangsa di Asia, termasuk Indonesia. Kondisi politik di

dalam negeri sendiri sedang mengalami masa transisi dimana pemerintahan Orde Baru berada pada titik terlemah. Seolah menjadi hikmah dibalik musibah yang terjadi, kejadian-kejadian tersebut sangat menguntungkan masyarakat Jepara pada umumnya dan industri mebel *outdoor* khususnya. Pada masa itu industri mebel Jepara mengalami zaman keemasannya.

Mengapa demikian? Pada saat krisis ekonomi melanda di belahan bangsa Asia, mata uang rupiah ikut anjlok, tapi dengan anjloknnya rupiah tersebut justru



Gambar 3.1. Letak Kecamatan Mlonggo dan desa-desanya di Kabupaten Jepara  
Sumber: Peta Kabupaten Jepara, Bappeda Jepara

menguntungkan Jepara karena transaksi industri mebel (jenis mebel *outdoor*) memakai patokan dolar Amerika Serikat (AS). Dengan menguatnya nilai dolar AS, hasil penjualan mebel memberikan nilai tukar rupiah yang lebih besar. Dengan demikian banyak warga Jepara yang mendadak mengalami peningkatan ekonomi.

Masa transisi kekuasaan dari pemerintahan Orde Baru yang terjadi pada 1997-an menyebabkan lemahnya pengawasan pemerintah terhadap aset-aset negara. Pada masa ini di Jawa banyak terjadi penjarahan kayu jati dari areal Perhutani. Kayu-kayu curian tersebut dijual ke pengrajin mebel dengan harga murah untuk dibuat mebel *outdoor*, sehingga menambah keuntungan para pengrajin yang saat itu menjual mebel *outdoor* dengan patokan harga dolar AS yang tinggi. Pada masa ini, hampir setiap desa di kecamatan Mlonggo memiliki ciri khas tersendiri dalam memproduksi mebel *outdoor*. Berikut adalah gambaran karakteristik desa-desa tersebut pada masa pra *booming* dan *booming*:

### **Desa Suwawal**

Sebelum *booming*, mata pencaharian penduduk di desa Suwawal mencakup petani, tukang ukir, pedagang, dan pegawai. Industri mebel saat itu masih memproduksi kursi dan meja inpres (digunakan di sekolah-sekolah), lemari *buffet*, dan dipan tempat tidur. Pembuatannya semua dikerjakan dengan manual tanpa mesin. Adapun bahan kayu yang dipakai adalah kayu jati dan mahoni. Meja kursi inpres biasanya dijual ke Jakarta, sedangkan *buffet* dan dipan dijual di Jepara sendiri, ke Semarang, dan sebagian kecil ke Yogyakarta.

Pada masa *booming*, perkembangan industri mebel *outdoor* juga berkembang pesat di Suwawal. Produk andalan di sini mencakup bangku dan kursi kebun berbentuk oval atau persegi. Untuk produk oval harganya lebih mahal, hal ini disebabkan karena tingkat kesulitan dalam pembuatannya dan bahan baku yang digunakannya.

### **Desa Mambak**

Letak desa Mambak sangat strategis karena dilalui jalan raya Jepara-Pati. Mata pencaharian penduduk di desa ini sebagian besar bersumber dari usaha mebel, seperti tukang kayu dan tukang ukir. Mata pencaharian lainnya cukup beraneka ragam, antara lain seperti pedagang dan sebagian kecil

petani. Pada masa *booming*, produk mebel pada umumnya diproduksi untuk kepentingan dalam negeri, diantaranya meja kursi inpres, *buffet* Semarang, (dikatakan Semarang karena barang ini pesanan dari Semarang) dan dipan ke Yogyakarta.

### **Desa Bulungan**

Desa ini memiliki ciri khas tersendiri dibanding desa-desa lain dalam pembuatan industri mebel. Di sini sangat terkenal pembuatan *buffet* dan lemari dari berbagai jenis, baik yang dibuat dari kayu jati maupun kayu mahoni. Adapun pangsa pasarnya adalah Jakarta, Semarang, Sumatera, dan juga lokal Jepara sendiri seperti pasar di daerah Tahunan, Senenan dan Krapyak. Di daerah ini produk mebelnya berbeda dengan desa lain di kecamatan Mlonggo dikarenakan letak geografisnya yang berdekatan dengan kecamatan Jepara dan kecamatan Tahunan.

### **Desa Plajan**

Pada masa pra *booming*, mayoritas masyarakat di desa ini adalah petani, sedangkan sebagian kecil penduduknya ada yang menjadi buruh tukang kayu dan tukang ukir di luar desa. Pada masa ini kegiatan industri mebel mulai merebak seperti jamur, dan semakin berkembang pada masa *booming*. Para pengrajin mengawali profesinya dari pekerjaan sebagai tukang kayu yang merantau ke luar desa, kemudian membuat produk mebel sendiri di rumahnya. Pada awalnya pembuatan mebel dilakukan sendiri, namun lama kelamaan mulai mempekerjakan satu dua orang tukang kayu dan terus berkembang menjadi besar. Modal yang digunakan pun tidak terlalu besar, karena harga kayu jati saat itu masih terjangkau.

Barang unggulan yang diproduksi di daerah ini adalah jenis bangku dan kursi. Penjualan produk ini sebagian besar untuk gudang-gudang di Jepara dan sebagian kecil ke luar daerah, misalnya ke Semarang, Yogyakarta dan Bali.

### **Desa Jambu Timur**

Kegiatan penduduk di desa Jambu Timur cukup beragam; ada petani, pedagang, wiraswasta (mebel) dan sebagian kecil pegawai. Aktivitas pembuatan mebel sebelum tahun 1998 pada umumnya berupa produksi barang-barang yang hampir sama dengan daerah-daerah di sekitarnya, yaitu meja kursi inpres

dan lemari *buffet*. Bahan yang digunakan untuk meja kursi inpres adalah dari kayu jati, sedangkan untuk lemari *buffet* bisa dari kayu jati maupun mahoni. Adapun pangsa pasar untuk buffet biasanya ditujukan ke Jepara dan Semarang, sedangkan untuk meja kursi inpres dibawa ke Jakarta.

Pada tahun 1998, industri mebel *outdoor* berkembang pesat di desa ini. Awalnya satu dua orang memproduksi barang, lama-kelamaan tetangga kanan kiri juga tertarik. Industri kecil di kawasan ini rata-rata bekerja dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 5 hingga 7 orang per bengkel. Barang unggulan di desa ini adalah bangku pohon dan meja piknik. Bahan yang digunakan adalah kayu jati.

### **Desa Sekuro**

Pada masa sebelum tahun 1998, kegiatan mebel di desa ini sudah sangat terkenal. Adapun barang yang diproduksi adalah meja kursi inpres dari kayu jati. Di sini barang yang dihasilkan per minggu mencapai ratusan buah. Tenaga kerjanya berasal dari desa itu sendiri dan desa-desa sekitar Mlonggo-Bangsri. Meja kursi inpres ini juga dijual ke Jakarta.

Pada masa *booming*, industri mebel *outdoor* juga menjamur di desa Sekuro. Hampir di setiap Rukun Tetangga (RT) tidak kurang dari lima orang yang berprofesi sebagai pengrajin. Dengan adanya pengrajin yang begitu banyak, otomatis membawa dampak pada sektor lain, terutama perekonomian masyarakat, sehingga banyak pendatang yang masuk ke daerah ini, ada yang bekerja di industri mebel dan pedagang kaki lima. Produk yang dihasilkan dari desa ini adalah meja dari berbagai jenis dan ukuran, yaitu meja tarik yang berbentuk oval, kotak dan segi delapan dari berbagai ukuran; meja segi delapan, baik berbentuk bulat maupun tidak; meja tundan; dan meja piknik berbentuk kotak maupun bulat.

### **Desa Srobyong**

Pada masa pra *booming*, kegiatan industri mebel di desa ini hanya berjalan dalam skala kecil. Barang-barang yang diproduksi di Srobyong serupa dengan produk-produk di desa sekitar, yaitu meja kursi inpres dan lemari *buffet*. Bahan baku yang digunakan untuk lemari *buffet* bisa kayu jati atau mahoni, sedangkan untuk meja kursi inpres dari kayu jati. Pemasaran barang tersebut

di wilayah Jepara, untuk *buffet* ke Semarang, sedangkan meja kursi inpres ke Jakarta.

Pada masa *booming*, industri mebel *outdoor* di desa ini memproduksi beragam *lounger*, mulai dari ukuran lipat satu sampai lipat tiga, payung, *steamer* dan *door set*. Produksi dari desa ini dikirim ke wilayah Jepara, Semarang dan juga ke pulau Bali. Semua barang di desa ini diproduksi secara manual atau dikenal dengan istilah *handmade*.

### **Desa Karanggondang**

Desa Karanggondang berbeda dari desa-desa lainnya karena desa ini merupakan salah satu tonggak awal perkembangan mebel *outdoor*. Kegiatan mebel di sini memproduksi dipan dari kayu jati. Pemasaran barang tersebut tidak hanya untuk Jepara, tapi dipasarkan ke luar daerah sampai ke pulau Bali. Awalnya satu dua orang berjualan keliling dengan membawa angkutan sendiri dan menawarkan dipan. Daerah pemasarannya mencakup kota-kota seperti Surabaya, Solo, Yogyakarta dan Banyuwangi. Jerih payah ini—berjualan dengan cara mengecor—lambat laun membawa hasil. Banyak pesanan yang didapat. Akhirnya banyak orang di desa ini yang meniru kegiatan tersebut. Model dagang seperti ini memerlukan waktu antara 7-10 hari.

Ketika pengecer ini sampai di pulau Bali, barang-barang ditawarkan kepada wisatawan, baik wisatawan lokal maupun asing. Para wisatawan banyak yang menyukai barang-barang itu, sebab mereka tahu produk mebel Jepara yang terkenal dengan ukirannya. Kegiatan ini dilakukan penduduk desa Karanggondang terus menerus yang pada akhirnya banyak pesanan dari wisatawan asing yang berbentuk barang-barang mebel *outdoor*, seperti kursi lipat, *steamer*, *door set* dan meja tarik.

Pada masa *booming*, dari keempat jenis barang tersebut yang paling terkenal adalah kursi lipatnya. Hampir setiap rumah pada saat itu memproduksi kursi lipat. Para pengrajin kursi lipat sampai kewalahan melayani pesanan karena banyaknya pesanan-pesanan baik untuk dibawa ke pulau Bali maupun permintaan gudang-gudang di Jepara, Semarang, Yogyakarta dan Solo, sehingga orang yang ingin memesan kursi harus memberikan *down payment* (DP) atau uang muka terlebih dahulu. Tanpa DP maka barang tidak akan diberikan.

Dengan pesatnya perkembangan industri mebel *outdoor* di desa ini, otomatis banyak juga kebutuhan akan tenaga tukang kayu. Penduduk setempat tidak dapat memenuhi semua kebutuhan tenaga kerja, sehingga dicarilah orang-orang luar daerah yang dididik untuk membuat kursi, diantaranya dari Pati, Blora, Purwodadi dan Demak. Dengan pesatnya perkembangan industri mebel *outdoor* di desa itu, otomatis taraf ekonomi penduduk meningkat, baik pelakunya maupun sektor-sektor lain, misalnya pedagang, sektor jasa dan petani.

### **Desa Jambu**

Kegiatan mebel di desa ini pada tahun-tahun sebelum 1998 hampir sama dengan daerah-daerah yang ada di sekitarnya. Barang-barang yang diproduksi berupa meja kursi inpres dari kayu jati dengan pangsa pasar ke Jakarta dan lemari *buffet* untuk pemasaran ke Jepara dan Semarang, dengan menggunakan bahan baku kayu jati dan mahoni. Pada masa *booming*, desa ini memproduksi *steamer*, *door set* dan berbagai jenis meja, baik ukuran kecil maupun besar.

### **Desa Sinanggul**

Desa Sinanggul berbeda dengan desa-desa lainnya di wilayah kecamatan Mlonggo. Kegiatan mebel pada saat itu sudah terkenal, terutama produk dipannya. Banyak orang luar daerah yang merantau untuk bekerja disini. Dipan yang dibuat dihiasi dengan ukiran dan bahan bakunya adalah kayu jati. Produksinya dibuat dalam berbagai ukuran, mulai dari 120 x 200, 150 x 200, 180 x 200 dan 200 x 200 cm<sup>2</sup>. Harganya juga bervariasi, ada yang murah juga ada yang mahal, tergantung dari ukuran dan kualitas bahan bakunya. Barang-barang ini dipasarkan di Jepara dan Sumatera. Di samping memproduksi dipan, desa ini juga memproduksi meja kursi inpres dari kayu jati yang dijual ke Jakarta serta *buffet* Semarang dari kayu jati.

Kemunculan industri mebel *outdoor* di desa ini pada masa *booming* hampir sama dengan desa yang lain. Awalnya satu dua orang memproduksi barang, akhirnya banyak yang mengikutinya, yaitu yang dulu sebagai tukang kayu dan bekerja di luar daerah atau yang merantau ke Jakarta, bahkan yang dulunya tidak berprofesi sebagai tukang kayu pun ikut-ikutan. Industri mebel *outdoor* saat itu sangat menjanjikan. Hal ini bisa dilihat dari banyaknya pesanan-pesanan dari gudang-gudang, harganya lumayan tinggi, bahan bakunya

tidak terlalu mahal dan pembayaran pembelian barang tepat waktu serta tidak dihutang.

Dengan pesatnya industri mebel *outdoor*, produksi meja kursi inpres dan lemari *buffet* beralih haluan ke mebel *outdoor*. Barang yang diproduksi di desa ini pada masa *booming*, antara lain meja tarik dari berbagai ukuran baik yang kotak, segi delapan dan oval; meja segi delapan baik yang bulat maupun biasa; meja tundan; bangku desain khas Marlboro; meja bar; serta meja *mercy* (Gambar 3.2) .

Di desa-desa lainnya selain yang disebutkan di atas, produksi industri mebel *outdoor* tidak begitu banyak. Sehingga, jika seseorang hendak memesan barang maka peta wilayah produksi desa mana yang akan dituju sudah diketahui. Hal ini akan memudahkan kalkulasi dan evaluasi.



Foto oleh Edwin Yulianto

Gambar 3.2. Produk mebel *outdoor* meja kursi lipat

Dampak dari masa *booming* adalah:

1. Kegiatan perekonomian meningkat di berbagai sektor, tidak hanya pelaku industri mebel *outdoor* saja yang menikmatinya. tetapi masyarakat Jepara pada umumnya. Peningkatan kegiatan ekonomi juga mengundang orang luar daerah datang ke Jepara, termasuk mereka yang mencari nafkah seperti para pedagang kaki lima, pedagang bakso, mie ayam, warung-warung makan dan sebagainya.
2. Perubahan pola hidup dari yang dulu masyarakat hidup sederhana, dengan adanya peningkatan pendapatan menjadi berubah drastis pola hidupnya. Ini dapat dilihat dalam pemenuhan kebutuhan hidup sehari-hari. Baik untuk kebutuhan primer maupun sekunder.
  - a. Kebutuhan primer
    - Sandang. Banyak toko pakaian yang penjualan perharinya meningkat, terutama di hari Jumat. Selain itu, banyak pula orang Jepara yang *shopping* ke luar daerah diakhir pekan, misalnya ke Kudus dan Semarang.
    - Pangan. Tercukupinya kebutuhan bahan makanan pokok sehari-hari dan lauk pauknya.
    - Papan. Dengan peningkatan pendapatan, banyak orang membangun rumah baru atau merenovasi rumah. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya tukang batu dari Kabupaten Kudus yang bekerja di Jepara.
  - b. Kebutuhan sekunder  
Peningkatan kebutuhan sekunder terlihat dari pemasaran barang-barang elektronik, dan sepeda motor yang laku keras. Sebagai contoh, kalau hendak membeli sepeda motor baru harus pesan terlebih dahulu, minimal seminggu sampai satu bulan baru motor didapat.
3. Perubahan pandangan hidup  
Sebagian besar penduduk beranggapan bahwa orang yang berhasil adalah yang harta bendanya banyak. Pendidikan kurang berarti, yang penting dapat uang. Kesadaran belajar mulai tingkat SMA dan perguruan tinggi kurang karena ada pameo “Sekolah tinggi-tinggi tidak jadi apa-apa karena yang lulusan Sekolah Dasar saja sudah bisa kaya.”

### 3.1.2. Masa Pasca Booming (setelah tahun 2000)

Keadaan industri mebel *outdoor* mulai tahun 2000 mulai menyusut. Masa pasca *booming* ini disebabkan oleh beberapa faktor, sebagai berikut:

1. Penebangan liar (*illegal logging* dan penjarahan)  
Pada saat keamanan bangsa Indonesia kurang kondusif sebelum tahun 2000, penebangan liar merajalela di mana-mana. Tak ketinggalan Jepara dan sekitarnya. Kayu hasil dari kegiatan *illegal* ini dijual ke sebagian besar pengrajin industri mebel *outdoor* dan langsung dibuat barang, tidak dikeringkan dulu, bagaikan tukang sulap. Hari ini kayu dipotong besok paginya sudah menjadi barang siap dikirim. Karena saat itu kebutuhan akan industri mebel *outdoor* banyak sekali dan pembayarannya kontan, seperti jual cabai atau permen, ada barang ada uang. Akibat barang industri mebel *outdoor* yang dibuat dari kayu yang belum kering (basah) ketika sampai tujuan (luar negeri) barang-barang tersebut banyak yang rusak dan lepas dari konstruksinya. Hal ini disebabkan lem kurang bisa merekat pada kayu yang masih basah, sehingga berakibat banyak eksportir yang diklaim dari luar negeri. Sebagai konsekuensinya, tahun berikutnya tidak diberi pesanan.
2. Munculnya produksi mebel *outdoor* di luar kabupaten Jepara  
Banyak orang luar Jepara (Blora, Pati, Rembang dan Kudus) yang bekerja di bengkel-bengkel pengrajin setelah mereka menguasai cara-cara pembuatan industri mebel *outdoor*. Mereka pulang dan mendirikan bengkel sendiri di kampung halamannya. Begitu juga, banyak orang Jepara yang mengembangkan usaha di luar daerah. Misalnya di Pati, Rembang, Blora dan Banyuwangi. Ini dilakukan dengan alasan bahan baku yang masih banyak dan harganya murah.
3. Kenaikan harga bahan baku  
Setelah kegiatan penebangan liar mulai berkurang (karena sudah tidak ada kayu yang dijarah) pengrajin kembali menggunakan bahan baku kayu dari Perhutani. Akibat dari kurangnya pasokan kayu jati tersebut, maka harga kayu naik sehingga biaya produksi juga meningkat. Sementara itu, harga penjualan masih tetap seperti sebelum kenaikan harga bahan baku.

4. Kenaikan BBM

Dampak dari kenaikan BBM sangat terasa bagi seluruh masyarakat, tak terkecuali industri mebel *outdoor*. Kenaikan harga BBM ikut menaikkan komponen biaya produksi, seperti biaya transportasi dan biaya untuk membeli bahan-bahan pembantu seperti lem, sekrup, amplas dan suku cadang lainnya. Kondisi tersebut menambah beban biaya operasional, sementara penjualan barang mebel tidak ikut naik.

5. Rendahnya SDM

Pada masa *booming*, orang sudah terbiasa dimanjakan oleh situasi. Ilmu dan pendidikan dianggap kurang begitu perlu. Yang penting adalah harta benda. Ilmu manajemen tidak begitu dibutuhkan, karena tidak berpendidikan tinggipun orang sudah bisa kaya. Tapi setelah kenaikan harga bahan baku dan kenaikan BBM, orang mulai menyadari betapa perlunya ilmu manajemen agar dapat menjaga kelangsungan produksi mebel *outdoor*.

Kelima faktor tersebut di atas merupakan penyebab surutnya produksi industri mebel *outdoor*.



Foto oleh Edwin Yulianto

Gambar 3.3. Potongan kayu bahan mebel

### 3.2. Peranan Perempuan dalam Industri Mebel

Kaum perempuan sebagai pendamping pria didalam berbagai aktivitas kehidupan sangat diperlukan keberadaannya. Secara umum, di Jepara kaitannya dengan industri mebel, peranan kaum perempuan sangat besar, sehingga mereka banyak terlibat dalam aktivitas bisnis industri mebel. Keterlibatan mereka dapat dilihat mulai dari jenis pekerjaan perkantoran sampai jenis pekerjaan kasar. Pada jenis pekerjaan perkantoran, kaum perempuan banyak menduduki posisi sebagai tenaga administrasi, tenaga pembukuan dan juru bayar. Untuk jenis pekerjaan kasar, mereka banyak berada di posisi sebagai tenaga pra *finising*, misalnya proses penghalusan permukaan kayu (tenaga ngamplas), pengemasan dan mandor lapangan.

Sebagai istri-istri pengrajin, mereka sering ikut dalam pengambilan keputusan bisnis yang dilakukan oleh suami. Ini biasanya menjadi bahan pertimbangan yang baik tentang hal-hal yang harus dilakukan untuk menjalankan bisnis. Banyak para istri yang aktif di dalam kegiatan bisnis mebel ini, misalnya:

- a. Dalam hal proses pembelahan dari kayu gelondong menjadi papan yang dilakukan di penggergajian, banyak perempuan yang bekerja mengawasi pembelahan kayunya untuk menggantikan suami yang harus menyelesaikan pekerjaan lain yang tidak dapat diselesaikan oleh isteri. Misalnya, pembuatan komponen dari papan atau yang lain.

Kegiatan mengampelas. Jenis pekerjaan ini karena sifatnya lebih ringan, untuk tingkat pengusaha mikro biasanya dilakukan oleh isteri untuk menekan biaya produksi. Karena mereka berpikir jika mengambil tenaga orang lain maka harus membayar, tetapi jika



Foto oleh Taufik Istiqol

Gambar 3.4. Pengampelas

dikerjakan sendiri, upah itu menjadi penghasilan yang dapat dinikmati oleh rumah tangganya (Gambar 3.4).

- b. Banyak perempuan yang melakukan bisnis mebel, misalnya menjadi makelar, pedagang dari tingkat lokal sampai keluar wilayah Jepara seperti Semarang, Jakarta, Bali dan lain-lain.

### **3.3. Kelahiran dan Dinamika Kelompok Manunggal Jati**

#### **3.3.1. Motivasi Lahirnya Kelompok Manunggal Jati**

Kumpulan Manunggal Jati Sinanggal dalam proses berdirinya tidak terlepas dari gagasan para personal yang saat itu sangat peduli untuk membuat wadah bagi para pengusaha pengrajin mebel, khususnya yang berada di Sinanggal timur. Berawal dari melihat kondisi perkembangan mebel di Jepara sekitar 1998 yang mengalami tren meningkat dan berdasarkan beberapa asumsi ke depan, maka beberapa personal dari pengusaha pengrajin merasa peduli terhadap kebersamaan dan keberadaan para pengrajin sehingga perlu dibentuk suatu organisasi pengusaha pengrajin mebel di tingkat lokal (Desa Sinanggal). Kebersamaan yang hendak dibangun di dalam wadah ini, diantaranya dalam hal penentuan harga jual produk, upah karyawan, pemenuhan akan permodalan, pengadaan bahan baku dan lain-lain.

Beberapa penggagas yang turut berjasa di dalam proses kelahiran Kelompok Manunggal Jati Sinanggal, diantaranya adalah Bapak Suyono, Mintono, Nursalim, Imron, Edy Turmanto dan Muhtarom. Para penggagas tersebut sering berkumpul di rumah Bapak Sudarsono untuk sekedar berbincang-bincang dan membicarakan suasana kerja, dan mungkin untuk mencari suasana segar setelah mengalami kepenatan dalam mengurus pekerjaan di rumah masing-masing. Kemudian, gagasan yang muncul dari diskusi-diskusi lepas tersebut ditindaklanjuti dengan mengundang para pengrajin mebel yang ada di Sinanggal timur. Ternyata undangan ini mendapat respon yang positif dan ini terbukti dengan jumlah kehadiran yang sangat menggembirakan, yaitu sekitar 60 orang. Dari jumlah ini, semuanya adalah kaum pria karena kegiatan diskusi dilaksanakan pada malam hari antara jam 20.00-22.00 WIB. Kaum perempuan tidak terlibat di dalam proses pendirian kelompok ini karena

anggapan masyarakat yang kurang baik (negatif) terhadap keikutsertaan kaum perempuan pada kegiatan di malam hari.

Dalam pertemuan yang diadakan pada tanggal 5 Februari 1998 yang dihadiri oleh kurang lebih 60 orang, disepakati pendirian paguyuban pengusaha yang semua anggotanya adalah pengrajin mebel. Pertemuan tersebut menyepakati pula adanya pertemuan rutin dua minggu sekali, yang kemudian dirubah menjadi seminggu sekali karena kaitannya dengan *iriban* (peminjaman barang kepada anggota yang membutuhkan, yang kelak akan dikembalikan pada saat anggota lainnya membutuhkan barang tersebut) yang dilaksanakan secara bergantian dari rumah ke rumah berdasarkan hasil undian. Seminggu kemudian, diadakan pertemuan *idarohan* (pengajian bergilir) yang pertama kali berdasarkan undian dilakukan di rumah Nahid, yaitu di RT 13 RW 2 Sinanggul, tepatnya tanggal 13 Februari 1998. Pada pertemuan pertama itu dibahas aturan-aturan yang sifatnya mengikat bagi anggota. Pada pertemuan pertama inilah nama Manunggal Jati disepakati oleh para anggota sebagai nama kumpulan yang baru berdiri.

Paguyuban ini merupakan organisasi sosial masyarakat yang independen dan mandiri. Kemandirian ini tercermin dalam usaha memperkuat dirinya dalam segi pendanaan operasional organisasi yang dilakukan secara swadaya tanpa adanya bantuan dari pihak lain. Permasalahan yang ditimbulkan karena dampak fluktuasi bisnis yang perlu penyikapan dari para pelaku bisnis khususnya bidang mebel oleh kumpulan inipun, menjadi isu yang perlu dicari solusinya secara bersama-sama.

Adanya rasa kebersamaan didalam aktivitas bisnis, mencari solusi dari permasalahan yang timbul akibat fluktuasi pasar, menghindari persaingan yang tidak sehat dan hal-hal lainnya yang dapat menjadi penghambat aktivitas bisnis mebel inilah yang melatarbelakangi lahirnya atau berdirinya asosiasi atau kumpulan Manunggal Jati ini.

Kumpulan pengrajin Manunggal Jati dibentuk dengan maksud untuk menjaga persatuan dan kesatuan diantara sesama pengrajin mebel untuk membendung dan menghindari persaingan yang tidak sehat, karena hal ini dapat melemahkan posisi pengrajin sendiri akibat permainan pasar (bisnis).

Rasa egoistis dan ingin hidup sendiri yang merupakan implementasi dari jiwa liberalis/kapitalis rasanya sudah ikut andil mengotori rasa kesetiakawanan (*rasa tepo seliro*-Bahasa Jawa). Hal ini mungkin disebabkan karena adanya pengaruh dari masa globalisasi di segala bidang yang ikut andil dalam membentuk jiwa bisnis masyarakat kita.

Sebagai usaha yang sifatnya antisipatif, oleh kumpulan pengrajin Manunggal Jati dibuat aturan-aturan dan langkah-langkah demi terealisasinya misi kumpulan. Langkah-langkah, yang kemudian disebut sebagai visi dan misi, yang dilakukan oleh pengurus kumpulan bersama anggota adalah:

1. Mengajak para pengrajin mebel yang belum masuk menjadi anggota supaya menjadi anggota
2. Mengadakan kegiatan kumpulan dengan waktu yang sudah dijadwalkan
3. Menetapkan harga jual produk sebagai standar harga yang harus diikuti oleh seluruh anggota
4. Menetapkan secara bersama dalam hal upah karyawan
5. Membantu anggota dalam hal mendapatkan pesanan (*job order*)
6. Kumpulan memberikan pinjaman berupa keuangan yang berasal dari kas yang disisihkan
7. Membentuk koperasi dengan nama Koperasi Serba Usaha Manunggal Jati
8. Ikut andil dalam kegiatan sosial masyarakat dan keagamaan, berupa bantuan dana.

Oleh karena statusnya sebagai organisasi sosial, maka terealisasinya misi dan visi sangat bergantung kepada kesadaran anggota. Visi dan misi yang sudah direncanakan ternyata sering mengalami kendala didalam proses penerapannya. Ternyata untuk membentuk sebuah kebersamaan tidaklah mudah seperti apa yang sudah digariskan dalam visi dan misi tersebut. Banyak sekali hambatan yang cukup berat. Beberapa misi sudah dapat diterapkan, seperti nomor 2, 6 dan 8, sedangkan beberapa hal yang justru lebih penting dan strategis bagi pengrajin (nomor 3, 4, 5 dan 7) sampai sekarang belum dan memang nampaknya sangat sulit untuk diwujudkan. Walaupun demikian, melalui

perjuangan yang berat dari para anggota, tidak menutup kemungkinan bahwa suatu saat misi tersebut dapat diwujudkan.

Kesadaran bersama dan saling menjaga kepercayaan merupakan hal yang sangat penting demi terwujudnya tujuan kumpulan, yakni menjaga persatuan dan kesatuan pengrajin melalui sebuah kumpulan. Tanpa adanya kebersamaan dan kepercayaan kiranya sangat sulit untuk mencapai sesuatu yang sangat ideal didalam kumpulan ini. Suasana dunia usaha di bidang mebel yang dewasa ini mengalami kelesuan justru mengakibatkan semakin sulitnya pencapaian visi-visi strategis yang digariskan didalam tujuan awal berdirinya kumpulan Manunggal Jati. Situasi dan kondisi yang semakin tidak mendukung kepada pihak pengrajin mebel khususnya, berimbas kepada keanggotaan perkumpulan yang semakin bersifat heterogen demi menjaga tetap eksisnya perkumpulan Manunggal Jati. Hal tersebut menambah semakin jauhnya pencapaian visi dan misi kumpulan.

Kiranya perlu dikaji lebih mendalam lagi hal-hal yang dapat menarik keikutsertaan pengrajin dalam kumpulan ini, sehingga terbentuk paguyuban pengrajin yang kuat dan dapat menampung aspirasi yang muncul. Semakin surutnya keanggotaan dalam kumpulan ini disebabkan oleh sulitnya mewujudkan visi dan misi perkumpulan. Dari sisi kepentingan bersama, visi dan misi perkumpulan sebenarnya sudah cukup jelas mewakili kepentingan para pengrajin mebel. Yang diperlukan adalah upaya untuk meningkatkan kesadaran bersama untuk memperkuat perkumpulan sehingga memiliki posisi tawar yang tinggi di dalam aktivitas bisnis. Perkumpulan yang efektif semestinya memiliki posisi tawar untuk mempengaruhi pasar yang ada dan bukannya dikuasai oleh fluktuasi pasar yang tidak menentu.

Kumpulan Manunggal Jati sama seperti organisasi pengusaha pada umumnya yang keberadaannya dari, oleh dan untuk anggota, dengan visi dan misi yang ada masih mempunyai harapan ke depan manakala dapat diciptakan prospek bisnis yang menguntungkan dan kontinyu. Prospek ini dapat diciptakan jika pihak-pihak tertentu yang berkompeten (lembaga-lembaga eksekutif dan legislatif), benar-benar berkehendak memfasilitasi pemenuhan kebutuhan pengrajin mebel yang selama ini dirasa masih sangat kurang. Berbagai kebutuhan yang memerlukan, antara lain adalah permodalan, pemenuhan

bahan baku yang terstruktur, desain baru, manajemen usaha dan fasilitas-fasilitas lain yang dapat memotivasi industri mebel agar bergairah kembali.

Penulis meyakini jika dari pihak-pihak yang berkompeten mempunyai tingkat kepedulian yang tinggi, industri mebel di Jepara yang sebagian besar merupakan industri rumah tangga (*home industry*) akan tetap bergairah setelah mengalami masa kelesuannya. Disadari bahwa hal ini bukan merupakan hal mudah seperti membalikkan telapak tangan, karena terlalu banyak pihak yang terlibat di dalam aktivitas bisnis ini dimana masing-masing mempunyai kepentingan yang berbeda-beda. Nampaknya dukungan dari pihak birokrat, baik pihak eksekutif maupun legislatif melalui berbagai kebijakan yang mendukung, sangat diperlukan.

Pada awalnya keberadaan kumpulan Manunggal Jati disambut dengan sangat antusias oleh para pengrajin. Dan hal ini terbukti dengan banyaknya pengrajin yang masuk menjadi anggota kumpulan. Dari sekitar 60 yang hadir dalam rapat pembentukan, ada 45 orang yang masuk menjadi anggota. Dan ini merupakan jumlah yang sangat besar untuk keberadaan pengrajin mebel dalam lawas (*scope*) lokal, yaitu wilayah Sinanggul Timur. Mereka mempunyai harapan yang sangat besar terhadap berdirinya kumpulan, karena dengan menjadi anggota kumpulan usaha mereka diharapkan dapat berjalan dengan stabil dan berkembang. Kaitannya dengan hal ini, untuk mewujudkan harapan-harapan yang muncul dibentuklah koperasi dengan nama Kopinkra (Koperasi Industri dan Kerajinan) Manunggal Jati yang berbadan hukum koperasi dan telah mempunyai Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) 01.641.907.9-506.000. Permodalan koperasi berasal dari simpanan pokok anggota sebesar Rp 1.000.000,00 dan simpanan wajib sebesar Rp 5.000 yang harus disetorkan oleh anggota sebulan sekali. Untuk operasionalnya, Kopinkra Manunggal Jati dijalankan oleh suatu kepengurusan dan yang duduk didalam kepengurusan koperasi ini adalah Bapak Sudarsono sebagai ketua, Imron (Alm.) sebagai sekretaris dan H. Supratnyo sebagai bendahara.

Keberadaan koperasi ini sebenarnya sangat potensial untuk memberikan dukungan terhadap tercapainya misi dan visi kumpulan. Namun suatu idealisme terkadang sangat sulit direalisasikan. Dan apa yang diharapkan dari kemunculan koperasi ini ternyata jauh dari harapan para anggota dan

ironisnya menjadi awal dari kemunduran kumpulan. Hal ini dapat dilihat dari keberadaan jumlah anggota yang awalnya mencapai 45, sekarang (sampai dengan tulisan ini dibuat) jumlah anggota tinggal 20 orang, dimana kumpulan telah berjalan lebih kurang 10 tahun. Dahulu, yang pada awalnya semua anggota kumpulan adalah pengrajin, sekarang tidak semua anggota kumpulan adalah pengrajin. Atau dapat dikatakan, dahulu anggota kumpulan sifatnya homogen, sekarang menjadi heterogen. Dan ini memang suatu kondisi yang tidak dapat dihindari demi untuk menjaga agar kumpulan pengrajin dan pengusaha Manunggal Jati terhindar dari likuidasi (bubar).

Satu hal yang perlu dicatat di sini, yaitu pada awal berdirinya, kumpulan ini bernama Asosiasi Pengrajin Manunggal Jati kemudian berganti nama Asosiasi Pengrajin dan Pengusaha Manunggal Jati. Pergantian nama ini dimaksudkan untuk mengkondisikan bahwa yang dapat masuk menjadi anggota kumpulan bukan hanya para pengrajin dan pengusaha di bidang mebel saja tetapi para pengusaha di bidang yang lain dapat masuk menjadi anggota kumpulan. Hal ini dilakukan dengan maksud agar eksistensi kumpulan tetap solid dan berjalan. Meskipun keanggotaan kumpulan sekarang lebih terbuka, tetapi mayoritas anggota adalah para pengrajin dan pengusaha mebel.

Fluktuasi perjalanan kumpulan tidak lepas dari fluktuasi pasar dan hal ini menyangkut keadaan pesanan, yang mana setelah situasi semakin kurang menguntungkan, satu demi satu anggota kumpulan menyatakan keluar dikarenakan lapangan usaha sudah tidak lagi dapat menjanjikan pendapatan yang cukup untuk memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga. Keluarnya anggota ada yang bersifat permanen dan ada yang sementara. Yang sifatnya permanen beralasan sudah tidak mampu lagi mengkondisikan pendapatannya untuk kumpulan dan sebagian merasa bahwa kumpulan tidak memberikan manfaat bagi pengrajin. Sedangkan yang bersifat sementara, beralasan sebenarnya berat meninggalkan kumpulan yang sudah dirintis dengan susah payah berdirinya, sehingga dengan keadaan penghasilan yang menurun mereka istirahat dahulu, setelah ada perkembangan dalam hal pendapatannya mereka masuk kembali.

Memang dengan semakin surutnya pasar mebel dan diberlakukannya kebijakan-kebijakan dari pemerintah yang tidak berpihak kepada pengrajin kecil, misalnya kenaikan harga BBM, kenaikan harga kayu dan bahan-bahan

yang lain membuat operasional pengrajin semakin tidak rasional, dan imbasnya usaha semakin terseok-seok jalannya bahkan banyak yang menutup usahanya dan beralih kepada usaha yang lain diluar mebel. Inilah realita negatif yang dihadapi para pengrajin. Sementara dari pihak pemda tidak dapat berbuat banyak untuk menjaga tetap eksisnya para pengrajin mebel.

Dalam keadaan serba sulit ini, kumpulan Manunggal Jati diupayakan tetap hidup. Untuk mempertahankan keberadaan anggota dan tetap hidupnya kumpulan, dibuatlah program pinjaman dana kas kumpulan sebesar Rp 2.000.000 kepada setiap anggota tanpa jasa. Juga diprogramkan pemberian dana santunan sosial sebesar Rp 200.000 bagi anggota atau isterinya apabila terkena musibah sakit sampai opname di rumah sakit atau meninggal dunia. Program-program ini tampaknya berhasil dan dapat dilaksanakan secara kontinyu. Sehingga hal ini merupakan langkah yang positif karena selain kumpulan tetap hidup, pinjaman ini dapat sedikit membantu keuangan anggota yang memang sangat membutuhkan bagi ketercukupan akan dana operasional usahanya.

Solidaritas kumpulan sudah terbentuk, khususnya dalam bidang-bidang sosial, tetapi dalam bidang bisnis kiranya masih perlu adanya peningkatan. Dalam hal pesanan misalnya, yang mana ini merupakan manifestasi dari aktualitas dan kontinyuitas pekerjaan, belum terbentuk kerjasama yang baik. Hal ini diperlukan pengkajian mengapa justru dalam hal yang sangat penting dan strategis ini belum terjadi kerjasama yang optimal diantara sesama anggota kumpulan. Inilah yang sampai saat ini masih menjadi pemikiran pengurus. Ketersediaan pesanan (pekerjaan) yang kontinyu akan memberikan kontribusi bagi kesetabilan pendapatan dan ini akan berdampak bagi semakin berkembangnya kumpulan Manunggal Jati. Sifat-sifat individual yang jauh dari kebersamaan seharusnya dapat dikendalikan dan rasa kesetiakawanan yang berdasarkan rasa sosial sebaiknya semakin ditingkatkan.

### **3.3.2. Dinamika Kelompok Manunggal Jati**

Kumpulan Pengrajin Manunggal Jati di Desa Sinanggul dalam perkembangan awalnya cukup baik dan sangat menjanjikan, karena dengan berdirinya kumpulan ini berarti masyarakat pengrajin mebel di Sinanggul telah berkomitmen untuk membangun sebuah kebersamaan. Dengan jumlah

anggota 45 orang, ini menunjukkan rasa antusias yang perlu ditumbuhkembangkan dan dipupuk terus dengan langkah-langkah yang positif dan berpihak kepada anggota. Seiring dengan motto organisasi yaitu menjalin persatuan dan kesatuan diantara pengrajin mebel di Sinanggal, kumpulan ini memberikan inspirasi wacana berpikir bagi masyarakat pengrajin di luar Sinanggal akan pentingnya sebuah kebersamaan diantara para pengrajin mebel.

Dari jumlah 45 orang, dalam jangka waktu 10 tahun jumlahnya semakin berkurang dan pada saat tulisan ini dibuat anggota kumpulan Manunggal Jati berjumlah 20 orang. Kecenderungan menurunnya jumlah anggota merupakan gambaran betapa usaha di bidang industri mebel di Jepara khususnya mebel *outdoor* mengalami kelesuan yang sangat drastis, terutama setelah tahun 2000. Segala usaha telah dilakukan oleh berbagai kelompok pengusaha untuk mendongkrak kembali keadaan industri mebel agar dapat seperti pada suasana tahun 1997-2000. Namun kenyataannya, usaha ini belum membuahkan hasil yang maksimal, terbukti keberadaan pengrajin mebel *outdoor* semakin menyusut secara perlahan dan penyusutan ini diikuti oleh menyusutnya anggota kumpulan Manunggal Jati di Sinanggal.

Pada saat kondisi usaha mengalami kenaikan, kebersamaan terasa kurang dibutuhkan namun pada saat mengalami penurunan, hal ini dirasa sangat diperlukan. Saat kondisi usaha sangat menjanjikan, keadaan di lapangan mengindikasikan dapat terjadi kerugian di pihak para pengrajin itu sendiri. Misalnya, tentang ketentuan harga jual produk yang mana, dalam hal ini tidak ada standar yang disepakati oleh pengrajin, sehingga pembeli dapat dengan mudah mempermainkan harga barang produk. Dampak yang paling sangat memprihatinkan adalah terjadinya persaingan yang tidak sehat diantara rekan sendiri. Sehingga akibatnya menimbulkan ketimpangan dalam berkomunikasi sesama pengrajin. Akibat yang lain adalah timbulnya keanehan, dimana



Foto oleh Edwin Yulianto

**Gambar 3.5. Edi Turmanto, penggerak kelompok Manunggal Jati**

dalam hal bisnis mebel keberadaan pengrajin adalah sangat signifikan karena pengrajinlah yang mempunyai sumber daya ekonomi misalnya *skill, labour, capital* dan manajemen proses produksi. Tetapi posisi dari pengrajin ini kenyataannya sangat lemah, mudah diatur oleh pembeli dan tidak mempunyai keberdayaan di dalam penyikapan situasi yang terus berjalan ke arah keterpurukan bagi pengrajin.

Seiring dengan semakin menurunnya situasi usaha, keadaan kumpulan pengrajin Manunggal Jati juga mengalami penurunan. Anggota yang masih bertahan hanya berprinsip ingin menjaga keutuhan dan keberadaan kumpulan dan juga sebagai tempat untuk saling ketemu dan bersilaturahmi, sedangkan visi dan misinya semakin jauh dari yang diharapkan.

Jika dipelajari, pada awalnya ada beberapa hal yang mendorong seseorang masuk menjadi anggota kumpulan pengrajin Manunggal Jati, yaitu:

1. Faktor ekonomi

Dengan masuk menjadi anggota Manunggal Jati, mereka berharap kelancaran usaha dapat relatif terjamin karena di dalam kumpulan akan terjadi komunikasi informasi antara anggota yang berkaitan dengan usaha yang dijalankan.

2. Faktor sosial

Pada dasarnya manusia cenderung untuk mengelompok sesuai dengan predikatnya/statusnya, baik status sosial, ekonomi maupun yang lain. Jadi dengan masuk menjadi anggota Manunggal Jati, seseorang merasa sudah menjadi kelompok yang sesuai dengan statusnya. Dan ini merupakan suatu prestise tersendiri dikarenakan kumpulan Manunggal Jati awalnya terkenal di masyarakat sebagai kelompoknya para juragan mebel. Sehingga bagi mereka yang merasa bukan pengusaha mebel tidak akan berani masuk sebagai anggota.

3. Faktor budaya dan agama

Di dalam kegiatan rutin kumpulan ada acara doa bersama dan sedikit pengisian kerohanian dan ini sudah menjadi sebuah kultur yang positif. Dengan demikian, di sini anggota disadarkan bagaimana sebaiknya bekerja dan berusaha yang sesuai dengan nilai-nilai religius. Hal ini mendorong anggota untuk bekerja tidak dengan gelap mata dan terjadi pengendalian diri.

Motivasi yang terbangun di dalam pribadi anggota ini lama kelamaan menjadi menurun dikarenakan para pengusaha yang tidak tergabung di dalam Manunggal Jati sering menjalankan usahanya dengan tidak mempertimbangkan nilai-nilai sosial yang lebih luas dan sulit dibendung, sehingga dapat merusak struktur yang sudah dicoba dibangun oleh Manunggal Jati. Dampaknya pada keberadaan anggota yang semakin lama semakin menurun karena mereka berpandangan bahwa ternyata dengan tidak menjadi anggota Manunggal Jati, orang-orang di luar Manunggal Jati dapat terus bekerja dengan baik.

Jika diamati dengan seksama, memang untuk membuat langkah kebersamaan di dalam sebuah usaha tidaklah mudah. Hal-hal yang melemahkan menurut kami diantaranya adalah:

- Usaha mebel di Jepara mayoritas dilakukan oleh rumah tangga sehingga manajemen usaha yang dilakukan sangat variatif sesuai dengan kemampuan perorangan didalam mengendalikan usahanya.
- Masing-masing pelaku usaha mebel sudah membentuk jaringan usahanya sendiri, sehingga sangat tidak mudah untuk diatur oleh sebuah lembaga kemasyarakatan seperti Manunggal Jati atau yang lainnya.
- Para pengambil kebijakan di tingkat birokrasi kepeduliannya masih sangat kurang terhadap para pengrajin kecil bidang mebel, seakan pengrajin kecil ini dibiarkan hidup sendiri dengan segala resiko yang dihadapinya. Pembinaan yang berupa teknik usaha/kewirausahaan maupun fasilitas usaha yang diperlukan oleh pengrajin kecil dikatakan sangat minim jika tidak boleh dibilang tidak ada sama sekali. Hal ini mungkin sangat kompleksnya permasalahan yang ada di bidang industri mebel sehingga menimbulkan kebingungan dalam menentukan langkah yang efisien dan efektif.
- Tingkat kesadaran terbentuknya kebersamaan usaha yang masih rendah. Hal ini mungkin diakibatkan semakin merosotnya rasa kesetiakawanan sosial di bidang usaha. Pengaruh globalisasi ekonomi yang dewasa ini terus bergulir menimbulkan tumbuh suburnya jiwa-jiwa materialisme dan kapitalisme serta liberalisme usaha dengan segala keterbatasan yang ada di negara kita. Hal ini membuat perubahan pola pikir yang sangat dramatis pada pelaku dunia usaha

kita secara luas. Ini terbukti ketidakpedulian para pelaku usaha yang relatif masih berjalan dewasa ini terhadap mereka/rekan-rekan yang usahanya mengalami kemerosotan bahkan berhenti.

Kumpulan Manunggal Jati yang sudah terbentuk dan berjalan lebih kurang 10 tahun, seiring dengan kondisi usaha yang semakin menurun, keanggotaannya semakin berkurang dan entah sampai kapan akan mampu bertahan. Mungkin jika dipikir kemunduran ini sangat rasional, mengingat dengan terjadinya berbagai krisis dunia menimbulkan permintaan pasar akan barang-barang hasil industri mebel menurun bahkan permintaan ekspor menurut informasi mengalami penurunan mencapai 50%. Imbas dari krisis ini, banyak perusahaan besar yang mengalami masalah dalam operasional usahanya. Apalagi usaha industri kecil bidang mebel di kelompok kami dengan segala keterbatasannya yang selama ini sangat mengandalkan permintaan ekspor.

Keadaan seperti yang dikemukakan di atas apabila tidak segera disikapi oleh berbagai pihak terkait (masyarakat pengrajin, pengusaha dan pemerintah) efeknya di bidang ekonomi akan sangat mengerikan, khususnya masyarakat Jepara lebih khusus lagi masyarakat di lingkungan kami (kelompok kami-Manunggal Jati). Sehingga tidak menutup kemungkinan kelompok kami suatu saat akan bubar karena berat untuk tetap bertahan hidup. Dan sekarang, bagi mereka yang masih mempunyai modal sudah membuat langkah-langkahantisipasi dengan mencoba usaha baru di luar mebel. Misalnya, ada yang membuka toko sembako, menjadi peternak, pelaut ( nelayan), petani, dagang hasil pertanian, dan lain-lain demi untuk mempertahankan hidup dengan segala kebutuhannya. Sementara, bergerak di bidang industri mebel yang selama ini ditekuninya sangat memusingkan, melelahkan dan resikonya sangat besar. Karena kondisi sekarang jauh berbeda dengan kondisi antara tahun 1998-2000.

Sementara ada pihak yang berpendapat, bahwa dunia usaha bidang mebel khususnya sudah diatur oleh mekanisme pasar sehingga tidak diperlukan adanya campur tangan pihak birokrasi. Sementara ada pula yang berpendapat bahwa keberadaan pengrajin mebel akan mengikuti hukum alam, yakni yang lolos dari seleksi alam, merekalah yang akan mampu mempertahankan dirinya sebagai pengusaha dibidang industri mebel di Jepara. Namun permasalahannya

adalah apakah dengan kondisi yang sangat memprihatinkan ini (lebih dari 50% pengrajin gulung tikar) kemudian dibiarkan dan potensi masyarakat Jepara di bidang kerajinan kayu yang sangat dibangga-banggakan menjadi sesuatu yang tidak dapat dinikmati oleh dirinya sendiri. Hal ini terbukti bahwa sudah cukup banyak tenaga tukang kayu yang pergi ke luar Jepara karena di daerah Jepara sendiri sudah tidak mendapatkan lapangan pekerjaan seperti tahun-tahun yang lalu. Dengan semakin menurunnya jumlah pengusaha pengrajin mebel dan juga menurunnya omset pesanan, maka secara otomatis terjadi penurunan permintaan tenaga kerja.

### **3.3.3. Usaha-Usaha yang Dilakukan Kelompok Manunggal Jati**

Usaha yang dilakukan oleh Kelompok Manunggal Jati dalam meningkatkan pemasaran dan kesejahteraan anggotanya adalah sebagai berikut:

#### **a. Pemasaran**

Dalam dunia bisnis, pasar sangat penting dan sangat menentukan maju mundurnya usaha. Barang siapa yang dapat menguasai pasar maka ia akan memperoleh suatu prestasi usaha yang cemerlang. Karena suatu produk dibuat, harus dipastikan ada yang membutuhkan dan mau serta mampu membelinya. Jadi sangat mustahil apabila suatu produk dibuat tanpa ada yang mau menggunakan atau membelinya.

Kaitannya dengan pemasaran, Manunggal Jati pernah berupaya untuk mencari peluang pasar sendiri dengan menggandeng pihak lain, namun hasilnya belum seperti apa yang diharapkan. Hal ini mungkin dikarenakan kurangnya tenaga-tenaga terampil yang dapat menunjang kemajuan usaha Manunggal Jati. Katakanlah SDM yang ada di Manunggal Jati sangat kurang. Di lain pihak, keberadaan kelompok ini di tingkat eksekutif belum dikenal seperti kelompok lain yang mungkin sudah eksis atau tidak adanya komunikasi ke atas sehingga pihak terkait tidak mengetahui atau mungkin tidak ingin tahu.

Saat ini, dimana situasi dunia usaha cenderung merosot karena adanya krisis, tidak ada salahnya manakala ada pihak yang berkompeten berkenan memberikan bimbingan kepada kelompok kami khususnya dan kelompok lain umumnya. Memang, selama ini bisnis di tingkat pengrajin dilakukan

berdasarkan naluri dan ikut-ikutan tanpa adanya dasar pengetahuan yang cukup. Namun demikian, banyak orang yang menjalankan usahanya berdasarkan ikut-ikutan saja pada awalnya, tanpa dasar pengetahuan yang cukup, dapat mencapai kesuksesan usaha. Mungkin ini yang dikatakan bahwa hidup adalah sebuah misteri.

Sampai saat ini, kelompok kami belum pernah melakukan usaha peningkatan pemasaran lagi karena dari masing-masing anggota seakan tidak punya harapan lagi dengan usaha keluar lewat kelompok. Akhirnya, masing-masing anggota berusaha dengan kemampuannya sendiri tanpa bergantung kepada keberadaan kelompok. Mungkin dalam hal ini CIFOR dapat membantu dengan mengadakan pembimbingan atau pelatihan-pelatihan yang bermanfaat bagi peningkatan usaha para pengrajin mebel di Jepara lewat kelompok-kelompok.

#### **b. Usaha peningkatan kesejahteraan anggota**

Di dalam perjalanannya, kelompok Manunggal Jati telah berusaha di dalam peningkatan kesejahteraan anggota, yaitu dengan memprogramkan pinjaman kas tanpa jasa, memberikan santunan kepada anggota atau isterinya yang sakit dan opname di rumah sakit. Dengan memberikan pinjaman kepada anggota, maka dapat membantu kebutuhan akan permodalan walaupun jumlahnya sangat terbatas. Namun hal ini sudah merupakan langkah bagus untuk sedikit mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh anggota, khususnya keuangan.

Dengan sedikit pinjaman dari dana kas kumpulan, paling tidak anggota mendapatkan tambahan modal usaha yang dapat digunakan sebagai dana operasional produksi dari usaha yang dilakukan. Apalagi untuk mendapatkan modal pinjaman dari bank sangat sulit manakala yang mengajukan pinjaman adalah pengusaha kecil industri mebel. Jadi sekarang ini pengusaha kecil industri mebel posisinya memang benar-benar terjepit. Hal-hal yang membuat posisi sulit ini, misalnya harga bahan-bahan seperti kayu dan bahan penunjang lainnya terus mengalami kenaikan. Sedangkan, harga jual memang benar-benar tidak berpihak kepada pengrajin. Belum lagi sistim pembayaran yang dilakukan oleh pihak gudang, yang secara umum tidak tepat, akan membuat pengrajin semakin sulit.

Pada awal tulisan ini telah dikemukakan bahwa Manunggal Jati pernah mendirikan koperasi serba usaha. Pendirian koperasi ini tidak lain adalah untuk membentuk sebuah badan usaha bersama yang bertujuan memenuhi kebutuhan para anggota, yakni para pengusaha mebel. Hal ini merupakan langkah demi peningkatan kesejahteraan para anggota Manunggal Jati. Bahkan, lewat koperasi ini pernah dilakukan lobi kepada pihak Perhutani dengan tujuan untuk mendapatkan jatah kayu jati dengan harga yang relatif lebih rendah dari harga di pasaran (pedagang kayu). Usaha ini pernah membuahkan hasil dan mendapatkan jatah kayu dari Perhutani sebanyak dua kali masing-masing 100 m<sup>3</sup>. Dikarenakan dana koperasi tidak mencukupi dan kayu harus ditebus kepada pihak Perhutani, maka pendistribusian kayu kepada anggota tidak seperti apa yang diharapkan, yakni hanya anggota yang modalnya banyak saja yang dapat menikmati kayu jati tersebut. Sedangkan anggota yang tidak mampu membayar, tidak dapat menikmatinya dan hanya mendengar serta melihat saja. Bahkan, pihak di luar anggota yang ikut menikmatinya dengan jalan membeli kepada koperasi dikarenakan dari merekalah didapatkan tambahan dana untuk menebus kayu ke Perhutani, sehingga sebagai imbalan mereka ikut mendapatkannya meski bukan anggota.

### **3.4. Hambatan dan Harapan Kelompok Manunggal Jati**

#### **3.4.1. Hambatan**

Suatu cita-cita tidak selamanya dapat dicapai tetapi paling tidak dapat diupayakan semaksimal mungkin. Demikian juga harapan yang ada mungkin dapat direalisasikan dengan berbagai upaya yang dilakukan oleh orang banyak atau kelompok. Namun, untuk mewujudkan suatu harapan tentunya ada hambatan-hambatan yang membentangi di depan. Hambatan-hambatan yang ada menurut penulis, antara lain:

1. SDM yang masih relatif rendah  
Kondisi masyarakat yang seperti ini perlu bimbingan, binaan dan fasilitasi sehingga keadaan bisa lebih baik untuk menghadapi lika-liku usaha yang memang sangat kompleks. Dalam hal teknologi misalnya, masyarakat kita secara mayoritas belum menguasai sehingga perlu diperkenalkan lebih mendalam.



**Gambar 3.6.** Perlengkapan brak

2. Kesadaran dalam kebersamaan

Para pelaku UKM, khususnya pengrajin mebel perlu diberikan pemahaman mengenai betapa pentingnya kebersamaan dalam berusaha. Karena dengan kebersamaan kita menjadi lebih kuat dan tidak mudah dipermainkan oleh pihak lain. Posisi yang kuat inilah yang semestinya perlu diraih untuk menjaga kondisi usaha agar tetap berjalan dengan sehat. Kebersamaan ini, selain dibangun antara sesama pelaku usaha juga kiranya perlu dibangun dengan lembaga-lembaga pemerintah terkait.

3. Kurangnya perhatian pemda terhadap kelompok pengrajin kecil

Keberadaan kelompok Manunggal Jati yang sudah berumur lebih kurang 10 tahun, belum pernah mendapat perhatian dari pemerintah. Kelompok kami membutuhkan bimbingan dan pembinaan dari pemerintah sebagai modal untuk menjalankan usaha dalam jangka panjang. Dewasa ini nampaknya organisasi pengusaha besar saja yang dikenal oleh pihak pemerintah, yang mungkin tanpa adanya pembinaan dari pemerintah mereka sudah kuat dan mandiri karena dikelola oleh orang-orang yang sudah profesional.

4. Perilaku hidup konsumerisme

Sudah menjadi sifat manusia secara umum bahwa kebanyakan manusia senang akan kemewahan dan pola hidup yang serba mewah. Kaitannya dengan hal ini, banyak pengrajin yang kurang waspada akan keuangan yang digunakan untuk usaha. Dana yang dimiliki dari perputaran usaha maupun dari pinjaman mestinya digunakan untuk memperkuat permodalan, akan tetapi banyak yang mempergunakannya untuk kepentingan yang bersifat konsumtif sehingga modal usaha yang berputar tetap saja lemah. Yang paling memprihatinkan adalah jika dana itu berasal dari pinjaman bank. Akhirnya, timbul ketidaklancaran dalam angsuran sampai kepada kemacetan sehingga hal ini menimbulkan ketidakpercayaan dari pihak bank kepada dunia usaha mebel, khususnya pengusaha kecilnya (pengrajin).

**3.4.2. Harapan**

Ada beberapa harapan dari kelompok Manunggal Jati kaitannya dengan usaha industri mebel yang digelutinya, yaitu :

1. Bahan baku (kayu) dengan harga yang relatif murah atau terjangkau dengan harga produk. Kami berharap pihak Perhutani tidak selalu menaikkan harga kayu dikarenakan harga barang jadi tidak selalu dapat mengikuti kenaikan harga kayu atau bahan-bahan yang lain. Kondisi yang seperti ini mengakibatkan banyak pengrajin yang menutup usahanya karena selalu mengalami kerugian. Sehingga kami menghimbau kepada para pihak terkait agar membantu memecahkan masalah ini.
2. Melarang pihak eksportir mebel memproduksi barang sendiri. Apabila pihak eksportir memproduksi mebel sendiri, maka pihak pengrajin yang



Gambar 3.7. Kayu jati

Foto oleh Murdanti Usman

notabene bermodal kecil akan kehilangan kesempatan berusaha. Para pengrajin kecil satu per satu akan tumbang dikarenakan tidak adanya pesanan yang dikerjakan.

3. Adanya fasilitas dari lembaga keuangan. Dalam urusan bisnis sangat diperlukan dana untuk menjalankan siklus usaha. Dengan demikian maka sangat diharapkan adanya kerjasama dengan pihak lembaga keuangan (bank). Apabila kerjasama sudah terbentuk dengan baik, kebutuhan akan modal usaha dengan mudah dapat terpenuhi. Pembayaran dari pihak eksportir kepada para pengrajin menjadi lancar, tidak mundur yang akhirnya sangat merugikan pengrajin sendiri. Dengan sistem pembayaran yang cepat, akan dapat memperlancar sirkulasi usaha sehingga keuntungan yang tinggal sedikit (jika ada) dapat segera dinikmati dan modal dapat segera berputar. Tetapi, jika pembayaran terjadi dalam jangka waktu yang cukup lama akan membuat operasional pengrajin menjadi kacau dan kerja menjadi tidak sehat secara finansial.
4. Sistem bapak angkat. Dengan adanya sistem kerja dengan pola bapak dan anak angkat, kemungkinan kelangsungan kerja para pengrajin menjadi lebih terjamin dikarenakan para pengusaha besar atau eksportir berkenan merangkul para pengusaha kecil dan terjadi pola kerja kemitraan. Jika hal ini dapat terealisasi, UKM bidang mebel akan mendapat bimbingan cara kerja yang profesional dan dapat menanggulangi persaingan yang tidak sehat. Sistem kemitraan ini atau bapak angkat sebaiknya dilakukan antara para pengusaha besar (eksportir) dengan kelompok-kelompok pengrajin yang sesuai dengan spesifikasi produknya.

Dalam kondisi usaha yang semakin lesu, anggota kelompok Manunggal Jati yang sampai sekarang masih aktif, bertekad untuk terus mempertahankan keberadaan kumpulan sampai (kalau bisa) diteruskan oleh anak-anak mereka. Selain itu kami masih berupaya untuk mengajak anggota baru dan mantan anggota untuk aktif kembali. Kami memiliki keyakinan bahwa suatu saat kondisi usaha akan membaik kembali, sehingga dengan masih adanya kumpulan maka kami lebih mudah untuk mengadakan komunikasi dan saling memberikan informasi. Selain itu, kami semua anggota telah merasa bahwa kumpulan ini sudah menjadi tempat untuk bertemu sesama teman, menjadi ajang bersilaturahmi dan juga tempat berhimpun orang-orang yang

berbisnis mebel. Kami akan sangat menyayangkan (*eman-eman* - Bahasa Jawa) jika kumpulan ini sampai bubar. Dikarenakan, untuk mendirikan sebuah kumpulan pengrajin tidaklah mudah, perlu pemikiran dan pengorbanan sehingga yang sudah ada ini hendaknya dipertahankan, dipelihara dan kalau mungkin dikembangkan dengan segala keterbatasan yang ada.



## BAB 4

# Perjalanan Pengusaha dalam Pengembangan Industri Permebelan Jepara

Akhmad Fauzi

Ketua Asosiasi Industri Permebelan dan Kerajinan Indonesia (ASMINDO),  
Komisariat Daerah Jepara

Seiring dengan perkembangan industri permebelan dan kerajinan di Kabupaten Jepara, serta masa globalisasi, Jepara tidak mungkin menutup akses bagi tamu-tamu yang akan datang. Ada yang ingin sekedar meneliti, melakukan kunjungan kerja, studi banding atau lebih jauh ingin mengetahui dapur permebelan di Jepara. Tamu-tamu dari Malaysia bahkan hampir sering melakukan kunjungan resmi dalam jangka waktu tidak lebih dari tiga bulan. Negara tetangga yang masih serumpun dengan kita itu bahkan telah merekrut tenaga-tenaga ahli di bidang mebel dan ukir untuk mengajar di lembaga pendidikan disana. Walikota dari negara Korea juga melakukan hal yang sama. Mereka menawarkan pasar produk-produk Jepara, tetapi anehnya mereka meminta dalam bentuk *unfinished*, disusul oleh negara China yang juga tak ketinggalan datang ke Jepara, mereka meminta kita bercerita mengenai mebel kita, tapi mereka selalu tak pernah bercerita tentang industri mebel mereka. Sebuah studi banding yang sepihak.

Satu sisi kita bisa berbangga diri, Jepara memiliki kelebihan berupa pengalaman sebagai masyarakat industri mebel. Jepara bagi negara asing merupakan kawasan mebel satu-satunya yang terbesar di dunia. Kawasan mebel yang terbentuk secara alamiah dari tradisi, kultur dan sejarah panjang ini selalu jadi barometer. Ketika daerah lain seperti Solo, Semarang, atau Malaysia beramai-ramai membentuk kawasan mebel, Jepara dengan sendirinya sudah terbentuk

menjadi sebuah kawasan mebel. Tak heran jika muncul sebuah gagasan untuk memunculkan icon “*Jepara: the World Carving Centre.*”

Masalahnya, Jepara selalu jadi obyek kajian dan studi banding. Sementara masyarakat mebel Jepara terlambat mengantisipasi para pesaing dari daerah dan negara lain. Ketika produk mebel Indonesia dan Jepara khususnya, mengalami penurunan daya saing, ramai-ramai, kita teriak “bahan baku kita mulai kurang, SDM kita lemah, birokrasi dan pungutan kita tidak mendukung, dan tingkat suku bunga bank masih jauh tinggi dibanding negara lain.”

Beruntunglah orang yang mau belajar. Malaysia mau belajar pada kita, sehingga mereka mengetahui kelebihan dan kelemahan kita. Sudahkah kita belajar pada mereka? Musuh yang berbahaya adalah jika kita sudah merasa lebih: lebih besar, lebih pandai dan lebih segalanya.

Saatnya masyarakat industri mebel Jepara untuk belajar menjadi pihak yang mempelajari dan bukan menjadi yang selalu dipelajari. Mari kita mulai mempelajari keadaan kita atau mempelajari keadaan negara lain tentang berbagai aspek seperti kualitas, desain, konstruksi, manajemen, pasar dan bahan baku. Setelah itu, membuat strategi perencanaan *grand planning* guna mengembalikan daya saing produk mebel Jepara. Jepara akhir-akhir ini selalu diisukan mengalami penurunan kualitas dan produksinya. Sayang kita belum melakukan kajian tentang kebenaran isu tersebut.

#### **4.1. Sekilas tentang Kabupaten Jepara**

Kabupaten Jepara terletak di provinsi Jawa Tengah (5°43`20,67” sampai 6°47`25,83” Lintang Selatan dan 110°58`37,40” Bujur Timur; Gambar 4.1). Di sebelah barat dan utara berbatasan dengan Laut Jawa, di sebelah timur berbatasan dengan Kabupaten Kudus dan Pati dan di sebelah selatan berbatasan dengan Kabupaten Demak. Wilayah kecamatan terdekat dari ibukota kabupaten adalah Kecamatan Tahunan, yaitu 7 km, sedangkan wilayah terjauh adalah Kecamatan Karimunjawa, yaitu 90 km. Wilayah Kabupaten Jepara terletak pada ketinggian tanah mulai dari 0 - 1.301 m. Luas wilayah Kabupaten Jepara tercatat 104.000 ha. Kecamatan dengan wilayah

terluas adalah Keling, dengan luas 23.200 ha, sedangkan kecamatan dengan wilayah terkecil adalah Kalinyamatan dengan luas 24.000 ha.

Sektor industri mebel merupakan tiang penyangga utama perekonomian Kabupaten Jepara. Sektor ini dibedakan dalam kelompok industri besar, industri sedang, industri kecil dan kerajinan rumah tangga. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2005, industri besar adalah perusahaan dengan jumlah karyawan atau tenaga kerja 100 orang ke atas. Industri sedang adalah perusahaan dengan jumlah tenaga kerja antara 20 - 99 orang. Industri kecil adalah perusahaan dengan jumlah tenaga kerja antara 5 - 19 orang dan industri rumah tangga mempunyai tenaga kerja kurang dari lima orang.

Sejak jaman dulu, Jepara terkenal di tingkat lokal maupun di seantero dunia. Reputasinya telah menarik banyak kegiatan ekonomi yang berkaitan dengan produksi dan pengolahan kayu, khususnya pembuatan mebel. Saat ini, Jepara telah menjadi salah satu sentra industri di mana pertumbuhan dalam satu sektor (pembuatan mebel kayu) telah menarik ribuan industri ukuran kecil dan menengah ke Kabupaten Jepara. Industri mebel Jepara telah memberikan pengaruh positif bagi perkembangan industri di sektor lainnya. Ruang pamer yang banyak terdapat di Jepara merupakan suatu mikrokosmos dari keanekaragaman pilihan mebel, desain, ketrampilan, pedagang dan ekspedisi yang ditawarkan di pulau Jawa.

Konsentrasi kegiatan industri inilah yang memicu peningkatan perekonomian yang cukup pesat di Jepara dan wilayah sekitarnya sehingga menarik dukungan politik setempat. Sebagai contoh, kebutuhan truk kontainer untuk mengangkut mebel ekspor mendorong pemerintah untuk memberlakukan status beberapa jalan utama di kabupaten sebagai jalan provinsi. Dengan demikian, sebagian besar wilayah di kabupaten dapat dijangkau oleh truk kontainer sehingga terjadi peningkatan perekonomian yang ditandai dengan datangnya lebih banyak orang. Hal ini memajukan kegiatan perekonomian di Jepara. Upah minimum pekerja di Jepara disinalir lebih tinggi dibandingkan dengan tempat lain di Provinsi Jawa Tengah (Schiller 2000).

Sifat dinamis yang ada dalam industri Jepara yang kompleks juga berpengaruh pada rantai produk kayu di Indonesia, kayu dari hutan di Jawa Tengah dan

daerah lain, termasuk pulau di luar Jawa tersedot ke Jepara. Ribuan truk dan mobil bak terbuka mengangkut kayu bulat ke dalam kabupaten dari tempat jauh, termasuk hutan tanaman negara dan hutan rakyat. Selain melayani pasar dalam negeri yang sangat besar di Indonesia, Jepara juga melayani pasar luar negeri, antara lain, Amerika Serikat, Eropa, Jepang, Hong Kong, dan Australia, sehingga berperan sebagai jembatan antara masyarakat setempat, hutan dan pasar global. Perkembangan industri mebel yang berporos pada *home industry* sampai saat ini berjumlah sekitar 3.776 unit usaha yang merata hampir di semua kecamatan di daerah Jepara dengan menampung 52.524 tenaga kerja pada industri mebel tersebut (Disperindagkop Kabupaten Jepara Tahun 2004).

Perkembangan Industri Mebel Jepara ternyata juga menggugah perhatian investor asing untuk menanamkan modalnya. Terlihat sampai dengan tahun 2004 terdapat sekitar 33 perusahaan asing (PMA) yang berada di Kabupaten Jepara dan sebagian besar bergerak pada sektor industri mebel.

Industri mebel Jepara pernah mengalami masa puncak, yaitu pada tahun 1999 - 2000 dengan nilai ekspor mencapai lebih dari 200 juta dolar AS. Akan tetapi, maraknya pembalakan liar khususnya untuk bahan baku kayu jati, rendahnya pengawasan pada kualitas ekspor mebel dan menurunnya permintaan mebel dunia sebagai dampak dari melemahnya ekonomi dunia pada tahun 2001-an, turut memberikan imbas negatif bagi perkembangan industri mebel Jepara. Pada tahun 2001, industri mebel Jepara mengalami penurunan yang nyata dengan nilai investasi hanya sebesar Rp 172,5 milyar, dan nilai ekspor hanya mencapai Rp 776,4 milyar atau 74,7 juta dolar AS. Nilai ekspor sempat mengalami kenaikan pada tahun 2004 dengan nilai sebesar 138,4 juta dolar AS ke 84 negara tujuan, namun pada tahun 2005 sampai tahun 2007, nilai ekspor kembali menurun.

## 4.2. Kondisi Saat Ini

Industri mebel Jepara merupakan kelompok industri yang mempunyai peranan yang sangat penting dalam mendukung perekonomian masyarakat di wilayah Kabupaten Jepara dan Provinsi Jawa Tengah pada umumnya. Menilik tulisan

Prof. SP Gustami (2000), sejarah industri mebel Jepara telah mengalami perkembangan dan sejarah yang panjang yang kami uraikan, sebagai berikut:

- a. Ratu Shima (periode Hindu)  
Terdapat peninggalan (artefak) yang ditemukan di daerah Keling yang diduga sezaman dengan perkembangan pemerintahan Ratu Shima, dimana pada waktu itu memerintah dengan adil dan bijaksana. Kerajaan Ratu Shima dikelilingi oleh pagar dari bambu yang kuat.
- b. Ratu Kalinyamat (awal zaman Islam)  
Jauh sesudah kekuasaan Ratu Shima berlalu (sembilan abad kemudian), di Jepara lahir tokoh perempuan lain, yaitu Ratu Kalinyamat. Beliau adalah sosok seorang patriot, pemberani, ahli seni dan strategi perang. Ratu Kalinyamat memiliki perhatian yang besar pada bidang seni kerajinan dan pertukangan dimana pada masa itu berkembang subur yang membawa dampak pada hubungan international yang terjalin baik pula.
- c. Raden Ajeng Kartini (zaman modern)  
Tiga abad sesudah surutnya pemerintahan Ratu Kalinyamat, lahirlah tokoh perempuan lain, yakni Raden Ajeng Kartini yang terkenal dengan masa emansipasi wanita, karena beliau menaruh perhatian besar pada bidang pendidikan, khususnya untuk kaum perempuan. Beliau melihat adanya ketidakadilan pada perempuan yang tidak boleh memperoleh pendidikan yang lebih baik dari seorang pria. Selain pada bidang pendidikan, beliau juga memberikan perhatian pada bidang seni kerajinan dan ukir serta pertukangan. R.A Kartini berhasil menciptakan seni ukir baru dan menyebarkannya ke berbagai daerah serta mempromosikan mebel ukir Jepara ke luar negeri.
- d. Tien Soeharto (masa Orde Baru)  
Tien Soeharto dikenal sangat perhatian dalam bidang seni dan budaya, beliau membangun pusat-pusat seni dan budaya diantaranya TMII. Karena kecintaannya pada dunia seni dan budaya, Tien Soeharto mempromosikan mebel ukir Jepara melalui penyediaan ruang Jepara di Istana Negara. Dalam masa itu, Jepara menjadi pusat industri mebel ukir di Jawa Tengah khususnya, dan di Indonesia pada umumnya.

Dari sisi penyerapan tenaga kerja serta penyerapan devisa, sekitar 30% produk ekspor dan 60% dari volume perdagangan domestik mebel Jawa Tengah berasal dari Jepara. Dapat dikatakan bahwa Industri mebel merupakan tulang punggung perekonomian masyarakat Jepara, sehingga jika industri ini kolaps maka akan berdampak besar pada perekonomian masyarakat Jepara.

Berbicara tentang pasang surut industri permebelan dan kerajinan Jepara, tak bisa lepas dari masa keemasannya yang terjadi pada kurun waktu tahun 1997-2000, dimana pada masa itu terjadi lonjakan permintaan (*booming*) atas produk permebelan dan kerajinan Jepara. Hal ini dikarenakan krisis ekonomi yang melanda wilayah Asia, khususnya Indonesia yang ditandai dengan melemahnya nilai tukar mata uang di sebagian negara Asia, khususnya pada mata uang rupiah. Sehingga banyak pembeli asing berbondong-bondong ke Jepara, baik sebagai pembeli maupun investor di bidang industri permebelan dan kerajinan. Selain orang-orang asing tersebut, banyak pula pelaku bisnis dari luar daerah Jepara yang menginvestasikan uangnya karena melihat prospek bisnis permebelan dan kerajinan di Jepara pada saat itu.

Merosotnya nilai tukar rupiah memang membuat pembeli maupun *broker* asing (Eropa, Amerika dan lain-lain) mengambil langkah beli sebanyak-banyaknya. Hal ini karena di mata mereka rupiah sangat murah. Sedangkan, para pelaku industri Jepara menganggap nilai tukar yang demikian tinggi adalah saat mengeruk keuntungan yang sebanyak-banyaknya. *Multiplier effect* dari masa *booming* ini sangat fantastis dan memberikan nilai kesejahteraan bagi semua golongan masyarakat Jepara. Tidak hanya bagi pelaku industri itu sendiri sebagai penikmat langsung masa kejayaan industri mebel, bahkan sampai dengan penjual nasi kucing menikmatinya. Tingkat kriminalitas di Jepara bahkan juga menurun sangat tajam. Namun, kondisi pasar yang tidak stabil dan kurang bersahabat pada saat itu, tidak disikapi secara hati-hati oleh para pelaku industri yang ada.

Puncak dari masa kejayaan industri permebelan Jepara terjadi pada tahun 2000. Hal ini terlihat dari data yang ada, yaitu dengan nilai ekspor yang melebihi 200 juta dolar AS. Setelah ini, masa kejayaan industri Jepara perlahan mulai memudar seiring dengan membaiknya kondisi perekonomian dan nilai tukar rupiah. Hal ini diiringi dengan terbentuknya citra buruk akan produk Jepara serta aksi relokasi beberapa investor dibidang industri permebelan ke



Foto: Dokumentasi AS/MINDO, Jepara

Gambar 4.2. Aktivitas industri permebelan Jepara

beberapa daerah di luar Jepara. Berkah yang semula diterima mulai dirasakan sebagai musibah. Selain itu, kompetisi yang ada semakin ketat, karena pada saat yang bersamaan banyak bertumbuhan sentra-sentra industri permebelan di beberapa daerah lain seperti di Semarang dan Solo.

Faktor-faktor penting dalam proses produksi diabaikan begitu saja. Kayu log yang masih basah digergaji dan langsung dibuat mebel sesuai pesanan tanpa dikeringkan (*kiln-dried*) terlebih dahulu. *Quality control* sedikit diabaikan demi mengejar tenggat pengiriman. Pekerjaan produksi dilaksanakan baik siang maupun malam. Akibatnya baru dirasakan oleh pelaku industri. Banyak keluhan perihal mutu produk. Akibatnya, citra mebel Jepara menjadi tidak baik di mata para pembeli asing. *Brand image* yang melekat adalah mutu atau kualitas produk Jepara yang tidak standar, kayu yang tidak kering sama sekali sehingga banyak produk yang dikirim berlepasan pada saat sampai ke tangan pembeli.

Pada tahun 2001, nilai ekspor Jepara mengalami penurunan yang sangat nyata, terlihat dari data, yaitu 74,7 juta dolar AS atau turun sekitar 60% dari tahun 2000. Masa ini adalah masa-masa berat industri permebelan dan kerajinan Jepara. Hal ini terlihat dari banyaknya gudang produksi yang mulai kosong dan bertuliskan “*for rent*” dan “*for sale*”. Karena roda perekonomian pada industri mebel Jepara sangat bertumpu pada industri kecil menengah karena sebagian besar pelaku industri mebel dan kerajinan adalah berbasis *home industri* (yang biasa disebut dengan pengrajin-pengrajin). Maka, dampak dari

penurunan ini langsung terasa pada para pelaku industri kecil dan menengah. Selain itu, pertumbuhan sektor industri mebel Jepara juga mempengaruhi sektor-sektor lain yang juga berkembang pesat sebagai industri pendukung industri permebelan dan kerajinan, seperti industri logam kuningan, lem, jasa *finishing*, bahan *finishing*, busa, kertas *packing*, transportasi, asuransi, lembaga keuangan, asosiasi, pariwisata, warung-warung makan dan lain-lain.

Industri permebelan Jepara mulai mengalami kenaikan yang nyata pada tahun 2004, sebagaimana data yang ada, yaitu sebesar 138.400 dolar AS, setelah keterpurukan pada tahun 2001. Akan tetapi, pada tahun 2005 terjadi kenaikan harga kayu yang sangat signifikan serta kenaikan harga BBM)sebanyak dua kali, menjadikan industri permebelan Jepara kembali mengalami penurunan. Kenaikan harga bahan baku dan BBM otomatis menaikkan harga produksi yang secara langsung juga ikut menaikkan harga jual produk, sehingga harga produk menjadi tidak dapat bersaing lagi. Sampai dengan tahun 2007, masih terjadi penurunan data ekspor produk permebelan dan kerajinan Jepara.

Kompetisi tinggi bagi para pelaku industri, khususnya pada sentra industri permebelan, baik yang ada di Jepara sendiri maupun dengan di daerah lain di Indonesia menjadikan hal ini sebagai seleksi alam bagi pelaku industri permebelan, khususnya Jepara, untuk lebih mampu berinovasi, berefisiensi dan bertahan ditengah persaingan ini. Pasang surut industri permebelan Jepara dapat terlihat dari data yang tertera pada Tabel 4.1.



Foto: Dokumentasi ASMINDO, Jepara

Gambar 4.3. Produk yang mampu berdaya saing di tingkat international

**Tabel 4.1. Data ekspor produk permebelan dan kerajinan Kabupaten Jepara**

Keterangan	Tahun								
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Nilai Ekspor (Juta dolar AS)	201.42	200.51	74.74	76.11	111.73	138.4	123.65	115.94	97.323
Dibandingkan Tahun Sebelumnya (%)		-0.45	-62.73	1.83	46.80	23.87	-10.66	-16.23	-21.29
Jumlah Eksportir (Juta dolar AS)	221	358	436	451	410	408	286	265	252
Dibandingkan Tahun Sebelumnya (%)		61.99	21.79	3.44	-9.09	-0.49	-29.90	-35.05	-11.89
Jumlah Negara Tujuan Ekspor (Juta dolar AS)	64	68	71	88	82	84	81	81	101
Dibandingkan Tahun Sebelumnya (%)		6.25	4.41	23.94	-6.82	2.44	-3.57	-3.57	24.69

Sumber : Disperindagkoppm Kabupaten Jepara dianalisa oleh Asmindo Komda Jepara

### 4.3. Perjalanan Hidup Saya

Mebel ukir Jepara bagi saya merupakan persoalan yang sejalan dengan perjalanan hidup kami. Sejak kecil, saya sudah dihadapkan pada pernak-pernik permebelan mulai dari bahan baku, teknik, desain, hingga sistem tataniaganya. Kebetulan, saya sekarang menjadi ketua Asmindo Komda Jepara periode ke dua. Dengan bekal ilmu dan pengalaman, saya kemudian mengembangkan usaha ke arah industri mebel yang lebih modern dan berorientasi ekspor. SIPRA adalah nama perusahaan yang saya pilih, kepanjangan dari Sari Agung Perdana. Lahir di Jepara pada tanggal 11 Juni 1965 di desa Tahunan, sebuah desa yang dalam sejarah industri ukir Jepara merupakan sentra industri mebel paling ramai dibanding desa-desa lain. Sejak kecil, saya telah melihat bagaimana lingkungan sekitar merupakan kawasan yang sibuk dengan kegiatan produksi mebel ukir.

Masa tahun 70-an merupakan masa di mana orang-orang Jepara sudah memulai membuat perabot-perabot rumah tangga seperti lemari, kursi, tempat tidur dan lainnya. Masih sangat sederhana proses pengerjaannya dengan target pasar dalam negeri. Secara turun-temurun sebagian besar masyarakat Jepara mewariskan keahlian ukir dan tukang kayu kepada anak-anaknya, tetangga dan kerabat lain yang belum menguasai keahlian mebel. Ada satu pemahaman yang berkembang secara alami, bahwa orang Jepara harus mampu dan ahli di bidang perकayuan. Jika belum menguasai ukir dan menjadi tukang kayu maka belum bisa disebut sebagai orang Jepara. Pemahaman dan mitos yang berkembang inilah yang menyebabkan sebagian besar orang Jepara memiliki keahlian di bidang pengolahan kayu.

Keahlian di bidang pengolahan kayu ini seperti bekal yang harus diwariskan orang tua kepada anak dan cucunya, supaya bisa bertahan hidup jika merantau ke wilayah lain. Sebagian besar tenaga ahli mebel dan ukir di masa tahun 70-an banyak yang pergi merantau ke daerah lain, seperti Jakarta, Surabaya, Sumatera, Malaysia dan lainnya. Seperti telah menjadi *trade mark* bahwa orang Jepara dikenal di daerah lain memiliki keahlian di bidang pengolahan kayu dan ukir. Tak sedikit dari orang-orang Jepara yang bekerja di daerah lain dengan keahlian pengolahan kayu.

Dengan menimba ilmu di SD Negeri 2 Tahunan, semenjak kecil saya telah bergelut dengan pembuatan ukiran kayu. Biasanya, kegiatan mengukir menjadi pekerjaan sampingan bagi remaja-remaja saat itu terutama setelah pulang sekolah. Hasilnyapun lumayan, sembari sekolah, anak-anak dan remaja telah menghasilkan uang dari kegiatan mengukir kayu. Kebiasaan inilah yang secara turun-temurun telah menanamkan jiwa wirausaha di kalangan masyarakat Jepara.

Kegiatan mengukir terus saya tekuni sampai duduk di SMP Negeri 2 Jepara dan berlanjut di SMA Negeri 1 Jepara. Karena orang tua yang berbisnis di bidang mebel, sayapun secara langsung bersinggungan dengan persoalan pengolahan kayu ini. Pasar saat itu masih mengandalkan pasar tradisional, di mana desa Tahunan merupakan satu-satunya kawasan yang paling dikenal sebagai pusat perdagangan mebel. Desa Tahunan menjadi pusat pasar mebel, beberapa pengrajin di daerah pedalaman menjual hasil produksinya kepada

para pengepul (tengkulak) di desa Tahunan. Maklum daerah ini telah menjadi daerah tujuan para pembeli mebel dari daerah lain yang ingin belanja mebel di Jepara. Desa Tahunan tidak saja menjadi pusat pembelian mebel skala grosir namun juga para pembeli lokal.

Tahun 80-an, industri mebel masih dikuasai pasar lokal. Sebuah pasar yang mengandalkan kemolekan jenis kayu jati yang saat itu masih tersedia banyak dengan kualitas bagus. Menurut saya, Jeparapun terus berkembang menjadi daerah yang benar-benar diakui sebagai daerah penghasil perabot mebel ukir terkenal di Indonesia. Banyak karya maha tinggi terpampang di interior-interior rumah orang ternama dan para pejabat tinggi. Muncullah para pelaku industri mebel lokal terkenal di masa itu.

Belajar banyak dari orang tua, saya mulai mengenal pernak-pernik bisnis mebel. Sebagai pengalaman, saya mulai belajar bagaimana mengenal jejaring tata niaga mebel di Jepara. Mulai dari tata cara dan mekanisme pengadaan bahan baku kayu, pengolahan kayu melalui *sawmill*, mengenal berbagai pengrajin dengan tipe dan karakter produk yang berbeda-beda dan bagaimana memproses menjadi barang mebel yang siap pakai. Saya juga belajar memasarkan mebel ke daerah-daerah lain, seperti Jakarta, Semarang dan Bali. Pasar mebel lokal yang kami kembangkan telah membuahkan perkembangan bisnis yang cukup baik, seiring dengan mulai berkembangnya pasar mebel International.

Jepara di tahun 90-an mulai dikenal oleh negara-negara asing. Saat dilakukan pameran tunggal mebel Jepara di Bali tahun 1989, mebel Jepara mulai di kenal orang asing. Banyak orang asing yang mulai melihat Jepara. Saat mebel Jepara mulai dikenal di pasar international, demikian pula kami yang baru menyelesaikan studi S1 Ekonomi dari Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

Saya melihat, mulai terbukanya industri mebel di Jepara merupakan saat awal yang menentukan dan bagaimana bisa memanfaatkan peluang untuk menjadi pengusaha dan pelaku industri mebel berorientasi ekspor. Saya harus menyesuaikan dengan permintaan pasar internasional, seperti mulai dipakainya kayu non-jati, desain yang berbeda dan kualitas yang berbeda dengan pasar lokal. Jepara saat itu mulai terbuka dengan segala pengetahuan

dan teknik mebel dari luar negeri. Sayapun mulai dibiasakan dengan sistem-sistem perdagangan international. Salah satunya adalah dengan diraihnya sertifikat internasional ISO 9001:2000 dari SAI GLOBAL dan penghargaan PRIMANIYARTA tahun 2006 dari Presiden Republik Indonesia.

Situasi di tahun 90an itu terus berkembang sampai akhirnya muncul masa di mana terjadi *booming* mebel. Permintaan mebel international ke Jepara melimpah ruah. Produksi berkembang sedemikian rupa hingga proses industrialisasi tersebar ke setiap pelosok Jepara. Hampir sebagian penduduk tiba-tiba berubah menjadi *supplier* dan menjadi eksportir dadakan. Modalnya cukup mudah, kita hanya cukup kenal dengan pembeli asing yang saat itu banyak berdatangan ke Jepara, lalu mereka dengan serta merta melakukan produksi.

Keberuntungan memang terjadi bagi hampir pada tiap orang, tetapi di balik itu semua sebetulnya ada hal yang perlu dikhawatirkan, terutama soal perkembangan *booming* mebel yang berjalan tanpa aturan dan tanpa kita kendalikan. Kita tiba-tiba lalai dengan tidak menjaga kelestarian bahan baku (kelalaian dengan maraknya pembalakan liar), kualitas dan sistem tata niaga di Jepara. Orang dengan serta merta kemudian hanya berorientasi mencari keuntungan sebanyak-banyaknya tanpa memperdulikan dampak yang akan terjadi. Terjadilah penjarahan kayu di mana-mana karena mengejar omset produksi, huru hara produksi yang tanpa proses seleksi kualitas yang terjaga.

Sebagai orang yang berpikir kritis, kita menjadi prihatin dengan keadaan itu, namun kita tetap saja mengikuti irama perkembangan industri mebel tersebut. Mengerikan membayangkan apa yang akan terjadi kelak. Orang tak ada yang peduli dengan kelestarian lingkungan dan kelestarian industri mebel kita ke depan. Pembeli asing dengan mudah masuk ke dapur industri kita sampai ke dalam, dan kita tidak pernah tahu apa yang ada di dalam dapur mereka. Kita diadu domba, sehingga terjadi persaingan yang tidak sehat diantara kita. Maka, kejayaan mebel di Jepara tak berjalan cukup lama, tiga sampai empat tahun kemudian terjadilah proses seleksi alam. Banyak yang berguguran dengan dalih industri kita menjadi lemah alias menurun. Padahal sebetulnya bukan industri kita atau pasar kita yang menurun, tetapi lebih dikarenakan kita tidak antisipatif terhadap perkembangan industri di Jepara yang berjalan secara liar.

Saat itu, asosiasi tidak aktif berfungsi, pemerintahpun kurang sistematis dalam penataan tata niaga dan infrastruktur mebel. Kami dengan teman-teman generasi muda menjadi gelisah melihat situasi yang sedemikian parah. Orang-orang tak pernah berdiskusi bagaimana memikirkan masa depan industri kita, yang mereka bicarakan hanyalah bagaimana mencari pesanan, investasi yang konsumtif dengan gaya hidup yang mewah.

Kegelisahan itu memunculkan kami yang se-ide untuk berdiskusi melakukan kajian tentang masa depan industri mebel Jepara. Beberapa diantara kami yang berpendidikan dan memiliki kepedulian, kemudian melakukan kajian rutin setiap minggu. Waktu ini sekaligus merupakan ajang berbagi diantara para pengusaha muda. Muncullah ide dengan membuat gerakan untuk melakukan perubahan dan penyebaran virus-virus perubahan dan perkembangan industri mebel ke depan sekaligus masa depan Jepara yang lebih baik. Tergabunglah kita dengan teman-teman dalam wadah JEX (*Jepara Excellent*) sebuah kumpulan dari anak-anak muda yang sebagian besar pengusaha mebel untuk melakukan gerakan penataan industri mebel dan penyelamatan mebel Jepara di masa depan. Diskusi sampai pada suatu kesepakatan untuk mengaktifkan asosiasi sebagai wadah yang dapat menghimpun dan melakukan kritik terhadap kebijakan pemerintah. Meski Asmindo, yaitu asosiasi mebel, pada waktu itu telah ada, akan tetapi peran dan kiprahnya belum bisa di rasakan oleh masyarakat industri mebel. Asmindo di tahun 90-an yang merupakan periode pertama masih terlihat sebagai asosiasi yang identik dengan pribadi, artinya hanya di miliki oleh pribadi ketuanya. Citra yang kurang baik tentang Asmindo waktu itu berakibat pada ketidakpercayaan para pelaku industri untuk kemudian dapat kita ajak bersama-sama membenahi industri mebel ini.

Sampai pada suatu tindakan, kami dan teman-teman mendatangi ketua Asmindo saat itu untuk kami ajak diskusi tentang bagaimana menata masa depan industri dan peran Asmindo ke depan. Pada titik kesepakatan, semua pihak merespon dengan baik niat para generasi muda untuk menghidupkan Asmindo dalam rangka peningkatan industri mebel ke depan. Melalui fasilitasi FEDEP (*Forum for Economic Development and Employment Promotion*) Akhirnya terjadilah musyawarah yang secara kekeluargaan dan demokratis memutuskan untuk memberikan amanat kepada saya untuk memimpin Asmindo selama lima tahun mulai 2003-2008.

Sambil menghidupkan usaha mebel SIPRA, membangun asosiasi bukan sesuatu yang mudah. Kami kemudian membuat tim pengurus yang solid untuk lima tahun ke depan. Yang kami lakukan selama periode ini adalah bagaimana memperbaiki citra Asmindo yang telah memiliki citra kurang baik di kalangan para pengusaha. Tindakan yang kami lakukan adalah konsolidasi internal dan merangkul semua pihak untuk kami ajak kerjasama memperbaiki citra yang baik tentang Asmindo. Setelah mereka bisa memahami, kami ajak bersama-sama untuk memikirkan industri ini ke depan. Hasilnya dengan segala kekurangan dan kelebihan, kami mulai bekerja dengan bermodalkan stempel yang diwariskan oleh pengurus lama.

Langkah awal kami adalah membenahi masalah internal, menjalin kerjasama yang sinergis dengan para pemangku kepentingan, baik pemerintah maupun swasta. Selanjutnya kita merumuskan pemikiran-pemikiran untuk *grand planning* industri mebel Jepara. Mulai dari bahan baku, tata niaga, produksi, SDM, lembaga pendukung dan pasar. Selain itu, kami juga mulai membangun citra Jepara di dunia internasional.

Kemudian, kami dengan teman-teman membentuk koperasi, membangun media informasi baik internet maupun buletin, juga membentuk lembaga penelitian dan pengembangan (R&D) berupa JFDC (*Jepara Furniture Design Centre*). Kami juga menjalin kerjasama dengan Pemerintah Daerah (Pemda) Jepara guna kegiatan rutin pameran mebel baik dalam negeri maupun internasional.

Selama 5 tahun berkecimpung di Asmindo, kami mempelajari bahwa ternyata harapan masyarakat terlalu besar dibanding dengan kemampuan yang dapat dilakukan oleh Asmindo. Kami terkadang menjadi tong sampah dari segala persoalan yang dirasakan para pengusaha. Namun demikian, kami menanggapi dengan bijaksana sehingga mereka mulai merasakan perlu adanya asosiasi meskipun kiprah asosiasi ini perlu terus kita bangun.

Kini kesempatan kedua untuk lima tahun periode ke-2 telah diamanatkan kepada saya. Hasil yang telah kita capai di periode ke-1, akan terus kita kembangkan dengan melakukan apa yang menjadi keinginan para pelaku mebel. Titik kulminasi dari permintaan para pelaku tersebut adalah

bagaimana kita bisa meningkatkan citra Jepara agar lebih baik di dunia International sehingga akan meningkatkan kembali pasar mebel Jepara. Krisis global memang tantangan yang akan menghadang kita, akan tetapi hal itu bukanlah suatu kendala. Dalam situasi perubahan akibat krisis global ini, akan terjadi perubahan tata niaga industri mebel di dunia international, maka yang terpenting adalah bagaimana kita mampu membangun jaringan baru di international yang lebih sehat dan lebih prospektif. Tentunya dengan para pelaku baru yang diuntungkan dengan adanya krisis global ini.

#### 4.4. Dinamika Asmindo

Keterlibatan Asmindo dalam industri permebelan dan kerajinan Jepara di masa kepemimpinan saya baru dimulai pada tahun 2002. Pada saat itu, para pengusaha muda Jepara, pelaku industri permebelan dan kerajinan Jepara melihat perlunya untuk kembali menghidupkan Asmindo Jepara yang dirasa mati suri. Melihat kondisi dan perkembangan yang ada, industri permebelan Jepara perlu sentuhan dan penanganan, khususnya dalam upaya mempertahankan *brand image* industri permebelan Jepara dan kelangsungan industri permebelan Jepara itu sendiri yang telah menjadi tulang punggung perekonomian masyarakat Jepara.

Dari beberapa pertemuan informal yang diadakan oleh beberapa kalangan pengusaha muda Jepara, akhirnya disepakati untuk menghidupkan kembali Asmindo sebagai asosiasi bagi pelaku industri permebelan dan kerajinan khususnya di Jepara melalui Reorganisasi Musyawarah Daerah Luar Biasa (Musdalub) Asmindo Jepara pada tahun 2002.

Asmindo sesuai dengan AD/ARTnya adalah organisasi yang bersifat mandiri, bukan organisasi politik dan sebagainya yang dalam kegiatannya tidak mencari keuntungan secara finansial. Asmindo sendiri adalah wadah bagi pengusaha industri permebelan dan kerajinan Indonesia, industri bahan setengah jadi dan bahan baku yang erat kaitannya dengan industri permebelan itu sendiri.

Asmindo berfungsi untuk memberikan rujukan kebijakan melalui masukan-masukan kepada pemerintah tentang suatu kebijakan penguatan ekonomi khususnya yang berhubungan dengan industri permebelan, dan sebagai

fasilitator dalam hal perdagangan, pemasaran dan promosi serta bantuan hukum lainnya sesuai undang-undang yang berlaku. Selain itu juga memfasilitasi komunikasi antar anggota Asmindo dengan pemerintah, anggota dengan pasar maupun antar anggota sendiri demi perkembangan industri permebelan dan kerajinan khususnya Jepara.

#### **4.4.1. Permasalahan**

Secara umum permasalahan-permasalahan yang dihadapi industri permebelan Jepara adalah, sebagai berikut:

##### **a. Permasalahan Bahan Baku**

- Industri Indonesia pernah mengalami masa dimana pada waktu itu bahan baku untuk industri mebel, baik kayu maupun rotan masih sangat melimpah. Dengan melimpahnya bahan baku saat itu, berbagai kebijakan yang dikeluarkan pemerintah dalam pengelolaan hutan tidak pernah mengindahkan kelestarian hutan. Kekayaan hutan di eksploitasi sedemikian rupa. Hutan alampun dirusak. Di samping itu adanya pembalakan liar dari hutan-hutan di Kalimantan, Sulawesi, Sumatera, Papua bahkan Jawa juga turut serta menyumbang kehancuran hutan di Indonesia.
- Perum Perhutani sebagai satu-satunya pengelola hutan di Jawa dan Madura juga tidak dapat berbuat banyak. Pasokan bahan baku kayu untuk industri kayu setiap tahun kuotanya semakin dikurangi dan harga jualnya semakin dipertinggi.
- Harapan yang ada saat ini adalah pada kayu dari hutan rakyat. Khususnya pada industri mebel di Jepara dimana kayu sebagian besar sangat tergantung pada kayu jati sebagai kayu unggulan pada industri mebel andalan Jepara ini. Tetapi hal ini juga menjadikan sangat riskan karena faktor produksi di sentra-sentra pengrajin yang ada di Jepara, belum semuanya mempunyai *kiln dry* untuk pengeringan kayunya.
- Secara umum kayu yang dipergunakan adalah kayu jati dan mahoni, sedangkan kayu dari jenis lain merupakan kayu nomor dua, dan demikian seterusnya.
- Semakin langkanya bahan baku kayu, khususnya kayu jati.

- Harga kayu semakin mahal sehingga berpengaruh pada daya saing industri mebel. Pada awal bulan Januari 2005 dan 2006, Perum Perhutani kembali menaikkan harga kayu jati dan rimba dengan kenaikan yang sangat signifikan, yaitu di atas 10% bahkan ada yang mencapai di atas 25%.
- Isu-isu tentang ekolabeling dan tuntutan akan adanya sertifikasi bahan baku.

## b. Permasalahan Produksi dan Desain

- Karakteristik industri mebel Jepara adalah *home industry*, sehingga sebagian besar produksi adalah *handmade*.
- Belum banyak teknologi industri yang diterapkan dalam industri mebel Jepara.
- Desain yang ada saat ini adalah desain dari pembeli, pelaku industri mebel Jepara hanya sebagai tukang jahit.
- Perlu adanya pengembangan dan *re-positioning* desain, karena desain yang ada masih bersifat sektoral dan dikerjakan sendiri-sendiri.



Foto: Dokumentasi ASMINDO, Jepara

Gambar 4.4. Malam Anugerah Desain

### c. Permasalahan SDM (Sumber Daya Manusia)

- SDM Masyarakat Jepara dalam hal manajemen masih terbatas, tetapi mempunyai keterampilan dalam pembuatan mebel dan ukir yang sangat tinggi.
- Karena SDM yang rendah tadi, maka banyak terjadi kesalahan dalam penghitungan *job costing* suatu produk mebel.

### d. Permasalahan Pemasaran

- Sebagian besar pelaku industri permebelan Jepara adalah kategori UKM, jadi sangat bergantung pada persoalan budget khususnya di pemasaran.
- Berdasarkan SDM dalam hal manajemen yang rendah tadi, sebagian besar Pemasaran dan Promosi dari mebel Jepara dikuasai oleh Non Jepara.
- Pemasaran Industri Mebel Jepara saat ini banyak dikuasai oleh para pembeli dan *broker* dari luar.
- Belum adanya kesepahaman antara sesama pelaku industri mebel Jepara untuk menetapkan standar harga mebel khususnya produk yang sejenis.
- Rendahnya inisiatif pengusaha Jepara dalam hal promosi dan pemasaran produk mebelnya, sehingga masih banyak yang mengandalkan pesanan. Pameran hanya dianggap sebagai pemborosan biaya bukan investasi.

### e. Permasalahan Permodalan dan Advokasi

- Susahnya akses permodalan dari perbankan bagi UKM industri mebel
- Diharapkan program dari pemerintah berupa pinjaman lunak dengan pengembalian jangka panjang bagi UKM atau industri kecil.
- Diharapkan adanya *one door policy* dalam upaya pembinaan, pemasaran, promosi, dan upaya lainnya untuk peningkatan industri ini sehingga dapat bersaing dengan daerah dan negara lain.
- Citra Jepara yang kurang bagus dalam kacamata international, memerlukan semacam hubungan masyarakat yang dapat mengembalikan citra bagus (*reimage*) industri mebel Jepara



Gambar 4.5. Pameran PPE

- Isu-Isu tentang *wood plantation*, ekolabeling dan tuntutan akan adanya sertifikasi bahan baku.

#### 4.4.2. Langkah-langkah yang Dilakukan

Dalam upaya mempertahankan dan meningkatkan serta mengembangkan usaha di bidang permebelan, beberapa langkah yang telah ditempuh, antara lain:

1. Pengolahan dan pengelolaan data–data industri khususnya data mengenai industri permebelan dan kerajinan di Kabupaten Jepara
2. Asmindo turut aktif di dalam Forum Klaster Industri Mebel Provinsi Jawa Tengah sejak 2005 sampai sekarang dan juga aktif di Forum Rembug Klaster Industri Furniture Jepara (FRK-IFJ)
3. Bekerjasama dengan Departemen Perindustrian mengadakan Kegiatan Lomba Desain Mebel (*Furniture Design Award*) Tingkat Nasional sejak tahun 2006, dan tahun 2008 merupakan tahun ke-3 pelaksanaan kegiatan lomba ini. Kegiatan lomba ini dimaksudkan agar para pelaku industri

permebelan dan kerajinan sadar akan pentingnya desain sebagai salah satu nilai tambah dari produk serta membiasakan untuk tidak mengkopir desain.

4. Bekerjasama dengan lembaga-lembaga seperti CIFOR, USAID SENADA, USAID LGSP, ILO, GTZ serta NGO yang lain dalam upaya untuk memajukan dan mengembangkan industri permebelan dan kerajinan khususnya Kabupaten Jepara.
5. Mengikuti dan memfasilitasi kegiatan Pameran Produk Ekspor (PPE) dan/ atau *Resource Indonesia (Trade Indonesia)* sejak tahun 2002 sampai dengan sekarang.
6. Keikutsertaan dalam Pameran AFS (*ASEAN Furniture Show*) dan/atau IFFS (*International Furniture Fair Singapore*) Expo dalam Asmindo JEPARA Paviliun sejak tahun 2003 sampai dengan tahun 2008. Keikutsertaan pada AFS dan/atau IFFS ini adalah karena adanya fasilitasi dari Pemerintah Kabupaten Jepara kepada pengusaha industri permebelan dan kerajinan di Jepara melalui Asmindo Jepara dalam satu kesatuan stan Asmindo JEPARA PAVILIUN.
7. Keikutsertaan dalam Pameran IFFINA (*International Furniture Fair and Craft Indonesia*) 2008 dalam stan JEPARA Paviliun di JI .Expo-Kemayoran-Jakarta pada 7-11 Maret 2008. Keikutsertaan pada IFFINA ini juga karena adanya fasilitasi bantuan dari Pemerintah Kabupaten Jepara kepada pengusaha industri permebelan dan kerajinan di Jepara melalui Asmindo Jepara dalam satu kesatuan stan JEPARA PAVILIUN. Tahun 2009 juga mengikuti pameran yang sama dengan luas stand yang lebih besar.
8. Melakukan kunjungan kerja bersama Bupati Jepara, HPKJ (Himpunan Pengusaha Kayu Jepara) serta instansi lainnya ke Kalimantan dan Sulawesi dalam rangka berburu bahan baku kayu, khususnya kayu jati. Hal ini dilakukan menyusul merebaknya isu tentang kurangnya suplai kayu, khususnya kayu jati yang nota bene merupakan kayu no. 1 di industri mebel Jepara. Dari kunjungan ini diketahui bahwa kayu jati, khususnya di wilayah Sulawesi masih banyak. Akan tetapi kendala yang dihadapi adalah banyaknya pos yang harus dilewati dalam pengiriman kayu khususnya ke Jawa.



Foto: Dokumentasi ASMINDO, Jepara

Gambar 4.6. Road show IFFINA

9. Asmindo Komda Jepara termasuk dalam tim Forum Klaster Industri Furnitur Provinsi Jawa Tengah untuk rencana pendirian terminal bahan baku kayu di Provinsi Jateng dan diteruskan dengan Sub Terminal Bahan Baku Kayu di Sentra Industri Mebel Jepara dan Solo.
10. Mengefektifkan kesekretariatan Asmindo Jepara sebagai sumber informasi dan urat nadi organisasi dengan membuka sekretariat di luar rumah atau kantor salah satu pengurus atau anggota. Meminjam pakai Gedung UPT Dinas Perindagkop Kabupaten Jepara di Jl. Raya Tahunan KM. 4 No. 16 Pekeng-Jepara untuk Sekretariat Asmindo Komda Jepara pada Mei 2002, dan pada Bulan Agustus 2007, Sekretariat Asmindo Jepara pindah ke Gedung Jepara *Trade and Tourism Centre* (JTTC) di Jl. Raya Jepara Kudus KM. 11,5 Rengging Jepara 59462 nomor telepon: +62 291 755765 dan no faksimili: +62 291 754841.
11. Bekerjasama dengan Dinas Perindagkop, Kabupaten Jepara mengadakan Pelatihan Manajemen Ekspor dan Internet bagi UKM atau pengrajin industri mebel.
12. Bekerjasama dengan DEPLU Direktorat Eropa Barat mengadakan pelatihan *Kiln Dry System and Inventory Warehouse* bagi pengrajin mebel di Jepara.

13. Bekerjasama dengan Balai Pusat Pelatihan Ekspor Indonesia (BPPEI) - Departemen Perdagangan, khususnya dalam hal pelatihan-pelatihan bagi peningkatan SDM pelaku industri mebel Jepara.
14. Bekerjasama dengan Dirjen UKM-Departemen Perindustrian mengadakan Pelatihan Produksi dan *Finishing* bagi UKM.
15. Asmindo Jepara pada tahun 2007 telah membentuk sebuah lembaga *JeparaFurniture & Craft Design Centre* (JFDC). Lembaga ini adalah pusat pengembangan desain dan market *intelligence* serta perlindungan terhadap *intellectual property right* (IPR atau hak kekayaan intelektual/HAKI) bagi industri mebel, khususnya di Kabupaten Jepara.
16. Mendirikan Koperasi Serba Usaha Asmindo Jepara (KAsmindo) sebagai sektor riil Asmindo Komda Jepara dibidang bantuan modal dan jasa lainnya, bagi pelaku industri permebelan dan kerajinan di Jepara. Saat ini Asmindo telah melayani lebih dari 60 usaha kecil menengah dan para pengrajin mebel khususnya dalam hal bantuan permodalan.

#### **4.4.3. Harapan terhadap Industri Permebelan di Jepara**

Kami selaku pelaku industri permebelan dan mungkin juga semua pelaku industri permebelan di Jepara, mempunyai mimpi dan harapan besar terhadap kelangsungan dan perkembangan industri permebelan ini. Karena sebagaimana yang telah ditulis di depan, industri ini sudah menjadi bagian dari kehidupan dan sebagai tonggak utama dari sendi perekonomian masyarakat Jepara. Jika Industri bergerak maju dan ramai, semua sendi kehidupan Jepara juga ikut merasakan ramainya perputaran ekonomi. Demikian sebaliknya, jika industri mengalami penurunan, maka semua juga merasakan lesunya perekonomian yang ada.

Oleh karena itu, sangat besar mimpi dan harapan khususnya demi menjaga kelangsungan dan perkembangan industri ini yang juga berarti menjaga kelangsungan hajat kehidupan masyarakat Jepara.

Beberapa harapan yang dapat kami sampaikan adalah:

1. Terwujudnya *Jepara Incorporated*

Hal ini digagas untuk mewujudkan Jepara yang bersatu, yaitu dengan menyatukan semua kalangan, khususnya pelaku industri di Jepara untuk

bisa saling bekerja sama. Salah satu impiannya disini adalah adanya standarisasi harga minimal produk. Disini, semua produk di inventarisasi kemudian di hitung biaya produksinya, sehingga dicapai harga minimal, dan pelaku diperbolehkan menjual harga dengan batasan harga minimal yang ditentukan bersama tersebut.

2. Terwujudnya terminal bahan baku

Ini adalah harapan semua pelaku industri permebelan di Indonesia, khususnya Jepara. Namun, bukan berarti mengesampingkan arti penting para penjual bahan baku kayu di Jepara yang selama ini telah memberi dukungan yang sangat besar terhadap industri permebelan. Dengan adanya terminal bahan baku diharapkan dapat terjadi standarisasi harga bahan baku dan memotong biaya jalur distribusi perdagangan kayu yang bagaikan lingkaran setan. Juga, jika dikaitkan dengan isu-isu saat ini yang terkait dengan permintaan sertifikasi kayu (keabsahan/legalitas bahan baku kayu yang digunakan), terminal bahan baku ini dapat menyediakan kayu sesuai permintaan industri dimana kayu tersebut telah di sertifikasi sehingga dapat memenuhi permintaan pasar terkait isu pemanasan global tersebut.

3. Jepara: *The World Carving Centre*

Jepara sebagai pusat ukir dunia. Ini adalah impian akan *furniture branding* Jepara, dimana Jepara dikukuhkan sebagai pusat kebudayaan mebel ukir di dunia. Hal ini tak lepas dari sejarah panjang yang telah dilalui oleh Jepara sebagai pusat produksi mebel ukir dari zaman Ratu Shima, Ratu Kalinyamat, RA. Kartini, sampai saat ini. Jepara sebagai pusat ukir dunia, akan menegaskan *positioning* Jepara dalam percaturan industri mebel dunia pada khususnya dan juga sebagai langkah untuk *menguri-uri* (Bahasa Jawa yang artinya menjaga dan melestarikan) kerajinan mengukir sebagai warisan budaya yang perlu dipertahankan dan dilestarikan.

4. *Grand strategy (Blueprint)* industri permebelan

Ini adalah impian semua pelaku industri permebelan di Indonesia. Karena dengan adanya *blueprint* dari pemerintah pusat, dapat dijadikan pijakan yang kuat mengenai arah dan pedoman pengembangan industri permebelan nasional. Karena hal ini sangat terkait dengan industri hilir maupun hulu.

#### **4.4.4. Peran Asmindo ke Depan**

Dalam masa globalisasi ini Asmindo dituntut untuk dapat memberikan nilai tambah serta manfaat bagi perkembangan industri mebel, khususnya bagi para anggota. Peran Asmindo ke depan antara lain, sebagai berikut:

- a. Sebagai alat Informasi bagi pelaku industri permebelan, baik informasi bahan baku, pemasaran, kebijakan pemerintah maupun informasi lainnya.
- b. Memberi masukan kepada pemerintah di sektor industri permebelan untuk dijadikan bahan dalam mem formulasi kebijakan.
- c. Mengoptimalkan fungsi advokasi di Asmindo guna membantu para anggotanya
- d. Memberikan pemahaman kepada anggota akan hak dan kewajibannya.
- e. Pusat pelatihan guna peningkatan SDM pelaku industri permebelan di Jepara



## BAB 5

# Nyantrik Ukir: Pengalaman Memahami dan Memotivasi Generasi Muda dalam Pelestarian Budaya Ukir di Jepara

Bambang K. Kurniawan  
Ketua Jepara Furniture Design Centre

Tidak pernah terlintas dalam pikiran saya untuk terlibat dalam upaya pelestarian budaya ukiran. Menurut saya, berkecimpung di bidang budaya jauh dari kesan maju dan modern. Selain itu, kegiatan ini hanya membuang waktu dan tenaga. Mungkin karena saya pernah mendapat kesempatan mengenyam pendidikan yang banyak mengadopsi pendidikan barat di Bandung pada bidang studi desain produk yang cenderung melatih bagaimana dapat memecahkan persoalan dalam perancangan produk kebutuhan manusia sehari-hari. Karena terbiasa menjumpai referensi produk yang tidak berunsur ornamen, pada waktu itu saya kurang begitu menyukai produk yang memiliki unsur dekoratif ukiran. Orientasi saya pada saat itu lebih tertarik pada produk-produk industri modern dengan pemanfaatan teknologi seperti yang dapat dibuat negara-negara maju.

Namun, semua itu berubah ketika tanggal 22 April 2000 saya mendapat hadiah dari *Pakde* saya (sebutan dalam Bahasa Jawa bagi kakak dari Bapak) bernama Prof. Dr. Djoko Soekiman. Hadiah tersebut berupa sebuah buku berjudul “Seni Kerajinan Mebel Ukir Jepara” tulisan SP. Gustami yang banyak mengulas tentang industri kerajinan yang berkaitan dengan sosio-historis

dan budaya. Sejak pertama kali harus hidup di Jepara, yakni pada 1994, saya memang sudah ingin mencoba mengetahui ukir-ukiran kayu. Namun, pengetahuan itu hanya kulitnya saja. Saya mulai tergugah saat mengetahui masyarakat industri kerajinan ukir di Jepara sudah memiliki jaringan luas sejak ratusan tahun lamanya dan tetap eksis hingga akhir abad ke-20.

Sebagaimana diketahui, banyak orang mengenal Jepara sebagai sentra industri kerajinan penghasil produk ukiran berkualitas. Kemasyuran talenta pengrajin mebel ukir kayu sudah sejak lama diakui hingga ke daerah lain. Karenanya, tidak heran jika banyak pendatang dari luar wilayah Jepara yang tertarik menekuni keterampilan ukir. Pada umumnya, pendatang baru ini hanya ingin bekerja atau belajar agama dahulu. Jepara adalah salah satu daerah penting Kerajaan Demak yang kental dengan ajaran agama Islam. Kini, banyak pesantren tersebar hingga pelosok kecamatan.

Kegiatan bekerja atau belajar agama dari para pendatang ini kemudian belum lengkap jika belum belajar keterampilan mengukir. Mereka umumnya belajar dari para pengrajin pengumpul yang mempekerjakan pengrajin ukir. Ada pula yang belajar di sekolah maupun magang kerja secara berkelompok dengan instruktur. Dengan bekal pengalaman praktek belajar ukir, mereka berharap dapat memanfaatkan keahliannya itu untuk bekerja di tempat lain ataupun menjadikannya modal usaha secara mandiri.

## **5.1. Eksistensi Mebel Ukir Jepara**

Ketika industri kerajinan mebel ukir terpuruk di tahun 2001, masyarakat Jepara memperbincangkan keterpurukan tersebut. Perbincangan itu berlangsung di mana-mana: di warung makan, di terminal, di lingkungan pemerintahan, dan tentu saja di kalangan para pengusaha muda. Mereka sangat mengkhawatirkan keberlanjutan mebel Jepara. Sebagian dari mereka ada yang pasrah saja pada keadaan. Sebagian yang lain mencoba mencari solusi. Memang, meskipun terjadi pasang surut permintaan, mebel Jepara tetap masih menjadi pilihan sebagian masyarakat. Sampai sekarang, industri mebel ukir masih tetap menjadi tumpuan dan harapan sebagai sumber pendapatan bagi mayoritas masyarakat di Jepara.



Foto: Jepara Furniture Design Centre

Gambar 5.1. Suasana pengrajin ukir di bengkel kerja (brak)

Sebagaimana diketahui, tahun 1998 adalah tonggak masa jaya pemasaran produk mebel ekspor masyarakat Jepara. Ketika sebagian besar para pengusaha di luar kota menjerit karena krisis moneter, Jepara justru mendulang dollar. Kabupaten yang sebelumnya mengandalkan sektor pertanian, saat itu, secara sontak berubah wajah, terutama pada segi ekonomi dan gaya hidup masyarakatnya. Dengan adanya pergeseran tersebut, potensi industri kerajinan ukiran secara tidak langsung turut memberi pengaruh pada status sosial, budaya, dan ekonomi masyarakat. Angin perubahan itu bergerak kencang menjadikan masyarakat yang semula menggeluti pertanian menjadi masyarakat urban yang didominasi industri kerajinan.

Sejak itu, banyak kaum muda Jepara memilih menjadi pengusaha mebel dadakan. Bahkan jika disuruh memilih antara bergelut di bidang pendidikan atau menjadi pengusaha mebel, mereka akan memilih menjadi pengusaha mebel. Pendidikan bukan hal penting yang harus diperjuangkan. “*Walah, gak usah sekolah dhuwur wis iso sugih, kok,*” gerutu beberapa orang yang berpandangan sempit yang paling tidak artinya adalah tidak usah sekolah saja

sudah bisa kaya jika menjadi pengusaha mebel. Pengusaha dadakan ini tidak mempedulikan bagaimana seorang pengrajin menghasilkan karya, yang dilihat hanyalah bagaimana ia bisa untung. Akhirnya, mereka tidak mempedulikan apakah sebuah desain itu khas Jepara atau hanya fotokopi dari daerah lain atau bahkan negara lain. Produk yang sedang laris itulah yang ramai-ramai dibuat.

Oleh karena itu, tidak mengherankan jika kemudian banyak kalangan yang mulai mengkhawatirkan bahwa pewarisan tradisi budaya ukir akan tergerus ditelan zaman. Hal ini justru bertolak belakang dengan negara lain, seperti negara Jepang yang tetap berupaya mempertahankan karya tradisinya seiring dengan kemajuan peradabannya. Demikian halnya dengan negara China. Saat kunjungan ketua komite *Meubel Design* China, Mr. Zhu Xiao Jie ke Jepara, beliau menyatakan bahwa pada saat ini para desainer muda mereka berupaya kembali menggali unsur tradisi kuno sebagai dasar inspirasi dalam merancang desain mebel kontemporer. Seorang pengajar dari Universitas Seica, Kyoto, Jepang, mengakui kerajinan tradisional di Indonesia mendapat apresiasi tinggi di dunia termasuk kerajinan ukir kayu. Beliau mensinyalir teknologi industri tradisional yang menopang budaya lokal itu mengalami kemerosotan karena tidak ada regenerasi. Melihat pengalaman negara tersebut, kekayaan tradisi budaya ukir Jepara juga perlu dijaga dan dikembangkan pelestariannya sesuai kemajuan zaman. Hal ini dilakukan agar tradisi budaya ukir itu dapat dimanfaatkan sebagai potensi SDM setempat untuk mengoptimalkan kemampuan masyarakat. Pada masa lalu, pewarisan keahlian mengukir sebagian masyarakat di Jepara diberikan secara alami dari generasi tua kepada kalangan generasi muda secara turun temurun.

## **5.2. Belanda dan *Ambachtschool***

Dalam referensi buku catatan sejarah "*Domestic Interiors at the Cape and Batavia 1602-1795*" dijelaskan bahwa pada masa lalu masyarakat Jepara sudah mampu menguasai teknologi perkayuan yang diwariskan sejak periode zaman Kerajaan Majapahit. Bukti adanya keterkaitan kemampuan tradisi ukiran kayu tersebut terlihat pada teknik pembuatan rumah Kudus dengan kehalusan kualitas ukiran serta memiliki nilai artistik tinggi hasil karya ahli ukiran dari pengrajin daerah Jepara. Sebagaimana diketahui, pada tahun 1853 karya-karya mebel ukir dari Jepara disebutkan pernah mengikuti pameran besar di kota Batavia. Pameran

yang dikunjungi masyarakat dan warga Belanda tersebut menampilkan karya mebel yang tampak menonjol akan kehalusan dan kekayaan motif ukirannya. Selain itu, pada masa lalu Jepara sudah dikenal sebagai daerah yang memiliki jumlah pohon jati yang berlimpah. Melihat potensi itu, kemungkinan besar para pemimpin pemerintah Belanda memanfaatkannya dengan menggunakan para tenaga kerja lokal untuk memproduksi mebel gaya Belanda dalam jumlah besar (Veenendal 1985).

Hal yang menarik dari penjelasan buku tersebut adalah pada pameran selanjutnya di tahun 1865, karya mebel Jepara lebih dominan menampilkan mebel yang menyerupai gaya mebel buatan Eropa. Hal itu bisa saja terjadi karena proses adaptasi antara pengaruh budaya luar dan tradisi lokal yang berkembang kemudian menghasilkan bentuk yang memiliki unsur kebaruan. Para pengrajin mebel Jepara dikenal mampu dan mudah untuk menyerap gaya-gaya mebel Belanda. Namun demikian, tetap dapat dijumpai perbedaan yang spesifik dalam hal gaya mebel dengan karakternya yang masih mencerminkan gaya dari kebiasaan setempat. Diperkirakan, sesungguhnya pada masa itu pengaruh terbesar bagi pembuat mebel di brak Jepara dari warisan produksi mebel Belanda adalah dominasi pengaruh unsur gaya mebel Perancis sekitar tahun 1770-1780. Pekerjaan yang dibuat pengrajin mebel Jepara dapat dilihat lebih terinspirasi pada gaya *Rococo*, Perancis. Hal tersebut yang menunjukkan adanya perbedaan yang kuat jika dibandingkan gaya kursi versi Belanda.

Menurut saya, sungguh beruntung kota Jepara memiliki seorang tokoh wanita bernama R.A. Kartini. Dialah yang memperjuangkan dan memperkenalkan hasil karya produk industri kerajinan Jepara ke seluruh penjuru dunia. Kartini merupakan seorang tokoh wanita yang dikenal sangat gigih mempromosikan kemampuan keterampilan ukir-ukiran para pengrajin Jepara secara luas agar dapat dipersembahkan pada hari perkawinan Ratu Wilhelmina. Selain itu, dia juga memperkenalkan ukiran Jepara melalui lembaga *Oost en West* yang berfungsi membantu memasarkan hasil karya para pengrajin ukir Jepara. Sebagai putri dari R.M. Adipati Ario Sostroningrat, Bupati Jepara pada periode tahun 1881, R.A. Kartini mempunyai peluang untuk memperkenalkan ukiran-ukiran Jepara ke luar negeri. Melalui teman-temannya di Negeri Belanda, R.A. Kartini mengirim karya seni ukir yang berfungsi sebagai produk cinderamata ukiran kayu berupa: peti jahit, tempat amplop, dan barang-barang

hiasan berukir lainnya (Kadir 1979). Tidak kurang dari 50 orang tenaga ahli mebel ukir dikumpulkan oleh R.A. Kartini di kompleks Kabupaten Jepara untuk mengerjakan berbagai pesanan. Pesanan-pesanan datang dari berbagai kalangan, diantaranya para bangsawan, orang-orang kaya, dan para pejabat di Jawa. Selain itu, terdapat pula pesanan yang datang dari orang-orang Eropa. Berbagai pesanan dari orang Belanda tentu karena usaha R.A. Kartini dalam mengikutsertakan karya-karya pengrajin Jepara pada pameran karya wanita di Den Haag tahun 1898 (Gustami 2000).

Untuk meningkatkan kualitas SDM, Pemerintah Belanda sudah merencanakan jauh ke depan dengan mendirikan sekolah ukir bagi tenaga kerja terampil yang akan siap memasuki lapangan kerja. Pada masa lalu, bekerja membuat mebel merupakan pekerjaan yang sangat populer di antara pekerjaan yang ada. Pendidikan ini diberi nama *Ambachtschool*. Kemudian pendidikan ini sering berganti nama, hingga menjadi Sekolah Menengah Industri Kerajinan (SMIK). Atas kebijakan Menteri Pendidikan, pada tahun 1997 sekolah ini kemudian berubah nama menjadi Sekolah Menengah Kejuruan Negeri (SMKN) II Jepara.

### 5.3. Fenomena Perubahan

Pada tahun 1995-1996, kota Jepara yang saya lihat tidaklah terlampau ramai oleh para pendatang. Baru sekitar tahun 1998 saya rasakan seakan lingkungan sekitar berubah drastis. Itulah saat-saat permintaan pasar mebel ukir berlimpah. Banyak mobil dan sepeda motor dengan merek keluaran terbaru dimiliki para pengusaha dan pengrajin. Pertama kali iklan mobil atau sepeda motor ditayangkan oleh televisi, sehari kemudian produk yang sama pasti sudah muncul di jalanan kota Jepara. Begitu pula yang terjadi dengan bangunan rumah penduduk. Bangunan di sepanjang jalan yang semula masih sangat sederhana dengan lantai tanah, mulai digantikan dengan bangunan semen bahkan bertingkat dengan pilar bergaya romawi yang juga sedang disukai masyarakat perkotaan.

Perubahan yang sangat menonjol terjadi mulai tahun 1997. Sektor terbesar lebih didominasi sektor industri pengolahan yang menggeser sektor pertanian. Sumber pendapatan pertanian yang sebelumnya memimpin dalam perolehan

pendapatan Kabupaten Jepara, pada tahun tersebut mulai tergeser oleh pesatnya pertumbuhan industri mebel ukir. Sebagaimana diketahui, selama 10 tahun terakhir mayoritas masyarakat yang sebelumnya hanya mengandalkan hidupnya dengan bekerja di sektor pertanian dengan mengolah sawah mulai beralih bekerja dalam bidang industri mebel ukir. Sejak saat itu, perekonomian kabupaten Jepara mulai mengalami perubahan signifikan dengan kontribusi sektor industri pengolahan. Boleh dibilang industri pengolahan di Kabupaten Jepara telah memberikan kontribusi yang cukup baik terhadap sumber pemasukan pendapatan daerah.

Ketika krisis politik dan moneter di bulan Mei 1998, transaksi pembelian mebel yang menggunakan nilai uang dollar AS secara mendadak mempunyai nilai penjualan yang tertinggi. Padahal seluruh elemen biaya produksi mebel tetap menggunakan uang rupiah. Selain itu, kandungan bahan produksi hampir tidak ada yang menggunakan unsur pembelian secara impor. Pada saat itu, mebel ukir Jepara di mata pembeli asing masih dinilai sangat murah. Dengan tingginya permintaan mebel ukir tersebut, pelaku mebel ukir mengalami *booming*. Berkah pasar yang didapat pelaku industri dari penjualan mebel ukir pernah meraih keuntungan usaha 40 hingga 50%.

Sekitar tahun 1999, masyarakat Jepara mulai mengenal warnet (warung internet). Meskipun demikian, hanya segelintir pemakai yang berkunjung ke warnet, yakni para pembeli asing yang berbisnis mebel ke Jepara. Pada saat itu, hanya ada warnet Lihardo; boleh dibilang sebagai tempat pionir dalam penyedia teknologi informasi di Jepara. Pemiliknya, kawan saya bernama Manapin Girsang adalah pengusaha muda yang meroket sukses. Beliau menapak dari bawah dalam usaha mebel sekaligus pengusaha warnet dan telah memanfaatkan media internet dalam komunikasi bisnis. Warnet terbukti dapat melayani masyarakat dalam berkomunikasi secara ekonomis dari segi biaya dan waktu, dapat menembus sekat wilayah secara global. Kemajuan teknologi berbasis Informasi teknologi tidak dapat dipungkiri telah menjadi kebutuhan pelaku usaha mebel dalam mempromosikan produk unggulannya. Sebelumnya, kecenderungan pelaku industri hanya mengandalkan penjualan produknya secara langsung dengan memajang di ruang pameran seadanya. Sementara promosi dengan cara pameran ke luar kota maupun luar negeri masih dianggap sebagai pemborosan biaya, bukan investasi. Bagi sebagian

pelaku yang sadar pentingnya teknologi informasi, mediasi internet merupakan salah satu jawaban dalam membuka akses mempromosikan produk secara efektif, cepat, murah, dan lintas geografis.

Mebel ukir Jepara pernah mengalami masa puncak, yaitu tahun 1998/1999. Tetapi kondisi ini mulai menurun seiring dengan maraknya pembalakan liar, khususnya untuk bahan baku kayu jati. Penurunan itu juga terjadi akibat dari rendahnya pengawasan kualitas ekspor furnitur dan menurunnya permintaan mebel dunia sebagai dampak dari melemahnya ekonomi dunia.

Di awal tahun 2001, muncul kelompok-kelompok di kalangan pelaku usaha muda yang peduli terhadap perkembangan kota Jepara. Kelompok tersebut bernama “Jepara Membangun” dan Kelompok “*Jepara Excellence*”. Kelompok yang berkomitmen memberi warna pemikiran untuk kemajuan Jepara terbentuk dari kalangan generasi muda berbagai profesi dan pelaku bisnis mebel yang gelisah dan tergerak untuk merespon perubahan pada kondisi industri, perdagangan, dan budaya di Jepara. Saya masih ingat, pada saat itu pada halaman muka media koran Jepara Pos terpampang judul teks yang menulis, “*Piye iki kok sepi order? Ayo dipikir rame-rame*” yang artinya adalah Bagaimana ini, kok sepi pesanan? Ayo kita pikirkan (masalah) ini bersama-sama!

Menurut catatan artikel Jepara Pos yang pernah juga saya baca (media yang digagas oleh kelompok Jepara Membangun), Jim Schiller (peneliti Australia) pernah memberikan pernyataan tentang industri mebel Jepara. Menurutnya, banyak pihak yang khawatir terhadap perekonomian Jepara secara umum, karena akhir-akhir ini banyak perusahaan mebel asing di Jepara pindah produksi mebel ke luar daerah. Hal ini perlu disiasati dengan berbagai cara, di antaranya dengan menumbuhkan iklim berwiraswasta yang profesional, meningkatkan kualitas, serta menciptakan rasa aman dan kondusif bagi dunia usaha.

Sedangkan salah satu agenda dari kelompok Jepara *Excellence* berhasil membuka transformasi kelembagaan Asmindo Komda Jepara dari generasi yang lebih senior. Dalam perjalanan Asosiasi hingga lima tahun berikutnya, mulai terlihat ada perubahan dalam peran asosiasi yang menjalin komunikasi yang lebih kondusif dengan kalangan pemerintah maupun jaringan antar kelembagaan di masyarakat.

## 5.4. Ancaman Lingkungan

*Booming* mebel ukir kayu dari Jepara yang terjadi pada tahun 1998 sangat berpengaruh pada lingkungan. Permintaan barang yang terlalu tinggi ternyata tidak bisa diimbangi dengan penyediaan bahan baku. Hal ini menyebabkan pengambilan bahan baku yang berlebihan dari hutan. Kondisi ini juga diperparah dengan asumsi masyarakat bahwa hutan milik Perhutani adalah hutan milik rakyat, sehingga siapa pun berhak untuk memanennya. Asumsi ini muncul akibat terbukanya wacana reformasi atas pemerintahan Orde Baru. Maraknya praktek pencurian kayu, kondisi politik yang belum menentu, dan ekonomi yang tidak stabil pasca reformasi membuat kondisi hutan semakin merana. Upaya penanaman kembali tidak memberikan hasil sebab pohon yang baru berumur setahun pun turut ditebang oleh orang-orang yang tidak bertanggung jawab.

Oleh karena itu, pada tahun 2004, kondisi lingkungan hidup di Jepara cenderung mengalami penurunan kualitas akibat pemanfaatan sumber daya alam yang tidak ramah lingkungan, rendahnya kesadaran masyarakat, dan kurang konsistennya penegakan hukum. Hal ini ditandai dengan bertambahnya lahan kritis, meningkatnya pencemaran lingkungan, dan berkurangnya hutan produktif serta terjadinya bencana alam. Pada tahun tersebut, tercatat lahan



Foto: Jepara Furniture Design Centre

Gambar 5.2. Kondisi hutan jati di bagian utara Jepara pasca reformasi 1998

kritis telah mencapai 47.183 ha. Kondisi hutan sebagian besar dalam kondisi gundul akibat penebangan liar (Rencana Pembangunan Kabupaten Jepara 2006-2005, Pemkab Jepara, 2006, 7).

Salah satu upaya pelaku usaha memecahkan kesulitan mendapatkan kayu yang lebih murah di lapangan, yaitu dengan cara mendatangkan kayu jati rakyat dari Jawa dan luar Jawa dengan kualitas dibawah produksi yang dikelola Perum Perhutani. Jenis kayu jati dari tanaman rakyat yang sebelumnya tidak banyak diminati pengrajin, sekarang menjadi pilihan pelaku industri. Walaupun kualitas kayu dibawah standar yang dikelola Perhutani, harganya kini menjadi relatif naik karena faktor permintaan yang cukup besar. Beberapa kayu jati dari daerah Sumedang dan Sukabumi, Jawa Barat; Wonogiri, Daerah Istimewa Yogyakarta; Pacitan, Jawa Timur; hingga kayu jati dari Lampung sudah banyak dicoba produsen dari Jepara. Selain itu, pengrajin ukir Jepara juga mencoba memakai kayu lain seperti jenis kayu bayur dari daerah Sumatera yang pohonnya dapat tumbuh pada semua jenis tanah, demikian juga dengan kayu mindi dan damar yang penyebarannya hampir di seluruh Jawa, Bali dan Nusa Tenggara.

## 5.5. Kebijakan Pemerintah

Terus terang saja, saya khawatir melihat kenyataan anggaran kebijakan pemerintah atas dukungannya dibidang industri mebel kayu ukir di Jepara. Begitu pula masyarakat luas, saya mendengar banyak yang skeptis akan keseriusan pada pelayanan masyarakat dari lembaga pemerintah. Sementara itu, kemampuan dunia pendidikan juga belum bisa diandalkan, walaupun dalam bidang pendidikan, pemda telah menyediakan sarana sekolah bagi siswa. Beberapa sekolah telah menambah mata pelajaran muatan lokal (mulok), yaitu ukir kayu. Namun, pada kenyataannya para guru ukir itu banyak yang tidak terampil mengukir, mereka hanya menggunakan buku referensi sebagai landasan teori dan tidak mencoba untuk memberikan praktek kepada para siswa. Begitu pula di kalangan pelaku industri mebel, belum tercipta iklim untuk melakukan terobosan pengembangan aset SDM di bidang keahlian ukir.

Secara garis besar, saya menilai memang pemda Kabupaten Jepara masih cenderung mengedepankan persoalan sosial politik dibandingkan upaya

terobosan strategi pengembangan SDM di bidang ukir. Banyak pihak masih menilai kontribusi kebijakan daerah untuk dukungan pengembangan industri pun masih belum sepenuhnya berjalan seperti yang diharapkan, apalagi untuk peningkatan kemampuan pengrajin ukir. Padahal, dari potensi ukir bisa diraih berbagai peluang pemasukan pendapatan daerah, asal dari berbagai dinas terkait dan jaringan lembaga swasta dapat bekerja sama secara terpadu.

Keterbatasan anggaran sering dijadikan alasan utama menepis keterbatasan fungsi pemerintah pada pembinaan potensi ukiran. Hal ini menunjukkan belum adanya kejelian menangkap potensi industri mebel ukir dalam posisi sangat strategis untuk dikembangkan. Selain itu, belum tercipta perpaduan program antar dinas dalam pengembangan potensi daerah. Juga, belum tercipta kesadaran kerja sama antar instansi dinas. Padahal, potensi mebel ukir setidaknya dapat didukung dari instansi dinas pendidikan, dinas tenaga kerja, dinas pariwisata, perindustrian, dan usaha kecil menengah. Sebuah lingkup yang kompleks dan lumayan rumit.

Semestinya, pembinaan dalam bentuk pelatihan, seminar, penyuluhan bagi peningkatan kualitas sumber daya manusia dilaksanakan oleh Dinas Tenaga Kerja, Pendidikan, Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi dengan *cross program* secara terpadu. Demikian juga keterpaduan jaringan antara asosiasi lembaga swasta seperti Asmino, Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia (PHRI), Kadin, dan Himpunan Pengusaha Muda Indonesia (HIPMI). Karya-karya para pengrajin ukir akan lebih efektif dipromosikan dan bernilai tambah jika didukung pembinaan berbagai instansi yang bekerjasama antar para pemangku kepentingan. Bisa dibayangkan jika karya-karya ukir siswa ukir magang dan pengrajin bisa tampil di etalase hotel dan restoran yang ada di Jepara. Demikian pula, dinas terkait mengikutsertakan karya pengrajin muda dalam setiap kesempatan pameran dagang dan promosi potensi daerah. Apakah ini hanya sebuah impian?

Peranan pemda dalam membina dan memfasilitasi kemajuan industri menjadi sangat penting nilainya bagi pelaku usaha dan ketahanan dunia industri. Kebijakan dalam rangka optimasi industri mebel sangat bergantung pada persepsi pembina serta para wakil Dewan Perwakilan Rakyat di Daerah (DPRD) dalam melihat seberapa besar peran industri tersebut terhadap dinamika

industri dan perubahan sosial budaya masyarakat. Menurut Hendro Martojo, Bupati Jepara periode 2007 - 2012, jika kondisi ini mampu dipertahankan, ia amat optimis industri mebel ukir bakal mengalami kejayaan lagi.

Menurut saya, pemerintah sudah saatnya mengombinasikan pola birokrasi dengan pola *entrepreneurship* sehingga kebijakannya mampu dan cepat menyerap informasi kebutuhan pasar. Rumusan pembangunan sektor industri disusun berdasar partisipasi pelaku industri di masyarakat baik dalam usulan maupun pengawasan agar dalam pelaksanaannya dapat lebih efisien, produktif, dan berdaya saing. Ketiga tolok ukur itu diwujudkan dengan prioritas menciptakan iklim berusaha yang kondusif dan peluang usaha yang seluas-luasnya tanpa mengabaikan pengalaman dari kearifan budaya lokal.

Sumber daya manusia dalam penguasaan teknologi, khususnya keterampilan ukir perlu menjadi prioritas semua pihak. Penguasaan teknologi yang mendukung keterampilan ukir diharapkan dapat mengoptimalkan kemampuan untuk menghasilkan produk yang bermutu dan berdaya saing tinggi dalam kompetisi pasar global. Agar bisa tercapai, strategi optimasi pengembangan industri, salah satunya dengan cara belajar dan melihat potensi lokal yang sudah berlangsung turun temurun. Dengan demikian, diharapkan akan terpenuhi kompetensi kualitas sumber daya manusia yang sesuai tuntutan dunia industri masa kini dan potensi tradisi.

## 5.6. Peran Pendidikan

Adanya lembaga pendidikan formal khusus kompetensi bidang industri di Jepara, secara tidak langsung mendukung kemajuan industri mebel. Dengan berperan dalam rangka penyedia sumber daya berkualitas dari lulusannya, pendidikan di sekolah menengah kejuruan seperti SMK Negeri 2 (SMIK) yang telah memiliki sertifikasi sistem manajemen mutu ISO 9001:2000, setiap meluluskan siswanya mengadakan program Gelar Karya Terbaik, sebagai sarana apresiasi dan informasi antara dunia pendidikan sebagai aset budaya dengan masyarakat. Gelar karya tersebut banyak dihadiri kalangan dunia usaha dengan tujuan menjadikan ajang uji coba sekaligus mempromosikan hasil karya siswa.

Pada pendidikan tinggi terdapat lembaga dengan fokus pada program studi ekonomi, yaitu Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Nahdatul Ulama (STIENU), Institut Islam Nahdatul Ulama (Inisnu) dan yang baru dikembangkan, yaitu Lembaga Perguruan yang awalnya bernama Akademi Teknologi Industri Kayu yang berubah status menjadi Sekolah Tinggi Teknologi dan Desain (STTDNU) dengan menambah dua program studi desain produk dan program studi teknologi Industri. Lembaga tersebut berupaya meningkatkan kurikulum pendidikan yang berbasis pasar. Selain itu, lembaga ini juga bekerjasama dengan sistem *link and match* bersama pihak industri agar dapat mencapai kompetensi yang relevan.

Belajar dari pengalaman kurang lebih selama 10 tahun bekerja di bidang pendidikan, saya melihat kurikulum pendidikan khusus bidang ukir dan juga ilmu desain masih banyak yang harus didorong dan dikembangkan oleh semua pihak, baik oleh kalangan pendidikan, pemerintahan, maupun pelaku swasta sesuai kondisi pasar. Salah satu gagasan yang sering saya usulkan ke berbagai kalangan adalah pentingnya buku referensi ornamen dan motif Jepara. Buku referensi kumpulan motif dan ornamen seni ukir setidaknya bisa berfungsi sebagai bahan edukasi masyarakat luas. Dari buku tersebut, kita dapat melihat artefak yang pernah ada pada masa lampau dan yang berkembang pada masa kini.

Saya berharap suatu saat ada penelitian mendalam terkait sumber motif dan ornamen Jepara yang selanjutnya dapat dipergunakan sebagai dasar dalam pengembangan desain motif dan aplikasinya sehingga dapat memperkaya jati diri gaya mebel ukir Jepara. Hal tersebut belum nampak dilakukan para akademisi, desainer, maupun pengrajin atau seniman Jepara. Selama ini diketahui produk mebel ukir Jepara lebih dominan mengikuti permintaan pembeli. Padahal, kita mempunyai banyak kekayaan lama dari nenek moyang masyarakat Jepara. Kekayaan leluhur itu dapat dijadikan gagasan baru. Misalnya, kekayaan situs yang terdapat di Mantingan dapat dikembangkan menjadi alternatif gagasan desain baru sesuai selera masa kini.

## 5.7. Nyantrik Ukir

Selain pendidikan yang bersifat formal, di Jepara juga terdapat sekolah keterampilan khusus yang merupakan pendidikan non-formal yang bertujuan untuk mendidik siswanya agar dapat menimba ilmu dan kemudian dapat cepat bekerja. Sebagian masyarakat pengrajin tidak memilih pendidikan formal, melainkan lebih memilih cara *nyantrik ukir*. *Nyantrik* merupakan langkah yang banyak ditempuh calon pengukir agar dapat menguasai keterampilan ukir. Biasanya, calon pengukir magang bekerja sekaligus praktek ukir kepada pengrajin yang lebih terampil tanpa mendapat upah bayaran sebagai pengganti proses belajar. Pada umumnya, pengrajin hanya tamat pendidikan SD dan sekolah menengah. Mereka memilih sikap untuk bekerja dan berdagang mebel langsung agar dapat mencukupi biaya kebutuhan dan fasilitas hidup sehari-hari. Pendidikan sekolah lainnya, yaitu yang berbasis pada agama tersebar di pondok-pondok pesantren yang ada hampir di setiap desa, dan banyak diminati masyarakat dan para siswa dari luar kota Jepara. Umumnya, siswa pondok berasal dari daerah sekitar Jepara, seperti Demak, Pati, Kudus dan Jawa Timur. Mereka belajar pada sore dan malam hari, sedangkan pada waktu siang banyak siswa yang belajar agama atau belajar mengukir sambil bekerja di brak pada pengrajin mebel ukir.

Sebagaimana diketahui di kalangan pengrajin ukir, transformasi ukir lebih ditunjang oleh adanya regenerasi yang cukup bagus dari orang tua ke anaknya. Orang tua yang biasa mengukir biasanya menurunkan kemampuannya itu kepada anak-anaknya. Setidak-tidaknya ketika tidak mendapat pekerjaan, kemampuan mengukir kayu bisa dijadikan lahan penghidupan. Dengan cara itulah budaya mengukir tetap lestari secara turun menurun. Menurut seorang rekan bernama Trisno, yang juga berperan dalam pembentukan kelompok sentra relief Desa Senenan, di Senenan, saat ini terdapat ratusan orang pengukir relief. Padahal, sebelumnya hanya sekitar 50-an orang. Dari kenyataan itu, dia berasumsi jumlah pengukir di seluruh Jepara bisa sampai ribuan orang. Dia masih optimis akan perkembangan pengukir dan menepis masih adanya kekhawatiran tentang menurunnya jumlah pengukir. Seperti yang dituturkan, dari waktu ke waktu jumlah pengukir ternyata selalu berkembang. Dalam setiap bulan saja banyak orang yang belajar mengukir di brak miliknya. Banyak juga di antara mereka yang berasal dari daerah lain, seperti dari Papua, Kalimantan dan Ternate.

Meskipun demikian, pada kenyataannya, semakin sulit diperoleh tenaga profesional ukir kayu untuk memenuhi kebutuhan industri mebel. Permintaan ukir mebel tidak hanya di sentra industri ukir Jepara tetapi juga dari kawasan industri mebel skala besar seperti di kawasan industri Jawa Tengah, Jawa Timur, bahkan dari industri mebel negara tetangga Malaysia. Namun kondisi ini tidak didukung oleh tingginya minat generasi muda terhadap seni ukir Jepara. Demikian pula, banyaknya anak putus sekolah yang dikarenakan tekanan ekonomi, untuk bekerja hanya sebagai buruh kasar pabrik dikhawatirkan turut mempengaruhi tradisi pelestarian seni ukir yang telah menjadi *branding image* kota ukir Jepara yang sangat dikenal sampai mancanegara.

Menanggapi masalah tersebut di atas, FEDEP (Forum Pengembangan Ekonomi Daerah dan Perluasan Lapangan Kerja) Kabupaten Jepara didukung oleh Pemerintah Jepang, mendirikan sekolah ukir bagi anak putus sekolah. Hal itu telah diwujudkan dalam bentuk bangunan fisik seluas 600 m<sup>2</sup> di desa Sukodono, Jepara. Di tempat tersebut, para siswa ukir dilatih dan belajar mengukir. Selain itu, bangunan tersebut memiliki fasilitas ruangan



Foto: Jepara Furniture Design Centre

Gambar 5.3. Suasana belajar non-formal di Sekolah Ukir FEDEP

penginapan bagi siswanya. Gagasan sekolah ukir non-formal FEDEP bermula dari keprihatinan forum akan menipisnya bahan baku mebel dan minimnya tenaga kerja terampil di bidang ukir kayu (Gambar 5.3). Kemudian pada tahun 2002, dibentuklah lembaga sekolah bernama Pusat Pendidikan Ukir dan Keterampilan Ukir FEDEP Jepara (PPKUFJ) yang kemudian biasa disebut sebagai sekolah ukir FEDEP.

Sungguh, saya selalu berharap, dibukanya sekolah ukir FEDEP yang mendapat bantuan dari kedutaan Jepang dapat menjawab keraguan akan kepunahan seni ukir dan menjembatani kesenjangan kebutuhan dunia usaha akan tenaga ukir, khususnya dapat meningkatkan jumlah ahli ukir di Jepara. Sekolah yang juga dibantu oleh masyarakat setempat ini, banyak diminati oleh mereka yang berasal dari daerah-daerah seperti Aceh, Kalimantan, Papua, bahkan luar negeri seperti negara Laos. Minat mereka tertuju dalam program pengembangan pelatihan keterampilan ukir kayu.

Selain memiliki peran dalam melestarikan seni ukir, arah lulusan Sekolah Ukir FEDEP Jepara memiliki konsep dasar pada pembentukan karakter SDM yang profesional. Kemahiran bidang ukir lebih ditekankan pada pembentukan mental dengan pendekatan kerohanian. Hal ini dilakukan agar tamatannya, selain mampu menguasai teknologi juga akan mampu beradaptasi mengikuti perubahan dunia di era globalisasi. Kehadiran Sekolah Ukir FEDEP yang diresmikan pada saat Hari Jadi Kota Jepara ke-456 pada bulan April 2005 menjadi harapan bagi masyarakat Jepara, terutama agar menjadi sekolah ukir unggulan yang turut menyumbang jiwa semangat budaya ukir. Selain itu, diharapkan Sekolah Ukir FEDEP kelak menjadi kebanggaan masyarakat Kabupaten Jepara sebagai pusat pelatihan dan pendidikan ukir yang profesional sesuai perkembangan zaman.



Foto: Jepara Furniture Design Centre

Gambar 5.4. Pengrajin ukir putri bekerja di brak

Seni ukir pada masa sekarang ini bisa saja diklaim sebagai salah satu ciri khas produk



Foto: Jepara Furniture Design Centre

Gambar 5.5. Siswa putri belajar ukir dasar disekolah FEDEP

Jepara baik dari corak polanya suatu produk ukiran. Hal itu merupakan bukti produk ukiran Jepara yang sudah berlangsung ratusan tahun hingga sekarang ini dan masih terus diproduksi bahkan telah didistribusikan masyarakat hingga lima penjuru benua. Secara tidak langsung, Jepara dikenal telah mengukir dunia dengan produk ukirannya. Walaupun pada masa lampau bangsa Eropa yang melahirkan seni Barok dan seni Rokoko<sup>1</sup>, yaitu bentuk kesenian yang penuh dengan ukir-ukiran, kini sudah disapu bersih oleh pengaruh aliran Bauhaus.<sup>2</sup>

Pengalaman saya yang berkesan dari berkecimpung langsung pada seni ukir di Jepara baru dimulai dari pertemuan rutin forum FEDEP yang dilaksanakan setiap hari Sabtu dalam satu minggu. Salah satu agenda yang diusung adalah membahas fenomena berkurangnya motivasi para generasi

1 Barok atau *Baroque* merupakan suatu gaya yang ditandai oleh penekanan pada kepadatan ukiran, ukuran, Gaya Barok berkembang di Eropa abad ke-17, merupakan gaya yang menyimpang dari kaidah seni yang telah ditetapkan dan berkembang pada masa *Renaissance*. Sedangkan Rokoko merupakan gaya mebel yang berkembang di Perancis diambil dari nama suatu ragam hias bentuk huruf C artinya *Rocaille* (kerang). Gaya ini cenderung memiliki kesan feminin, lembut, dan halus.

2 Bauhaus merupakan kelompok yang melakukan pembaharuan seni di Eropa yang mengusung aliran moderenisme didirikan oleh Walter Gropius tahun 1919 pelopor Internasional style dan konsep "form follows function". Kelompok ini dikenal juga sebagai pengembang ide-ide baru yang berkaitan dengan seni, arsitektur, desain, dan pendidikan desain. Salah satu contoh pengaruh di Indonesia yaitu bentuk arsitektur Hotel Indonesia yang berkesan simetris.



**Gambar 5.6. Mebel ukir kayu Jepara zaman Belanda yang terpengaruh gaya Rococo Perancis**

Sumber: Van de Geijn *et al.* (2002)

muda dalam penguasaan keterampilan ukir kayu. Kurang lebih hampir satu tahun pembahasan mengulas pembentukan sebuah pusat lembaga pendidikan ukir di Jepara yang dapat menampung siswa untuk dididik belajar ukir yang terinspirasi cara pembelajaran *nyantrik ukir*, dikombinasikan dengan metode pembelajaran yang ada di sekolah formal.

Setelah banyak diskusi panjang yang didukung lintas lembaga baik dari Dinas Pendidikan, Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Koperasi UKM, tenaga kerja, Bappeda, juga Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) dan Sekolah Tinggi Teknologi dan Desain (STTD - NU ATIKA), kemudian forum menunjuk saya sebagai ketua penyusunan kurikulum sekolah ukir.

Atas nama sekolah ukir FEDEP, saya mendapat kesempatan diundang pelatihan penyusunan kompetensi profesi tingkat nasional di Jakarta yang di antaranya turut menyusun kompetensi bidang mebel dan ukir kayu. Dari hasil itu saya dapat lebih mudah menyusun kurikulum pendidikan pelatihan seni ukir kayu.

Selesai penyusunan kurikulum, kemudian saya mendapat mandat untuk mengelola sebagai kepala sekolah ukir. Saya merasa heran, tidak adakah orang lain yang bisa dipilih menjadi pengelola (kepala sekolah). Sebab, selama ini



Gambar 5.8. Pelatihan peningkatan kualitas ukir pemuda Laos

saya mempunyai kegiatan lain yang menyita waktu, tenaga, dan pikiran. Pada saat bersamaan saya juga sedang mengelola lembaga klinik desain sebagai pendamping para pelaku rotan di Kecamatan Welahan Jepara.

Turut aktif mengembangkan pendidikan seni ukir ternyata merupakan pengalaman yang menarik dan berkesan bagi saya. Begitu banyak kesempatan bertemu dengan banyak orang, baik dengan siswa yang datang untuk belajar sambil menetap maupun yang dari luar Jepara yang hanya mengikuti pelatihan jangka pendek.

Pada tahun 2004, sekelompok mahasiswa dari program studi Desain Interior Universitas Tarumanegara Jakarta berkunjung ke sekolah ukir FEDEP untuk mengetahui, merasakan, dan mengenal bagaimana praktek ukir secara langsung dengan program *Live In*. Sungguh ini merupakan pengalaman yang sangat bernilai.

Sebagaimana diketahui, dengan memahami teknik dan proses mengukir para generasi muda calon desainer tersebut mampu mengkombinasikan antara mewujudkan suatu gagasan yang sesuai dengan potensi, dan karakter

industri suatu daerah. Hal menarik dari program tersebut menurut saya adalah berhasilnya kolaborasi antara pemikiran tema-tema baru yang dapat diaplikasikan pada karya ukir yang selama ini tampilan karyanya cenderung monoton dan tidak banyak berubah.

Selain tamu yang hendak belajar ukir di Jepara, saya mendapat kesempatan diberi kepercayaan mengajar di luar kota, seperti Jakarta, Papua, bahkan sampai negara lain. Pada kesempatan tersebut saya selalu mempresentasikan bagaimana para pengukir Jepara memiliki talenta ukir yang sangat khas dan halus dalam pekerjaan ukirnya.

### 5.8. Pandangan Hidup Siswa

Selama di sekolah ukir FEDEP, setiap awal pelajaran dan pada saat evaluasi pendidikan (masa ujian, setelah tiga bulan pelajaran), saya sering bertanya kepada siswa tentang tujuan dan motivasi mereka datang belajar ukir. Berbagai siswa dari berbagai kota hingga dari luar Jawa menjawab dengan berbagai pandangan.



Foto: Jepara Furniture Design Centre

Gambar 5.9. Pameran dan foto bersama peserta pelatihan ukir Papua

Yoyo yang merupakan siswa terjauh berasal Kalimantan Tengah berusia 21-an tahun, lulusan SMK, mempunyai harapan sebagai penerus seni ukir. Ia juga berharap di masa depan dapat menjadi pengusaha sukses. Siswa termuda adalah Ahmad Farokhi berasal dari Rembang. Usianya baru 16 tahun. Pendidikan terakhirnya SMP. Harapannya, dengan mengukir ia akan menghasilkan uang. Selain itu, kemampuannya mengukir juga berguna di masa mendatang. Yuke Afriyanto, berasal dari Malang, usianya 24 tahun memiliki motivasi belajar mengukir agar bisa menyalurkan perasaan dan cita-citanya, yakni ingin menjadi seniman ukir. Ahmad Ansori, asal dari Semarang, 16 tahun, pendidikan terakhir MTS. Motivasi belajar mengukirnya untuk mengembangkan dan melestarikan budaya seni ukir. Tidak kalah hebatnya, Subchan, berasal dari Demak, usianya 20 tahun. Ia bahkan lulusan SMA, namun, ia tetap membekali diri dengan ketrampilan mengukir agar bisa mengembangkan seni ukir. Cita-cita masa depannya adalah terus berinovasi dalam seni ukir. Ia bertekad akan memperlihatkan pada dunia bahwa seni ukir mampu bersaing dengan karya seni modern.

Semangat siswa sangat berapi-api. Sayangnya, pengelolaan sekolah ukir ini masih harus tertatih-tatih untuk hidup dan mempromosikan dirinya di lingkungan sendiri. Kebanyakan siswa yang mendaftar dan belajar mendapat informasi dari mulut ke mulut, terkadang mendapat info dari kawan dan famili yang menjadi corong informasi.

Informasi keberadaan sekolah ini masih sangat minim. Biasanya, sekolah baru bisa berpromosi kalau ada even lomba ukir pada bulan April di setiap hari jadi kota Jepara. Bisa dikatakan, promosi sekolah ukir hanya mendompleng kegiatan lain dan dilakukan sangat minim, yaitu sekali dalam setahun. Keberadaan sekolah ukir ini justru lebih banyak dikenal dari luar Jepara, beberapa instansi maupun lembaga swasta kerap kali menghubungi untuk memberi materi ukir.

Yang memprihatinkan adalah, selama ini para instruktur staf yang bekerja ibarat seorang relawan. Honor bulanan yang diterimanya jauh dari mencukupi kebutuhan dasar hidup. Sungguh membuat mereka harus mencari tambahan untuk mencukupi keluarganya. Saya sangat memahami jika para instruktur harus sering meninggalkan siswa didik untuk pontang-panting mencari



Foto: Jepara Furniture Design Centre

Gambar 5.10. Bersama pemuda dari Laos dalam pelatanganan pengembangan karya desain ukir kayu

tambahan honor untuk sekadar bertahan hidup. Kalau saja pengelolaan sekolah ukir ini memperhatikan peran instruktur, saya optimis kualitas proses belajar mengajar menjadi lebih optimal dan dapat menjadi barometer pendidikan non formal yang berkompeten.

### 5.9. Sang Pembaharu

Biasanya, orang akan senang jika karyanya dianggap sebagai karya seni. Akan tetapi, pengrajin ukir mebel Jepara, pada umumnya tidak pernah memikirkan hasil karya pekerjaannya tersebut dianggap sebagai karya seni. Mereka cenderung hanya memperhitungkan hasil karyanya bisa dipergunakan sesuai kebutuhan penggunaannya. Karena itu, pengrajin membaurkan kegunaan mebel dengan segi artistik agar produk buatannya dapat disenangi masyarakat penggunaannya.

Dari pengamatan saya, antara tahun 1997-2006 jarang ditemui karya mebel ukir dari seorang kriyawan yang mengekspresikan jati diri individu penciptanya. Tidak banyak kekhasan yang dimiliki. Hanya segelintir pengrajin yang diakui mampu menghasilkan karya mebel ukir berbeda dengan lainnya. Salah satu di antaranya adalah Suhud, pengrajin seniman pemilik Sanggar Sungging Badar Duwung dari desa Sukodono, Jepara. Suhud merupakan pengrajin lulusan pendidikan sekolah teknik kayu setempat yang masih bertahan dan tidak terlalu terpengaruh permintaan pembeli konsumen. Pendapat sama seperti dijelaskan oleh S.P. Gustami, bahwa keunikan produksi Suhud telah memantapkan kepercayaan diri sehingga ia merasa sebagai pengrajin utuh, yaitu tidak sekadar menjadi pengrajin pelaksana tetapi sebagai kreator dan pencipta mebel ukir kreasi baru.

Ketika saya menilai siapakah Suhud, dalam hati mengatakan semestinya dia pantas dipromosikan untuk dijadikan panutan pengrajin seniman ukir yang kreatif pada zamannya di era 90an, sebagai tokoh pembaharuan mebel ukir Jepara. Pengrajin seniman jebolan sekolah khusus teknik ukir ini patut dihargai hasil karya-karyanya agar dapat dijadikan inspirasi generasi muda ukir lainnya. Karya ukir Suhud tidak hanya terbatas pada gagasan dari individu pengrajin seniman yang sering memunculkan tema kehidupan, namun ia juga berani memunculkan karya dari pandangan-pandangan pribadi tentang peristiwa-peristiwa dan obyek-obyek umum yang dekat dengan kehidupan sehari-hari.

Di tengah dominasi mebel ukir gaya Eropa, tanpa disadari sang pembaharu mebel ukir Jepara sesungguhnya memiliki potensi besar mengangkat pesona ukir yang kian pudar. Kita juga bisa menjadikannya sebagai inspirator para kreator mebel ukir lainnya untuk terus mengembangkan unsur budaya ukir Jepara. Sebagai pemilik Sanggar Seni Ukir Sungging Adi Luwih Jepara, Suhud menemukan teknik ukirannya dengan pengayaan yang khas, pemilihan alternatif bahan non-jati, dan pembuatan ukiran kayu melalui proses konsep yang filosofis. Produk karya kursi keping merupakan hasil dari proses kreatifitasnya dan imajinasi yang sangat mendalam. Dengan dasar inilah, karya ukirnya mampu dijual dengan nilai yang tinggi karena keunikannya.

Saya optimis jika banyak dari pengrajin seniman berani berkreasi, terus berinovasi, membuat karya yang menarik dan unik maka akan berpotensi



Foto: Jepara Furniture Design Centre

**Gambar 5.11.** Suhud, sang pembaharu mebel ukir di bengkel kerjanya

mebel ukir Jepara diminati dan dibutuhkan oleh konsumen lokal maupun mancanegara. Asalkan saja didukung dengan aktifnya peran para pembaharu-pembaharu pengrajin seniman yang kreatif yang mampu membaca kondisi perubahan baik lokal maupun lintas budaya antarbangsa.

### 5.10. Penutup

Sekarang ini minat generasi muda untuk menguasai keterampilan ukiran semakin jauh berkurang. Padahal sebelumnya penguasaan keterampilan ukir mengalir secara turun temurun pada diri pelaku mebel ukir Jepara kepada anak-anaknya atau siapapun yang ingin menimba ilmu. Hal ini tentunya tidak terlepas dari sistem sosial yang berlangsung di masyarakat dalam praktek transformasi keterampilan. Masyarakat Jepara pada masa lalu sesungguhnya sudah terbuka dalam menerima calon ahli ukir dari berbagai daerah di Nusantara.

Sungguh sangat disayangkan, pada umumnya minat pengrajin seni ukir di Jepara kini cenderung stagnan, bahkan mulai banyak ditinggalkan. Saya berpandangan bahwa terbentuknya motivasi pengrajin ukir untuk menekuni ukiran sangat bergantung pada kondisi lingkungan maupun motivasi dan

internal penerimaan yang diperolehnya. Generasi muda di Jepara hendaknya belajar dari motivasi pengrajin senior yang mampu memaknai filosofi karya seni masa lampau. Mempelajari karya lampau dijadikan dasar untuk berkreasi dengan mengembangkannya, bukan malah meniru secara mentah dari bangsa Eropa.

Penilaian saya, pengrajin Jepara memiliki potensi dari keunggulan talenta ukir yang unik, yang jarang ditemui di daerah lain. Selain sikap kejujuran dan etos kerja yang tangguh atau *ubet* (dalam Bahasa Jawa berarti ulet), pengrajin Jepara juga mempunyai potensi sebagai pekerja yang mandiri dengan kepercayaan diri yang kuat tanpa meninggalkan keyakinan dan sikap mental spiritual. Nilai dasar inilah yang menumbuhkan sikap percaya diri yang kuat dalam berwirausaha dan selalu berkomitmen untuk menghasilkan karya mebel yang berkualitas sesuai penerimaan konsumen.

Nyantrik ukir merupakan salah satu kearifan lokal yang memperkaya unsur tradisi budaya Nasional dari wilayah Jepara. Kehadiran para pengrajin ukir muda yang belajar dari generasi senior diharapkan mampu memberi ruang semangat baru pelaku budaya lokal untuk terus berkelanjutan. Keberlangsungan dan kehadiran aktivitas pengrajin ukir Jepara terbukti memberi dampak luas bagi masyarakat sekitarnya.

Namun demikian menjadi seorang cantrik ukir ternyata tidak mudah. Ada ribuan kendala yang menghalangi tujuan akhir seorang cantrik. Pelestarian budaya ukir juga sangat terkait dengan keberadaan cantrik. Dalam prosesnya seorang cantrik harus mau berkorban menemukan masalah dan mencari solusi bahkan terkadang harus mengabaikan bayaran.

Saya mengusulkan, kebijakan sistem pendidikan yang ada dalam muatan lokal ukir di Jepara perlu dipertajam. Para guru cantrik sangat diperlukan sebagai pendamping dan motivator di sekolah-sekolah pada bidang keterampilan ukir kayu. Budaya ukir dapat dikenalkan guru kepada bibit-bibit generasi yang lebih muda mulai dari pengenalan akan ornamen sampai pada motif yang sudah ada. Langkah ini dapat menjadi pendorong munculnya kreator-kreator seni ukir yang inovatif, bijaksana dalam pemanfaatan material sehingga di kemudian hari muncul kesadaran generasi muda untuk pengembangan ukir kayu di kalangan masyarakat pengrajin.





## BAB 6

# Tujuh Belas Tahun Mengabdikan pada Tugas Perjalanan Pembina Lapangan Industri Mebel

Salem Bayong  
Kepala Bidang Perdagangan Dinas Industri dan Perdagangan Jepara

## 6.1. Masa Orientasi Tugas

### 6.1.1. Kedatangan Pertama di Jepara



Foto oleh Melati

Gambar 6.1. Salem Bayong di tempat tugas

Matahari sore masih memancarkan sinarnya, terasa masih menyengat meskipun arloji yang ada di tangan kiri ini telah menunjukkan pukul 3 sore. Sore itu pada pertengahan September 1989, saya menjadi salah satu dari sekian banyak penumpang sebuah bus antar kota yang berangkat dari terminal Terboyo, Semarang menuju kota Jepara. Ini merupakan satu satunya transportasi umum yang ada saat itu. Penumpangnya mulai pekerja pabrik, pedagang, pegawai, sampai pelajar, berdesakan dan sepertinya telah menjadi rutinitas setiap hari. Saya beruntung masih mendapatkan tempat duduk karena naik dari terminal pemberangkatan.

Selama perjalanan menuju kota Jepara, membutuhkan waktu dua setengah jam perjalanan untuk sampai di ibukota Kabupaten. Selama perjalanan, saya sempat melihat dari jendela bus kehidupan masyarakat di sepanjang jalan yang di lalui, dalam hati saya berkata: “inilah Tanah Jawa tempat dimana saya akan memulai menjalankan tugas pengabdian sebagai seorang pegawai negeri.” Setelah tahapan proses penerimaan pegawai saya lalui, saya menandatangani kontrak untuk siap ditugaskan dimana saja di wilayah republik ini.

Sebelumnya, saat saya masih menyelesaikan pendidikan di Jakarta, saya sama sekali belum memiliki informasi tentang wilayah ini, yang saya tahu tentang Jepara hanya kota kelahiran pahlawan wanita Indonesia R.A. Kartini, pejuang emansipasi wanita Indonesia, namun saya teringat pesan yang disampaikan oleh Kepala Kantor Wilayah Departemen Perdagangan di Semarang siang tadi, saat saya mampir setibanya dari Jakarta untuk mengambil surat penugasan saya di Kabupaten Jepara, beliau berpesan bahwa, “Saya akan bertugas di wilayah yang memiliki potensi industri kerajinan yang luar biasa tetapi belum tergarap secara optimal.” Namun dengan latar belakang pendidikan ekonomi yang saya miliki, beliau percaya banyak hal yang dapat saya lakukan untuk mendorong pertumbuhan industri di wilayah ini. Beliau juga menyampaikan bahwa akan banyak tantangan yang saya hadapi dalam melaksanakan tugas, “pahami karakter sosial masyarakat disana,” hal itu akan banyak membantu pelaksanaan tugas, bila saya dapat memahami semua itu, beliau percaya saya akan menikmati tugas yang akan dilaksanakan.

Saya tersentak ketika kondektur bus berteriak bahwa bus telah sampai di Terminal Jepara. Waktu telah menunjukkan pukul 5.30 sore, matahari mulai tenggelam menyambut malam, saya memutuskan untuk bermalam di hotel sebelum menghadap ke Kantor Departemen Perdagangan Kabupaten esok pagi untuk melaporkan pelaksanaan tugas pertama saya di kota ini. Saya melihat sekeliling terminal untuk mencari taksi yang dapat mengantarkan saya ke hotel, tetapi tak satupun taksi terlihat. Kemudian saya bertanya pada seorang tukang becak yang mangkal di pintu terminal, apa ada taksi yang dapat mengantar saya ke hotel, namun tukang becak tertawa mengatakan bahwa tidak ada taksi di kota ini, angkutan kota hanya ada siang hari, hanya becak yang dapat mengantarkan saya ke hotel. Dalam hati saya berkata

“Ini salah satu pertanda kota yang memiliki wilayah kecil atau telah terjadi keterlambatan pertumbuhan.”

Kemudian dengan menumpang becak, saya menuju hotel tempat saya akan bermalam, hanya butuh waktu sepuluh menit menuju hotel tempat saya akan bermalam. Sesampainya di hotel, kembali saya tersentak bahwa hotel tempat saya bermalam tidaklah sebagaimana bayangan saya seperti hotel-hotel yang saya ketahui di Ibu kota, lebih cocok bila dikatakan losmen. Saya kembali bertanya pada tukang becak apa ada hotel lain yang lebih baik untuk saya bermalam, ternyata hanya ada dua hotel di kota ini yang kondisi keduanya sama, dan saya tidak mendapat pilihan lain untuk bermalam. Kembali dalam hati saya berkata, “ini lagi pertanda kota yang mengalami keterlambatan pertumbuhan ekonomi.”

Setelah mandi membersihkan diri, saya mencoba untuk melihat-lihat kehidupan malam di kota ini sambil mencari restoran untuk mengisi perut yang mulai terasa lapar. Namun, saya tidak menemukan sedikitpun geliat kehidupan malam di kota ini, restoran yang cukup representatif tempat mengisi perutpun tidak saya temukan di kota ini. Akhirnya saya terpaksa makan di warung kaki lima yang ada di pojok pusat pertokoan yang bangunannya merupakan bangunan peninggalan jaman kolonial, dan hanya beberapa toko yang buka di malam hari.

Di kota ini saya bagaikan berada di perkampungan koboi seperti yang saya lihat di film yang sering ditayangkan di televisi. Saya berjalan pulang ke hotel tempat saya bermalam, membaringkan diri di atas pembaringan sederhana sambil berpikir, inilah wilayah tempat saya akan mengabdikan bertugas, dengan tantangan mendorong aktivitas potensi industri masyarakat guna mendorong pertumbuhan ekonomi di daerah ini, semoga saya dapat betah di lingkungan yang jauh berbeda dari hiruk-pikuknya keramaian Jakarta tempat saya bertempat tinggal sebelumnya, dan diberi kekuatan oleh Tuhan untuk melaksanakan tugas-tugas saya kelak. Akhirnya saya memutuskan untuk tidur, karena badan memang terasa amat lelah agar esok hari saya dapat bangun lebih pagi dan menghadap ke Kantor Departemen Kabupaten, untuk melapor kesiapan saya melaksanakan tugas.

### **6.1.2. Tugas Hari Pertama**

Keesokan hari setelah semalaman beristirahat di hotel, saya bangun lebih pagi agar tidak terlalu siang sampai di Kantor Departemen Kabupaten untuk melapor kesiapan saya melaksanakan tugas di hari pertama. Keluar dari hotel, sambil mencari cari angkutan umum yang dapat saya tumpangi untuk sampai di kantor Departemen, kembali saya tersentak karena tidak satupun angkutan umum dengan rute ke alamat itu, satu satunya angkutan umum yang ada hanya becak. Saya bertanya tanya dalam hati, berapa lama saya dapat sampai di sana dengan becak.

Namun, belum sempat saya berpikir tentang jarak itu, becak yang saya tumpangi telah sampai tepat di depan kantor. Saya turun, dan setelah membayar ongkos saya melihat-lihat gedung bangunan kantor dimana saya akan bertugas, kembali dalam hati saya bertanya setengah tidak percaya, “inikah kantor yang saya tuju,” tidak sebagaimana yang saya bayangkan seperti gedung gedung perkantoran yang pernah saya lihat selama ini. Bangunan kantor ini lebih mirip sebuah rumah tinggal kuno yang bergaya kolonial, saya tidak langsung memasuki gedung kantor, namun kemudian berjalan ke warung di sebelah untuk membeli sebungkus rokok sambil bertanya-tanya tentang keberadaan kantor ini, ternyata benar dugaan saya, bangunan kantor ini tadinya adalah rumah tinggal seorang saudagar kaya di kota ini pada jaman kolonial yang kemudian disewa oleh Departemen untuk kantor Departemen Kabupaten pada tahun 1984, dimana Departemen Perdagangan pertama membuka kantor daerah di Kabupaten Jepara.

Saya melangkah memasuki pintu kantor. Di dalam, saya melihat kantor ini hanya terdiri dari satu ruangan, yang sebagian dibatasi pembatas sebagai ruang kerja kepala kantor, sedangkan ruangan lainnya difungsikan sebagai rumah dinas kepala kantor, terdapat hanya ada tujuh orang karyawan yang sibuk dengan pekerjaannya, terdiri dua seksi bidang tugas dan satu bagian ketatausahaan yang masing masing seksi dipimpin seorang pejabat kepala seksi. Terdapat seorang karyawan wanita di bagian ketatausahaan, yang belakangan saya ketahui ia adalah putri asli Jepara yang sebelumnya bertugas di kantor pusat Departemen. Dia kemudian diboyong kepala kantor untuk kembali ke Jepara saat pertama pembukaan kantor Departemen di Kabupaten Jepara.

Saya menghadap kepala kantor untuk melapor, saya berhadapan dengan seorang pria paruh baya, perkiraan saya beliau berumur kira-kira empat puluh lima tahun, dari logat bicaranya saya dapat menduga beliau bukan berasal dari suku Jawa berarti sama seperti saya, ini satu hal yang menguntungkan, saya akan lebih mudah beradaptasi dengan kepemimpinannya. Beliau bercerita tentang kondisi Jepara secara umum, karakter, ekonomi dan keyakinan religius masyarakat, yang kelak akan sangat menentukan keberhasilan dalam pelaksanaan tugas saya ke depan.

Oleh kepala kantor saya diproyeksikan untuk menduduki jabatan Kepala Bagian (Kabag) Tata Usaha, karena pos ini memang kosong. Ini berarti tugas saya akan banyak menangani operasional kantor dan penyusunan program kegiatan. Di hari-hari pertama saya menjalankan tugas, saya habiskan waktu untuk tenggelam mempelajari literatur tentang apa yang menjadi tugas pokok saya dan aturan-aturan mengenai pelaksanaan tugas. Sementara menunggu pengangkatan sebagai pejabat definitif Kabag Tata Usaha yang mempersyaratkan saya harus menjalani masa orientasi tugas selama dua tahun, saya ditunjuk sebagai Pelaksana Tugas Kabag Tata Usaha. Selama masa inilah saya banyak mempelajari kebijakan-kebijakan pemerintah pusat dibidang industri dan perdagangan yang kemudian menjadi bekal saya sebagai penyuluh lapangan, disamping literatur dan diklat penyuluh yang pernah saya ikuti.

## **6.2. Eksploitasi Nilai Tambah**

### **6.2.1. Menjadi Perhatian Pasar Dunia**

Hari-hari selanjutnya saya jalani di Jepara. Sore hari setelah tugas kantor, saya sempatkan untuk berkeliling keluar masuk desa untuk melihat-lihat kehidupan masyarakat di daerah ini. Dari apa yang saya lihat, hampir seluruh masyarakat di wilayah ini menjadikan industri kerajinan kayu sebagai mata pencaharian, potensi SDM dibidang kerajinan pengolahan kayu di wilayah ini, sungguh diluar dugaan saya.

Kemampuan masyarakat dalam ukir mengukir dan mengolah bahan baku kayu menjadi mebel, merupakan budaya masyarakat yang berkembang turun temurun, mengalir dalam nadi darah masyarakat secara otodidak. Apabila

potensi ini dapat dikembangkan dengan mengoptimalkan nilai tambah, sungguh akan menjadi potensi ekonomi yang akan memberikan kemakmuran kepada masyarakat.

Pada November 1989, dua bulan sejak saya bertugas di Kabupaten Jepara, Bupati Kepala Daerah melakukan suatu upaya terobosan pengembangan pasar bagi produk mebel Jepara. Ini kemudian menjadi awal sejarah terbukanya pasar internasional bagi mebel Jepara. Meskipun kegiatan saat itu lebih bersifat coba-coba, yaitu dengan melakukan pameran di salah satu hotel berbintang di kawasan Nusa Dua Bali. Pameran tersebut difasilitasi penuh oleh Pemda, dari mulai sewa lokasi sampai akomodasi peserta.

Walau dengan susah payah, pemda mendorong pelaku usaha mebel untuk turut serta pada kegiatan yang dipimpin langsung oleh Bupati Jepara saat itu. Kegiatan ini membuahkan hasil dengan membuka mata pasar dunia bahwa Jepara merupakan daerah penghasil mebel kelas dunia.

### **6.2.2. Deregulasi Tanpa Kendali**

Pada tahun 1980-an, pemerintah Indonesia melakukan deregulasi bidang perdagangan guna mendorong pertumbuhan sektor riil. Peraturan-peraturan yang dianggap menghambat pertumbuhan ekonomi dipangkas, termasuk prosedur perijinan membuka usaha dan prosedur kegiatan ekspor impor.

Di Jepara, deregulasi ini di satu sisi memang dapat mendorong pertumbuhan usaha, namun disisi lain juga mendorong tumbuhnya unit-unit usaha eksportir baru yang tanpa memperhatikan kemampuan skala usaha, sebagai unit usaha eksportir.

Kondisi ketidakmampuan unit usaha lokal dalam pembiayaan produksi dan manajemen pengelolaan usaha, mendorong masuknya investasi asing secara ilegal. Investasi ini memanfaatkan kelemahan usaha lokal dengan membangun kemitraan dari aspek pembiayaan produksi dan pasar. Kemitraan yang tidak seimbang ini kemudian lebih dikenal dengan perusahaan *alibaba*.

Setelah tahun 1989, unit usaha eksportir dengan pola *alibaba* ini tumbuh dengan pesat di Kabupaten Jepara. Pada tahun 2004, usaha pola *alibaba* ini

mencapai hampir 400 unit usaha eksportir. Kondisi inilah yang sampai saat ini menimbulkan persoalan-persoalan bagi dunia usaha mebel Jepara dan mendorong terjadinya *buyer driven*. Kemitraan *alibaba* tidak memperkuat posisi produsen mebel.

Dengan memanfaatkan akses jaringan pasar dan keterbatasan yang ada pada dunia usaha lokal, mereka menekan dan membangun citra harga lokal yang tidak transparan, mengeksploitasi sumber daya lokal sehingga kemudian memposisikan unit usaha lokal pada ketidaksetaraan dalam negosiasi harga.

### **6.2.3. Tumbuh dengan Kemanjaan Pasar**

Terbukanya pasar dunia terhadap potensi mebel Jepara sejak tahun 1989, menjadikan unit usaha mebel di daerah ini tumbuh bagaikan bayi bongsor, badan besar akal terbatas. Ini suatu kondisi dimana dunia usaha tumbuh lebih karena kemudahan pasar bukan kemampuan produsen dan kualitas produk. Kehadiran pemain-pemain jaringan pasar mebel dunia mendorong tumbuhnya sentra-sentra mebel hampir seluruh wilayah Jepara.

Unit-unit usaha lokal yang dibangun dengan manajemen tradisional dan keterbatasan pengelolaan berhadapan langsung dengan pasar internasional yang akrab dengan dollar. Unit-unit usaha ini tidak menyadari resiko eksploitasi nilai tambah oleh jaringan pasar internasional terhadap sumber daya lokal dalam jangka panjang. Dunia usaha lokal bagaikan mendapat rezeki runtuh dari langit. Mereka tidak perlu bersusah payah menata manajemen, pesanan datang sendiri dengan segala fasilitas dukungan pembiayaan dari para pembeli. Dunia usaha lokal benar-benar tumbuh dengan kemanjaan pasar.

## **6.3. Petugas Penyuluh Lapangan**

### **6.3.1. Mengawali Tugas Penyuluh Lapangan**

Pertumbuhan usaha mebel di Jepara pasca pameran Bali menjadi awal saya bertugas sebagai penyuluh lapangan. Dunia usaha mebel di Jepara yang sangat dimanjakan oleh pasar pada saat itu menjadikan tugas saya sebagai penyuluh menjadi semakin berat karena jumlah pertumbuhan UKM yang mencapai ratusan bahkan ribuan dalam setahun.

Namun sedikit yang lebih meringankan tugas saya, yaitu materi program penyuluhan tidak lagi terlalu fokus pada fasilitasi pengembangan pasar, yang merupakan tugas yang paling berat dalam pengembangan UKM. Namun, lebih terfokus pada upaya program peningkatan produksi dan manajemen pengelolaan usaha.

Program pendampingan produksi bagi UKM lebih mengarah pada bagaimana berproduksi sesuai selera pasar. UKM mebel Jepara telah memiliki kemampuan teknik berproduksi. Program yang dipandang sangat penting adalah pengelolaan manajemen usaha, yaitu bagaimana mengelola modal kerja, sumber pembiayaan, strategi penetapan harga, serta manajemen ekspor yang oleh kebanyakan UKM dianggap tidak penting.

Satu hal yang sangat ironis dari pengalaman saya sebagai penyuluh lapangan adalah sebagian besar UKM mebel di Jepara tidak memiliki kemampuan menghitung harga pokok produksi per unit, sehingga dalam strategi penetapan harga, mereka lebih mengacu pada tingkat harga yang terbangun di pasaran, yang sangat rentan terhadap intervensi jaringan pasar. Fokus program pendampingan yang dipandang perlu adalah manajemen pengelolaan modal usaha karena karakter UKM mebel di Jepara yang sangat konsumtif. Mereka sangat rentan terhadap pengeluaran yang tidak produktif.

### **6.3.2. Bertugas dengan Segala Keterbatasan**

Pertumbuhan ekspor mebel Jepara pada tahun 1990-an menjadi perhatian pemerintah pusat. Guna mengawal pertumbuhan itu, pemerintah pusat melalui Badan Pengembangan Ekspor Nasional (BPEN) mengirimkan tim ke Jepara untuk bekerja sama dengan Kantor Departemen Daerah dalam rangka menyusun program pendampingan dan pelatihan ekspor bagi usaha lokal.

Sebelum pelaksanaan program saya beserta dua orang teman penyuluh berangkat ke Jakarta untuk mengikuti pelatihan pembekalan sebagai penyuluh lapangan perdagangan. Sepulang dari pelatihan program kerjasama dengan BPEN belum dapat segera berjalan. Sementara menunggu program dukungan BPEN, saya beserta beberapa teman penyuluh menyusun program penyuluhan dan segera turun ke lapangan tanpa dukungan anggaran pelaksanaan. Baru

pada tahun 1992 BPEN turun ke Jepara dalam rangka pelaksanaan Program Pengembangan Ekspor Daerah.

Pada dekade tahun 1990-an, sarana dan prasarana petugas penyuluh lapangan belumlah sebaik saat ini. Pada saat itu, anggaran operasional kantor departemen di daerah sangat terbatas. Pelaksanaan kegiatan program penyuluhan tidak dikemas dalam paket kegiatan yang memang telah tersedia pos anggaran seperti saat ini. Tugas penyuluhan lapangan yang saya lakukan bersama beberapa teman penyuluh, pergi dari satu sentra mebel ke sentra mebel yang lain, lebih karena dedikasi dan rasa tanggung jawab terhadap jabatan.

Anggaran kegiatan program penyuluhan tidak pernah tersedia dalam anggaran rutin operasional kantor. Namun, tugas penyuluh lapangan merupakan salah satu fungsi tugas yang harus dilaksanakan. Pelaksanaan kegiatan penyuluhan hanya dibiayai dengan pos perjalanan dinas lapangan, yang saat itu hanya bernilai Rp. 5000, hanya cukup untuk dibelanjakan 2 liter bensin dan makan siang. Tidak ada honor atau *fee* profesional. Kendaraan yang digunakan ke lapangan pun terpaksa menggunakan sepeda motor pribadi karena kendaraan dinas saat itu hanya ada satu yang dipakai oleh kepala kantor. Namun demikian, ada semacam kepuasan tersendiri bagi saya dalam melaksanakan tugas sebagai penyuluh lapangan. Kepuasan itu dicapai dengan memberikan wawasan berusaha kepada UKM, berdiskusi dan memberikan usulan pemecahan terhadap permasalahan usaha yang mereka hadapi.

## **6.4. Tantangan Tugas**

### **6.4.1. Tanpa Pelatihan Kami Sudah Jalan**

Hal yang cukup menjadi tantangan dari pengalaman saya sebagai penyuluh adalah sikap tidak responsif dari UKM mebel terhadap program-program pendampingan dan manajemen pengelolaan usaha karena kondisi usaha yang dimanjakan pasar. Yang dianggap penting oleh UKM hanya informasi tentang pesanan, sedangkan manajemen pengelolaan usaha bukan dianggap hal yang penting. Ini terjadi karena walau tanpa pengetahuan manajemen usaha yang baik, mereka telah mampu melakukan kegiatan usaha, meskipun hanya dengan pencatatan transaksi seadanya.

Keadaan ini mulai saya rasakan pada saat program bersama BPEN mulai dilaksanakan. Modul disusun dan disampaikan oleh tenaga pakar manajemen dari sebuah konsultan bisnis di Jakarta. Sasaran peserta pelatihan ditujukan pada para manajer dan para pengambil keputusan dari perusahaan peserta. Namun, apa yang kami lakukan tidak mendapat respon positif dari dunia usaha saat itu. Peserta yang menghadiri pelatihan hanya diwakili oleh sekretaris dan tenaga yang tidak memiliki kompetensi sebagai pengambil keputusan dalam manajemen pengelolaan perusahaan.

Sejak saat itu saya merubah pola-pola penyuluhan dari pola penyuluhan formal ke pola yang lebih bersifat penyuluhan persuasif, dengan pendekatan jalinan emosional individual, antara saya dan para dunia usaha.

Kemudian seiring dengan perjalanan waktu, apa yang saya perkirakan terjadi. Sikap tidak responsif mereka terhadap peningkatan pengetahuan tentang manajemen pengelolaan UKM inilah yang pada akhirnya menjadi bumerang bagi kondisi pertumbuhan dunia usaha mebel ke depan. Pada saat kondisi pasar stabil, segala ketidakefisienan didalam pengelolaan UKM masih dapat tertutupi dari tingginya tingkat profit yang didapat dari harga yang terbangun di pasar.

Jadi, sebenarnya profit riil yang didapat UKM adalah masih berlimpahnya profit walaupun dikurangi ketidakefisienan. Kondisi ini kemudian mulai menjadi petaka bagi UKM ketika pasar mulai bergejolak, harga jual mulai tertekan oleh intervensi jaringan pasar internasional, persaingan pasar mulai ketat baik di tingkat regional maupun internasional, naiknya biaya-biaya seperti *overhead*, bahan baku, tingkat upah, energi, transportasi, serta program intensifikasi pajak oleh pemerintah. Hal ini menjadikan keuntungan lebih tersebut semakin menipis, bahkan cenderung minus tanpa disadari, dan pada akhirnya membuat banyak UKM kolaps.

#### **6.4.2. Sikap Cepat Puas dengan Kondisi yang Ada**

Sikap lain yang ada pada UKM, yang menjadi tantangan bagi saya sebagai penyuluh selama ini adalah UKM sudah merasa puas dengan nilai tambah yang didapat dari kemudahan pasar yang terjadi. Bahkan mereka lebih mementingkan kebutuhan konsumtif dulu. Sungguh suatu sikap yang sangat

tidak produktif dari sudut pandang bisnis. Ini kemudian menjadikan UKM tidak responsif terhadap program-program peningkatan SDM dan pengelolaan usaha yang diadakan oleh para instansi pembina dalam rangka peningkatan nilai tambah.

#### **6.4.3. Kemanjaan Pasar Penyebab Antiperubahan**

Lagi-lagi kondisi dimanjakan oleh pasar menjadi penyebab pelaku usaha mebel di Jepara enggan merubah pola pengelolaan usaha serta tidak responsif terhadap program-program pelatihan manajemen pengelolaan usaha. Sekalipun mereka yang pernah merespon beberapa pelatihan pengelolaan usaha, sebagian besar mereka enggan untuk mengaplikasikan apa yang pernah mereka dapat dalam pelatihan pengelolaan usaha. Anggapan, merepotkan, tidak telaten, serta slogan “tanpa pelatihan dan pembinaan kami sudah dapat menjalankan usaha,” benar-benar telah menjadikan pelaku usaha seakan-akan anti terhadap perubahan sikap dan perilaku berusaha yang berdasarkan prinsip manajemen pengelolaan usaha yang profesional.

#### **6.4.4. Anti terhadap Program Birokrasi**

Hal lain yang menjadi tantangan saya dalam melaksanakan tugas penyuluhan adalah kesombongan ekonomis akibat dari keberhasilan sesaat UKM di Jepara saat itu. Ini kemudian menumbuhkan sikap kecurigaan yang tinggi terhadap program-program pembinaan yang dilakukan oleh aparat birokrasi. Hampir sebagian besar mereka menganggap bahwa program-program aparat birokrasi hanya akan menjadikan mereka sebagai objek kepentingan. Sehingga mereka merasa tidak perlu merespon. Entah sejak kapan kondisi ini terjadi. Citra apa yang telah dibangun oleh birokrasi pendahulu saya sehingga terlihat UKM antipati terhadap program program birokrasi?

#### **6.4.5. Pemahaman yang Kurang Mendukung dari Penentu Kebijakan**

Pemahaman yang tidak pas dari sebagian penentu kebijakan tentang pengembangan dunia usaha menjadikan tantangan tersendiri dalam pelaksanaan tugas saya sebagai penyuluh. Ada sebagian penentu kebijakan berpandangan bahwa dunia usaha tidak perlu menjadi prioritas program pembangunan daerah karena mereka kaum bermodal. Jadi, tanpa dorongan

pembinaanpun mereka dianggap dapat berjalan sendiri. Apalagi program-program pembinaan sebagian besar tidak bersifat fisik sehingga tidak terlihat nyata hasilnya. Meskipun secara jujur mereka mengetahui bahwa salah satu indikator penentu besaran alokasi anggaran Dana Alokasi Umum (DAU) dalam APBD dari pemerintah pusat ditentukan oleh besarnya sumbangan devisa ekspor suatu daerah terhadap penerimaan negara.

Sering kali dalam rapat-rapat kordinasi pembangunan, saya harus berjuang keras melalui segala saluran untuk memberikan keyakinan bahwa program-program pengembangan dunia usaha dapat menjadi prioritas pembangunan daerah. Karena dampak dari pertumbuhan dunia usaha ini akan memberikan *multiplier effect* bagi peningkatan ekonomi lokal dan daya beli masyarakat disegala sektor.

Meskipun kenyataannya alokasi anggaran yang saya perjuangkan masih jauh dari harapan bila dilihat dari jumlah dunia usaha yang menjadi tanggung jawab saya sebagai pembina. Namun, sedapat mungkin saya berusaha untuk melaksanakan kegiatan pembinaan dunia usaha dengan melihat prioritas kebutuhan dunia usaha.

## **6.5. Upaya Pengembangan**

### **6.5.1. Bertahan dalam Ketidakpedulian**

Tantangan-tantangan yang saya hadapi dalam melaksanakan tugas pengembangan dunia usaha di Jepara, tidak menjadikan saya surut untuk terus berpikir dan berbuat di setiap tingkatan jabatan yang saya duduki. Ada semacam kepuasan tersendiri yang tak dapat dinilai dengan materi apabila dapat melihat teman-teman dunia usaha dapat berkembang. Saya merasa sia-sia bila melihat potensi sumber daya ekonomi yang ada di Jepara tidak memberikan manfaat ekonomi yang optimal bagi kesejahteraan masyarakat.

Tidak jarang pula saya mengalami benturan kepentingan dengan sesama institusi pembina karena tingginya ego sektoral dalam pelaksanaan tugas. Bahkan diantara sesama pejabat pembina sering saya dijuluki sebagai “birokrat pengusaha” sehingga sering timbul pernyataan “kamu itu pejabat

atau pengusaha.” Ini terjadi karena gigihnya saya memperjuangkan program pengembangan dunia usaha serta kedekatan hubungan emosional dengan dunia usaha.

Namun, semua itu saya tanggapi dengan sikap positif karena menurut saya hal wajar bila seorang pembina dunia usaha memiliki kedekatan emosional dengan pelaku usaha. Bila kita seorang pembina dunia usaha maka kita harus memiliki pola pikir sebagai pengusaha. Bila kita ingin mengetahui permasalahan dunia usaha, maka kita harus sering berada di lingkungan pelaku usaha. Meskipun saya harus tetap bersikap memelihara keseimbangan kepentingan pemerintah dan dunia usaha, karena itulah kunci keberhasilan tugas seorang pejabat pembina dunia usaha.

Sebagai seorang birokrat, saya dapat saja berdiam diri di belakang meja karena berbuat dan tidak berbuat sama saja. Sistem pembinaan karier pada birokrasi tidak semata-mata dilihat dari prestasi dan keberhasilan pelaksanaan tugas. Namun saya lebih melihatnya sebagai tanggung jawab moral sebagai seorang yang mendapat amanah kepercayaan untuk menduduki jabatan yang menjadi tanggung jawab saya.

### **6.5.2. Belajar dari Lapangan**

Penyelenggaraan otonomi daerah pada tahun 2000 menjadikan kantor departemen tempat saya bertugas menjadi Dinas Teknis Daerah, yang memiliki fungsi tugas pembina dunia industri, perdagangan dan koperasi. Sejak saat itu, saya dipercaya untuk menduduki jabatan kepala bidang perdagangan pada dinas tempat saya bertugas. Dalam jabatan tersebut, saya tidak lagi fokus bertugas sebagai petugas teknis lapangan. Tugas ini harus lebih banyak saya serahkan kepada pejabat teknis pembina lapangan dibawah saya, karena saya harus lebih berkonsentrasi pada tugas penyusunan kebijakan pengembangan industri dan perdagangan.

Di dalam penyusunan kebijakan teknis, pengalaman dan persoalan yang pernah saya temukan di lapangan menjadi modal bagi saya dalam menganalisis suatu kebijakan pengembangan dunia usaha. Intensitas komunikasi dan pendekatan individu serta kelompok terhadap dunia usaha semakin saya tingkatkan. Ini bertujuan agar saya dapat benar-benar memahami persoalan dan kebutuhan

dunia usaha dan menempatkan peran pemda seoptimal mungkin sesuai kemampuan daerah.

### **6.5.3. Pengembangan Pasar**

Ternyata apa yang menjadi prediksi saya beberapa tahun yang lalu, terhadap masa depan kejayaan dunia usaha mebel mulai terbukti. Setelah mengalami masa *booming* pasar antara tahun 2003 sampai 2005, kondisi pasar mulai berubah. Wilayah kabupaten lain seperti Solo, Sragen, Yogyakarta Semarang dan beberapa wilayah di Jawa Timur, serta negara-negara pesaing baru Indonesia, seperti Malaysia, Vietnam dan China mulai melirik dan bangkit untuk melihat potensi pasar mebel dunia. Mereka kemudian menjadi pesaing dan ancaman terberat dunia usaha mebel Jepara.

Kebangkitan para pesaing baru ini membuat dunia usaha mebel Jepara seakan tersentak dan sadar bahwa mereka bukan lagi yang terbesar dalam pasar mebel dunia. Munculnya para pesaing baru ini dimanfaatkan oleh jaringan pasar internasional untuk menekan harga jual produk mebel Jepara. Pelaku usaha seakan panik karena baru menyadari bahwa tingkat harga sudah tidak lagi menghasilkan nilai tambah seperti masa lalu.

Perubahan kondisi pasar ini mengakibatkan masalah bagi pelaku usaha mebel Jepara. Persaingan usaha yang tidak sehat mulai terjadi, antara sesama pelaku usaha mebel. Ditambah, persoalan bahan baku dan tingkat upah terus meningkat serta dampak kebijakan pemerintah di bidang tenaga kerja yang semuanya akhirnya menjadikan kondisi dunia usaha di Jepara menjadi kurang kondusif.

Kondisi tekanan harga jual oleh jaringan pasar internasional memaksa saya menyusun kebijakan untuk meningkatkan harga jual dengan memperpendek mata rantai distribusi mebel Jepara. Ini saya lakukan dengan menyusun program-program pengembangan pasar melalui kegiatan promosi, baik di dalam maupun di luar negeri untuk mendekatkan mebel Jepara pada konsumen. Sehingga tidak lagi hanya menunggu buyer yang datang seperti masa lalu. Disamping itu saya terus melakukan program pembinaan pengelolaan manajemen usaha, walau dengan hasil yang belum optimal.

Kegiatan-kegiatan promosi melalui pameran mebel potensial, baik di dalam maupun di luar negeri, difasilitasi pemda melalui program-program pengembangan pasar. Walau harus dengan segala cara *me-lobby* dan meyakinkan para penentu kebijakan agar mendapatkan persetujuan anggaran. Akhirnya, meskipun dengan kemampuan yang terbatas, dapat dikatakan bahwa Kabupaten Jepara, merupakan kabupaten yang teraktif di Jawa Tengah dalam memfasilitasi dunia usahanya dalam mengikuti pameran promosi.

## **6.6. Mempertahankan Pertumbuhan**

### **6.6.1. Era Kebangkitan Pengusaha Muda**

Pada pertengahan tahun 2004 yang lalu, beberapa pengusaha muda yang saat itu memimpin beberapa unit usaha mebel datang menemui saya. Sebagian mereka adalah generasi penerus, namun ada juga yang memang pendiri unit usaha baru. Rata-rata mereka memiliki latar belakang pendidikan akademis meskipun tidak semuanya dari bidang studi bisnis.

Dalam diskusi dengan mereka disampaikan bahwa mereka menginginkan adanya perubahan terhadap kondisi dunia usaha mebel di Jepara saat itu. Dalam hati saya berkata “inilah saat yang saya tunggu-tunggu” munculnya insan-insan bisnis baru, yang memiliki wawasan dan menginginkan perubahan kondisi. Harus ada yang memulai walau tidak serta merta dapat merubah keadaan. Merekalah kelak yang akan menjadi pionir perubahan, para pelaku usaha Jepara menjadi pelaku usaha yang profesional.

Mereka juga menyampaikan untuk melakukan perubahan itu yang harus dimulai dari membangun komitmen bersama para pelaku usaha. Untuk itu dibutuhkan asosiasi sebagai wadah dan mereka ingin mengaktifkan kembali asosiasi pengusaha mebel Indonesia (Asmindo), yang telah ada namun telah lama mati suri tanpa aktivitas. Mereka berharap saya dapat menjadi fasilitator untuk dapat melakukan konsolidasi organisasi dari asosiasi tersebut.

Tidak berapa lama setelah diskusi tersebut, saya segera melakukan langkah-langkah untuk melakukan pelaksanaan konsolidasi organisasi tersebut. Kemudian terbentuklah kepengurusan baru yang terdiri dari: Akhmad Fauzi

(sampai saat ini masih menjabat ketua Asmindo), Mohammad Djamhari, Andre Sundriyo dan lainnya. Merekalah tokoh-tokoh generasi muda dari kalangan pelaku usaha yang memiliki dedikasi, untuk melakukan upaya perubahan dengan dukungan dari dinas tempat saya bertugas.

Pada teman-teman di asosiasi inilah, kemudian saya banyak melakukan diskusi tentang persoalan-persoalan serta perkembangan kondisi mengenai perkembangan dunia usaha mebel di Jepara. Kepada mereka saya berpesan “apabila kita berharap suatu asosiasi mendapat simpati dari para pelaku usaha, maka asosiasi itu harus memberikan manfaat kepada para anggotanya.” Bersama Asmindo inilah kemudian saya banyak mendapat masukan dari pelaku usaha sebagai bahan menyusun rancangan program-program pembinaan pelaku usaha yang dapat menjadi peran fasilitasi pemda.

### **6.6.2. Berdiri di Atas Semua Kepentingan**

Kemampuan pemda yang terbatas dalam memfasilitasi pelaku usaha melalui program-program pengembangan dunia usaha menjadikan beberapa tokoh pengusaha muda lainnya yang belum tergabung didalam asosiasi merasa perlu untuk membentuk organisasi lainnya. Kondisi ini mendorong tumbuhnya asosiasi-asosiasi niaga lain yang semuanya menginginkan dukungan dari pemda. Meskipun beberapa dari itu tidak memiliki program kerja yang jelas dalam melaksanakan peran organisasinya.

Saya melihat munculnya keberadaan asosiasi-asosiasi niaga, yang tumbuh setelah masa *booming* pasar yang terjadi di Jepara, pada akhirnya menimbulkan adanya tarik-menarik kepentingan diantara sesama asosiasi dalam mendapatkan dukungan dari pemda. Ini menjadikan ketidakefektifan program-program pengembangan dunia usaha oleh pemda, dalam kegiatan fasilitasi. Belum lagi di dalam asosiasi sendiri sering terjadi intervensi kepentingan pribadi.

Sebagai pejabat pembina asosiasi niaga, di satu sisi saya memiliki tanggung jawab, untuk dapat mengakomodir semua kepentingan asosiasi. Di sisi lain, saya harus menjembatani dan menyeimbangkan antara kepentingan dunia usaha dan kepentingan pemda. Itulah sebabnya, saya harus benar-benar dapat mengambil keputusan yang bijak dalam menyusun skala prioritas fasilitasi.



Gambar 6.2. Piagam Deklarasi APKJ atau Bupati sewaktu menghadiri deklarasi APKJ

### 6.6.3. Optimasi Peran Para Pemangku Kepentingan (*Stakeholders*)

Kinerja ekspor Jepara yang terus mengalami penurunan sejak tiga tahun terakhir, menjadi keprihatinan saya sebagai pejabat birokrasi yang bertanggung jawab terhadap pertumbuhan dunia usaha. Sementara tugas saya menjadikan pelaku usaha Jepara lebih profesional belum selesai, telah muncul persoalan stagnasi harga jual, persaingan pasar, persaingan tidak sehat sesama pelaku usaha, serta tarik-menarik kepentingan antar para pemangku kepentingan, yang semuanya menjadi faktor penyebab iklim usaha yang kurang kondusif di Jepara.

Kesemuanya itu merupakan dampak perilaku usaha yang tidak profesional dan menutup diri terhadap pengembangan wawasan bisnis sehingga menjadikan mereka tidak memiliki strategi dalam menghadapi perubahan pasar. Saya memperkirakan apabila tidak ada upaya solusi oleh pemda dan dunia usaha sendiri, maka ke depan nasib mebel Jepara sulit untuk dipertahankan.

Kondisi terakhir mebel Jepara memaksa saya untuk berbuat dan mengambil langkah-langkah strategis untuk mencari solusi. Upaya untuk menyelesaikan masalah dengan mencari akar permasalahannya dengan merubah perilaku

usaha dan peningkatan profesionalisme para pelaku usaha. Ini sangatlah berat dan membutuhkan waktu. Maka saya berpikir yang lebih mungkin untuk dilakukan dan merupakan wacana bisnis baru di Jepara adalah melalui upaya efisiensi rantai nilai (*value chain*) dan peningkatan nilai tambah (*added value*) dari kegiatan perdagangan mebel Jepara.

Setelah melalui diskusi panjang dengan kepala dinas, para pejabat penentu kebijakan, serta teman-teman di asosiasi, maka saya ditugaskan untuk menyusun konsep peningkatan rantai nilai tersebut. Ada lima hal yang terpikirkan oleh saya saat itu, untuk meningkatkan rantai nilai tersebut dengan melaksanakan fungsi, sebagai berikut:

1. Pengembangan desain produk karena selama ini tingkat ketergantungan yang tinggi para pelaku usaha terhadap desain yang dibawa oleh para pembeli, menjadikan para pelaku usaha kita berada pada posisi tawar yang lemah.
2. Perlindungan desain dan sertifikasi produk, karena produk-produk yang memiliki sertifikasi perlindungan hak cipta, memiliki citra dan harga yang lebih baik di pasar internasional.



Foto oleh PVC Team

Gambar 6.3. Gedung JTTC

3. Pengembangan pasar bersama dan sistem penjualan alternatif, karena persaingan harga yang tidak sehat antar pelaku usaha saat ini, menjadikan terbangunnya citra yang terus tertekan oleh jaringan pasar. Sehingga, diperlukan usaha melakukan pasar bersama, membangun komitmen harga antar pelaku dan dikembangkan model sistem penjualan alternatif seperti lelang.
4. Pengembangan SDM Ekspor dan Klinik Konsultasi Bisnis, karena keterbatasan pengetahuan pelaku usaha terhadap manajemen dan dokumen ekspor sehingga sering terjadi kasus-kasus gagal bayar.
5. Pengembangan promosi dan pusat informasi bisnis, yang berbasis IT, karena dibutuhkan upaya promosi yang lebih efektif dan biaya murah.

Kelima hal tersebut saya sinergikan dalam satu konsep pengembangan kelembagaan yang saya sebut JTTC (*Jepara Trade and Tourism Centre*, Gambar 6.3). Pariwisata saya akomodir didalam konsep ini karena dapat saling menunjang dan menghindari adanya kesan ego sektoral.

Kemudian saya berpikir, untuk merealisasikan konsep ini saya butuh dukungan semua pemangku kepentingan dan kesamaan visi. Perlu sarana yang mendukung yang dapat mendekatkan secara emosional dari pemangku kepentingan yang terlibat. Saya kemudian ajukan proposal pendirian Gedung JTTC sebagai pusat kegiatan kelima fungsi tersebut kepada pemda dengan, lagi lagi keterbatasan anggaran menjadi kendala. Saya tidak putus asa, saya cari akses ke pemerintah pusat. Saya kedepankan konsep Program Sistem Penjualan Lelang Mebel yang memang merupakan satu terobosan baru dan pertama di Indonesia. Akhirnya, ini dapat meyakinkan pemerintah pusat untuk mengucurkan anggaran pembangunan Gedung JTTC (Gambar 6.3 dan 6.4) sebesar lima milyar, melalui pos program Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi (BAPEBTI).

Bahkan info yang saya terima, proposal saya yang terakhir kepada BAPEBTI untuk memohon dukungan pembangunan Gudang Komoditi Premier yang kelak dapat juga berfungsi sebagai gedung penyelenggaraan even pameran, sebesar tiga milyar rupiah, telah mendapat persetujuan pemerintah pusat.



Gambar 6.4. Ruang dalam JTTC

Untuk menunjang kelima fungsi tersebut, dengan dukungan pemangku kepentingan yang terlibat, saya membentuk lembaga-lembaga penunjang program seperti: *Jepara Furniture Design Centre* (JFDC, Gambar 6.5), Lembaga Pelayanan dan Advokasi HAKI dan Lembaga Pemasaran Bersama GRIYA JEPARA sebagai pelaksana program dari fungsi-fungsi tersebut.

Lembaga-lembaga ini tidak mendapat persetujuan anggaran operasional dari pemerintah kabupaten. Namun, demi berjalannya program ini dan rasa tanggung jawab saya terhadap apa yang telah saya bentuk, maka lembaga lembaga ini berjalan dengan kegiatan yang saya dukung dari program kegiatan dinas, disamping alokasi dan dukungan kegiatan dari pemerintah pusat yang sifatnya tentatif.

#### 6.6.4. Menynergikan Program

Saya mendapatkan kenyataan, didalam pelaksanaan tugas mempertahankan pertumbuhan ekspor Jepara, khususnya mebel seakan-akan hanya menjadi tanggung jawab dinas tempat saya bertugas. Walau pada kenyataannya banyak institusi kedinasan lain yang sama-sama melaksanakan program



Foto oleh FVC Team

Gambar 6.5. Gedung JFDC

tersebut. Namun, betapa tidak efektifnya anggaran dari kegiatan tersebut bila tidak memiliki *output* yang jelas dan terukur. Bahkan terkadang cenderung terkesan asal terlaksana. Saya berpikir, alangkah baiknya bila seluruh komponen pemangku kepentingan, baik birokrasi, maupun dunia usaha, dapat duduk dalam satu wadah, dengan visi yang sama, menginventarisasi permasalahan yang ada, menganalisis, menyusun program rencana tindak bersama-sama. Kemudian, masing-masing melaksanakan program-program yang telah direkomendasikan bersama, sesuai fungsi tugas yang menjadi tanggung jawabnya.



Foto oleh FVC Team

Gambar 6.6. Milestone JTTC

Untuk itu, saya berpikir semestinya ada wadah atau lembaga yang dapat mensinergikan program-program dari semua pemangku kepentingan, baik dinas teknis maupun pelaku usaha, dengan

perencanaan yang jelas dan target capaian yang terukur dalam upaya mendorong laju pertumbuhan ekspor Jepara. Kemudian saya mencoba menyusun konsep kelembagaan tersebut, yang saya sebut sebagai “Dewan Pengembangan Ekspor Jepara.” Lembaga ini bukanlah lembaga eksekutor (pelaksana program), namun lebih bersifat wadah koordinasi antar pemangku kepentingan, yang *outputnya* berupa rumusan-rumusan kebijakan, yang terukur, dan harus dilaksanakan oleh masing-masing pemangku kepentingan yang terlibat, yang semuanya bertujuan mendorong pertumbuhan ekspor Jepara.

Konsep ini saya diskusikan dengan para penentu kebijakan, namun kesan yang saya hadapi, saya dianggap mengintervensi fungsi tugas institusi lain. Menghadapi kenyataan itu, saya harus tegar dengan mencari celah agar konsep yang saya ajukan dapat dipahami secara bijak, saya memanfaatkan pihak lain, Local Governance Support Program (LGSP) atau Program Dukungan bagi Tata Pemerintahan Daerah-USAID, sebuah lembaga fasilitator yang memberikan dukungan kepada pemda dalam penyusunan kebijakan publik. Lembaga tersebut dapat memberikan pemahaman pada penentu kebijakan, serta terkesan lebih netral, dan memberikan pemahaman bahwa konsep itu, bukanlah program ego sektoral dinas saya. Namun benar-benar suatu wadah koordinasi yang dibutuhkan. Melalui lembaga inilah, para penentu kebijakan baru dapat menerima konsep tersebut dan saya diminta untuk menyusun konsep surat keputusan kepala daerah yang saat ini masih dalam proses penelitian tata naskah untuk ditandatangani oleh Bupati.

## 6.7. Penutup

Sebagai penyuluh lapangan dan pejabat penyusun kebijakan, saya telah lakukan apa yang saya mampu lakukan. Segenap pikiran saya curahkan dan segala upaya telah saya lakukan. Walau terkadang rasa lelah itu ada, tapi saya tetap harus berbuat, semata-mata karena tanggung jawab atas kepercayaan yang diberikan. Namun, jujur saya katakan, semuanya belum memberikan banyak arti bagi dunia mebel Jepara. “Tugas saya belum selesai...”

Terimakasih saya pada teman teman asosiasi, dan para pelaku usaha yang telah banyak membantu pelaksanaan tugas saya, saya tidak berarti apa apa tanpa teman teman semua. Mari terus berbuat untuk mebel Jepara !



# Hikmah

Kisah ini memberikan hikmah (*lesson learnt*) tentang bagaimana aktor mebel Jepara dari pengrajin, pemda, pengusaha, sampai penggiat masyarakat memahami apa yang sedang terjadi dan memimpikan perbaikan ke depan. Tidak kalah pentingnya, dokumentasi kisah ini memberikan nilai tersendiri pada penelitian kaji tindak. Buku ini adalah ekspresi tanpa batas yang terdokumentasi dari para pelaku yang mereka tulis sendiri. Ekspresi tersebut melewati apa yang bisa digambarkan oleh hasil survei, wawancara ataupun kelompok diskusi dalam fase “refleksi” dalam sebuah penelitian kaji tindak. Penulisan buku ini bisa menjadi model tahapan refleksi dalam penelitian kaji tindak.

Margono memberikan pelajaran betapa pentingnya merantau ke Jakarta untuk meluaskan wawasan dan memperkuat jaringan dengan pasar atau pembeli mebel. Bekerja pada produsen mebel yang sudah punya produk ternama meningkatkan pengetahuan dan keahlian membuat mebel yang disukai konsumen. Perjuangan Margono mengajarkan pada kita betapa pentingnya frasa “jangan menyerah” ketika berbagai cobaan datang seperti anjloknya pembelian, sulitnya bahan baku kayu atau penyakit yang diderita oleh anggota keluarga. Mimpi adanya asosiasi pengrajin yang mampu meningkatkan harkat pengrajin terus menerus dikomunikasikan pada berbagai kesempatan dan pada beragam pihak. Margono percaya pada mimpinya. Mimpi yang dibarengi tekad dan kepercayaan ini patut dijadikan contoh. Mimpi ini kemudian menjelma menjadi Asosiasi Pengrajin Kecil Jepara (APKJ) yang dideklarasikan pada tahun 2009 dengan fasilitasi dari CIFOR.

Gaya hidup konsumerisme yang melanda masyarakat dan pengrajin Jepara dikeluhkan oleh Edy Turmanto dan Muhtadi. Konsumerisme membuat pengrajin kurang berinvestasi untuk masa depan dan kurang peduli terhadap kepentingan bersama. Keuntungan yang diperoleh pengrajin pada masa ramainya pembeli, dipakai untuk membeli barang-barang konsumtif. Edy dan Muhtadi berjuang untuk terus menggalang dan membangun kelompok kecil di lingkungan mereka untuk kesejahteraan dan kemajuan pengrajin. Kegigihan mempertahankan kerjasama dan keutuhan kelompok lewat beragam kegiatan seperti arisan dan komunikasi pribadi patut ditiru oleh siapa saja yang ingin membangun organisasi pada tingkat akar rumput. Institusi yang berupa paguyuban pengrajin dan aturan yang harus ditaati akan berkembang baik manakala ada komitmen diantara anggotanya dan manfaat yang bisa mereka terima.

Pada skala usaha yang lebih besar, Akhmad Fauzi, membangun Asmindo bersama pengusaha-pengusaha yang lain. Di Jepara, Asmindo bukanlah wadah organisasi yang tinggal dijalankan. Fauzi mengembangkan Asmindo Jepara dari titik nadir. Dia meyakinkan bahwa citra mebel Jepara perlu dibangun, dan Asmindo adalah tulang punggungnya. Dia berhasil membangun Asmindo dengan rekan-rekan sesama pengusaha dan pemerintah. Kepedulian Fauzi berlanjut, tidak hanya pada dunia mebel tapi pada perekonomian Jepara. Fauzi mengajarkan pada kita bahwa usaha besarpun tidak bisa sendirian. Mereka butuh teman untuk keberlangsungan usahanya. Usaha yang gigih untuk menyatukan dunia usaha mebel dalam Asmindo perlu dicontoh. Dan usaha itu harus dimulai dari dirinya sendiri dan dari modal sendiri. Asmindo Jepara sekarang berkembang, salah satunya karena usaha tidak kenal lelah Fauzi.

Bambang Kartono merupakan penggiat gigih di bidang budaya. Bambang merupakan anak muda yang tidak biasa. Lulus dari perguruan tinggi terkenal di Jawa, dia sebenarnya dengan mudah mencari kerja yang dapat menghasilkan banyak uang. Namun, dia terjun ke dunia seni dan budaya. Dia mempunyai kecintaan yang luar biasa pada seni ukir Jepara, di tengah mudarnya budaya ukir dikalangan generasi muda. Totalitas dan ketekunan Bambang membuatnya disegani oleh kalangan seniman ukir dan menginspirasi banyak anak muda untuk menggeluti seni ukir. Bambang sekarang menjadi nara sumber lokal maupun nasional dari banyak kegiatan yang melibatkan seni ukir.

Bambang berada dibalik lomba ukir dan desain mebel tingkat nasional yang sering diadakan di Jepara. Bambang merupakan contoh kegigihan menggeluti seni ukir yang dipadu dengan latar belakang pendidikan modern. Seni ukir Jepara patut berterimakasih pada keberadaan dan keuletan Bambang.

Ketika banyak birokrat pemerintah dikesankan kaku dan birokratis, Salem Bayong adalah tokoh mebel Jepara yang berlatar belakang birokrat. Salem Bayong merupakan “jembatan” hidup bagi pemda dan dunia usaha mebel. Dia terbuka terhadap banyak pihak dan tak pernah kenal lelah untuk memotivasi dunia mebel Jepara menjadi lebih baik. Salem Bayong tidak segan-segan menjadi fasilitator lapangan bagi perbaikan industri mebel. Pengenalan yang dalam tentang dunia mebel membuatnya berinisiatif membangun pusat pengembangan mebel di Jepara. Ide ini kemudian terealisasi dengan berdirinya JTTC (*Jepara Trade and Tourism Centre*) untuk memadukan kegiatan pembangunan industri mebel di Jepara. Salem Bayong adalah figur birokrat yang kreatif. Dia berpikir “*outside the box*”. Dia tidak hanya terpaku pada program yang sudah dianggarkan, namun mampu menginspirasi program-program baru pemerintah Jepara. Beberapa usulannya, antara lain adalah perdagangan alternatif seperti pelelangan, sertifikasi produk dan teknologi informasi berbasis promosi bisnis dan informasi. Sebagian, sekarang sudah menjadi kenyataan.





# Referensi

- Gustami, S.P. 2000 Seni kerajinan mebel ukir Jepara, kajian estetik melalui pendekatan multidisiplin. Kanisius, Yogyakarta.
- Kadir, A (ed.). 1979 Risalah dan kumpulan data tentang perkembangan seni ukir Jepara. Pemda Tingkat II Jepara.
- Pemerintah Kabupaten Jepara 2006 Rencana Pembangunan Kabupaten Jepara 2006-2005.
- Jepara Pos 2001 Piye iki kok Sepi Order ...
- Soedarso, SP. 2006 Tinjauan Seni: Sebuah Pengantar untuk Apresiasi Seni. BP ISI, Yogyakarta.
- Van de Geijn, M. *et al.* 2002 Domestic interiors at the Cape and Batavia 1602-1795. Waanders Publishers, Zwolle, Den Haag.
- Veenendal, J. 1985 Furniture from Indonesia, Sri Langka and India. Delft: Museum Nusantara.
- Watson, S.F. 1976 The History of Furniture. Orbis Publishing, London.





Permebelan dunia menyajikan persaingan yang ketat bagi para aktornya untuk bertahan dalam bisnis. Beragam krisis ekonomi dan keuangan yang melanda Indonesia menambah beratnya tantangan tersebut. Keadaan ini dialami oleh Jepara, Jawa Tengah, sebagai pusat industri mebel dengan budaya ukir yang tinggi. Beragam aktor seperti pengrajin, pengusaha besar, birokrat dan budayawan berkisah tentang realitas, tantangan dan usaha yang mereka lakukan untuk bertahan. Mereka adalah gambaran dari ribuan orang yang mencoba untuk bertahan dan mencerahkan mebel Jepara khususnya dan Indonesia pada umumnya.

Buku ini menggambarkan secara utuh dan personal bagaimana aktor mebel dari berbagai sisi mengatasi permasalahan mereka. Kisah perjalanan hidup mereka menyentuh perasaan dan logika, dan menantang kita semua untuk bersama mereka berjuang untuk kehidupan mebel Jepara dan Indonesia yang lebih baik. Mebel bukan hanya komoditi tapi sebuah budaya dan peradaban yang melintas dari generasi ke generasi.

[www.cifor.cgiar.org/furniture](http://www.cifor.cgiar.org/furniture)



[www.cifor.cgiar.org](http://www.cifor.cgiar.org)

[www.ForestsClimateChange.org](http://www.ForestsClimateChange.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 praktek kehutanan di negara berkembang. CIFOR merupakan salah satu dari 15 pusat penelitian dalam Kelompok Konsultatif bagi Penelitian Pertanian International (Consultative Group on International Agricultural Research – CGIAR). CIFOR berkantor pusat di Bogor, Indonesia dengan kantor wilayah di Asia, Afrika dan Amerika Selatan.

