

**POLA-POLA HUBUNGAN PATRON-KLIEN DI SENTRA  
KERAJINAN PERAK KOTAGEDE  
YOGYAKARTA**

**Disusun dan Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Syarat guna  
Memperoleh Gelar Sarjana Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu  
Politik**

**SKRIPSI**



**Oleh :  
MARISA KURNIASIH  
D0305049**

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS SEBELAS MARET  
SURAKARTA  
2009**

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Indonesia menempatkan industri menjadi program yang mempunyai kedudukan penting dalam pembangunan, karena pembangunan industri kecil dan industri kerajinan rumah tangga mempunyai dampak yang sangat besar dalam meningkatkan perekonomian. Hal ini terlihat dalam penyediaan lapangan pekerjaan bagi angkatan kerja yang potensial baik di wilayah perkotaan maupun di pedesaan, serta menekan angka pengangguran di Indonesia yang semakin lama semakin bertambah.

Berdasarkan perhitungan Sensus Ekonomi tahun 2006, diketahui bahwa jumlah perusahaan di Indonesia pada bulan Mei-Juni 2006, tercatat sebanyak 22,7 juta perusahaan. Dibandingkan dengan tahun 1996, jumlah perusahaan/usaha sebesar 16,4 juta perusahaan/usaha, berarti ada kenaikan 38,4 persen selama 10 tahun terakhir. Dari jumlah tersebut, apabila dilihat dari skala usaha perusahaan/usaha di Indonesia sebagian besar merupakan perusahaan/usaha merupakan Usaha Mikro (UM) dan Usaha Kecil (UK), dengan persentase masing-masing 83,43 persen dan 15,84 persen. Sedangkan jumlah perusahaan/usaha yang merupakan Usaha Menengah dan Besar (UMB) hanya 166,4 ribu atau tidak lebih dari satu persen terhadap seluruh perusahaan/ usaha ([www.bps.go.id](http://www.bps.go.id)).

Selain dominan dalam jumlah unit usaha, ternyata tenaga kerja yang diserap oleh usaha mikro dan usaha kecil juga sangat banyak. Berdasarkan

perhitungan Sensus Ekonomi tahun 2006 terdapat 62,68 persen orang bekerja pada usaha mikro; 21,91 persen pada usaha kecil; 5,39 persen pada usaha menengah; dan 10,02 persen pada usaha besar ([www.bps.go.id](http://www.bps.go.id)).

Data tersebut menunjukkan bahwa peningkatan industri kecil dan industri rumah tangga di dalam perekonomian negara lebih tinggi daripada industri menengah dan industri besar. Dalam situasi banyaknya pengangguran di Indonesia, keberadaan industri kecil dan industri rumah tangga mempunyai peranan yang lebih besar dalam menyerap tenaga kerja yang tidak dapat ditampung oleh sektor industri besar dan industri menengah.

Pada dasarnya keberadaan industri kecil dan kerajinan rumah tangga di Indonesia memberikan *andil* yang cukup besar terhadap produk nasional, sebagai sumber pendapatan, dan penyerapan tenaga kerja. Oleh karena itu, keberadaan industri kecil dan kerajinan rumah tangga di Indonesia perlu mendapatkan perhatian, pembinaan dan pengarahan baik dari segi permodalan maupun pemasaran. Sehingga dalam hal ini peranan pemerintah sangat diperlukan guna kelangsungan usaha.

Kebijakan jangka panjang yang dilakukan pemerintah saat ini dalam sektor industri terutama dalam usaha berskala kecil-menengah yaitu dengan meningkatkan potensi dan partisipasi aktif UKM dalam proses pembangunan nasional, khususnya dalam kegiatan ekonomi dalam rangka mewujudkan pemerataan pembangunan melalui perluasan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan. Sasaran dan pembinaan usaha kecil adalah meningkatnya jumlah pengusaha menengah dan terwujudnya usaha yang makin tangguh dan mandiri,

sehingga pelaku ekonomi tersebut dapat berperan dalam perekonomian nasional ( Tiktik Sartika dan Abd. Rachman, 2002 : 25).

Strategi pembinaan dan pengembangan usaha yang dilaksanakan oleh pemerintah tersebut dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

- 1) Aspek managerial, yang meliputi: peningkatan produktivitas/omset/tingkat utilisasi/tingkat hunian, meningkatkan kemampuan pemasaran, dan pengembangan sumberdaya manusia.
- 2) Aspek permodalan, yang meliputi: bantuan modal (penyisihan 1-5% keuntungan BUMN dan kewajiban untuk menyalurkan kredit bagi usaha kecil minimum 20% dari portofolio kredit bank) dan kemudahan kredit.
- 3) Mengembangkan program kemitraan dengan besar usaha baik lewat sistem Bapak-Anak Angkat, PIR, keterkaitan hulu-hilir (*forward linkage*), keterkaitan hilir-hulu (*backward linkage*), modal ventura, ataupun subkontrak.
- 4) Pengembangan sentra industri kecil dalam suatu kawasan apakah berbentuk PIK (Pemukiman Industri Kecil), LIK (Lingkungan Industri Kecil), SUIK (Sarana Usaha Industri Kecil) yang didukung oleh UPT (Unit Pelayanan Teknis) dan TPI (Tenaga Penyuluh Industri).
- 5) Pembinaan untuk bidang usaha dan daerah tertentu lewat KUB (Kelompok Usaha Bersama), KOPINKRA (Koperasi Industri Kecil dan Kerajinan). (Kuncoro Mudrajad, 2009 : Paragraf 23).

Akan tetapi adanya krisis global yang melanda dunia saat ini sangat berpengaruh bagi perekonomian setiap negara. Di Indonesia pada khususnya,

krisis global membawa dampak bagi sektor industri. Krisis global telah mengakibatkan kedudukan posisi pelaku sektor ekonomi berubah. Usaha besar satu persatu *pailit* karena bahan baku impor meningkat secara drastis, biaya cicilan utang meningkat sebagai akibat dari nilai tukar rupiah terhadap dolar yang menurun. Akibatnya, terjadi penurunan pertumbuhan industri di Indonesia. Selama masa pemerintahan Susilo Bambang Yudhoyono, pertumbuhan industri 7,5% pada tahun 2004; 5,9% tahun 2005; 5,3% tahun 2006; 5,2% tahun 2007 dan 4,4% sampai triwulan II 2008 (Harian Seputar Indonesia, 24 Desember 2008). Untungnya, ditengah kondisi krisis yang melanda dunia saat ini, keberadaan industri kecil dan kerajinan rumah tangga masih tetap bertahan. Mereka tetap bertahan untuk mengembangkan industrinya dan melakukan aktivitas kegiatan industri.

Menurut Irzan Ashari Saleh (1986 : 11), *resistensi* dari keberadaan industri kecil dan industri rumah tangga dalam perekonomian negara karena beberapa alasan. *Pertama*, industri kecil dan kerajinan rumah tangga mempunyai potensi dalam penyerapan jumlah tenaga kerja. *Kedua*, masih menggunakan sumber daya alam lokal sebagai bahan baku dalam produksi. *Ketiga*, harga jual yang relatif murah dan tingkat pendapatan kelompok yang rendah merupakan kondisi tersendiri yang menyebabkan industri tersebut tetap bertahan. *Keempat*, masih adanya permintaan terhadap beberapa jenis komoditi yang diproduksi secara *masinal*.

Salah satu industri kerajinan rumah tangga yang masih bertahan adalah industri kerajinan perak. Banyak daerah di Indonesia yang menghasilkan

kerajinan perak, salah satunya di Kotagede, Yogyakarta. Kotagede merupakan sentra industri perak di Yogyakarta. Keberadaan industri perak di Kotagede bersifat turun temurun. Kerajinan perak ini sudah ada sejak Kotagede masih menjadi ibukota Kerajaan Mataram Islam. Pada awalnya hanya ada beberapa orang perajin, karena usaha mereka hanya ditujukan untuk memenuhi kebutuhan akan perhiasan atau perlengkapan lainnya bagi raja dan kerabat keraton. Seiring perkembangan zaman para perajin perak menjadikan kerajinan perak sebagai usaha untuk mencukupi kebutuhan hidupnya.

Industri kerajinan perak yang berkembang di Kotagede sebagian besar merupakan industri rumah tangga. Di Kotagede, industri kerajinan perak dalam skala kecil maupun menengah dapat dengan mudah ditemukan. Sebagian penduduk di Kotagede bermata pencaharian sebagai perajin perak. Saat ini industri kerajinan perak sebagian besar terletak di Kelurahan Prenggan dan Purbayan Kecamatan Kotagede, Yogyakarta.

Berdasarkan data dari Dinas Perdagangan Perindustrian dan Koperasi (Disperindagkop) terjadi peningkatan pada industri perak di Kotagede Yogyakarta pada tahun 2004-2006.

Tabel. 1. 1.  
Peningkatan Kerajinan Perak Tahun 2004-2006

	<b>Tahun 2002</b>	<b>Tahun 2006</b>
Jumlah perusahaan	179 unit	442 unit
Jumlah tenaga kerja	872 orang	2.349 orang
Kebutuhan bahan baku	719 kilogram	1.775 kilogram
Realisasi ekspor	31.806 kilogram	40.157 kilogram

Data tersebut menunjukkan bahwa potensi industri kerajinan perak di Kotagede sangat besar dalam peningkatan perekonomian di Indonesia. Selain

berpotensi dalam penyerapan tenaga kerja, industri kerajinan perak juga mempunyai peranan yang sangat besar dalam meningkatkan pendapatan negara melalui realisasi ekspor hasil kerajinan perak.

Dalam struktur kerajinan perak ada strata yang nantinya dapat dilihat dalam lingkungan perajin. Berdasarkan pra penelitian yang dilakukan oleh peneliti, ada golongan perajin perak di Kotagede Yogyakarta, antara lain :

1. Perajin besar, yaitu orang yang mempunyai usaha kerajinan perak dengan tenaga kerja lebih dari 10 orang perajin.
2. Perajin menengah, yaitu orang yang mempunyai usaha kerajinan perak dengan tenaga kerja 5-10 orang.
3. Perajin kecil, yaitu orang yang mempunyai usaha kerajinan perak dengan tenaga kerja 1-5 orang.

Dalam industri kerajinan tersebut, biasanya pengusaha juga merangkap sebagai perajin. Tenaga kerja (perajin) yang dimiliki biasanya berasal dari penduduk sekitar Kotagede, Bantul dan Wonosari.

Disini yang menjadi satu ketertarikan tersendiri bagi peneliti adalah mengenai pola hubungan kerja yang terbentuk dalam usaha kerajinan perak. Pola hubungan kerja mejadi suatu hal yang menarik, karena bagi peneliti pola hubungan kerja tersebut memiliki kaitan yang erat dengan kemajuan dan perkembangan usaha. Dimana hubungan yang terjalin tersebut akan mempengaruhi proses pelaksanaan usaha industri. Tanpa adanya hubungan kerja yang baik, maka industri tersebut tidak akan berjalan dan tidak akan berkembang.

Penelitian ini melihat mengenai pola hubungan kerja patron-klien yang terbentuk antar perajin perak, yaitu antar perajin besar dan perajin kecil. Menurut James C. Scott, hubungan patron-klien merupakan hubungan pertukaran antara dua orang yang melibatkan persahabatan instrumental dimana seorang individu dengan status sosio-ekonomi yang lebih tinggi (patron) menggunakan pengaruh dan sumberdaya yang dimilikinya untuk menyediakan perlindungan atau keuntungan bagi seseorang yang lebih rendah statusnya (klien). Pada gilirannya, klien membalasnya dengan menawarkan dukungan umum dan bantuan kepada patron ( James C. Scott, 1993: 7).

Pola hubungan patron-klien dalam sentra kerajinan perak Kotagede ini sangat menarik bagi peneliti, karena dalam hubungan patron-klien terbentuk kerjasama antar perajin yang sangat berguna bagi kelangsungan usaha industri kerajinan perak. Untuk itu, peneliti ingin mengetahui bagaimana pola hubungan patron-klien yang terbentuk antar perajin perak di sentra kerajinan perak Kotagede, Yogyakarta.

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut :

“Bagaimana pola-pola hubungan patron-klien antar perajin di sentra industri kerajinan perak Kotagede, Yogyakarta?”

## **C. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini mempunyai tujuan, yaitu



Untuk menggambarkan pola-pola hubungan patron-klien di sentra kerajinan perak Kotagede, Yogyakarta.

#### **D. Manfaat**

##### a. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan atau masukan bagi industri kerajinan perak, agar dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil langkah-langkah yang tepat dalam upaya meningkatkan produktivitas dan mengembangkan usaha.

##### b. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi dunia akademis dan dapat menjadi acuan dasar bagi penelitian selanjutnya, yaitu penelitian yang berhubungan dengan pola-pola hubungan kerja khususnya dalam industri kerajinan.

#### **E. Tinjauan Pustaka**

##### **E.1. Batasan Konsep**

###### 1. Hubungan Patron-Klien

Hubungan patron klien adalah pertukaran hubungan antara kedua peran yang dapat dinyatakan sebagai kasus khusus dari ikatan yang melibatkan persahabatan instrumental dimana seorang individu dengan status sosio-ekonominya yang lebih tinggi (*patron*) menggunakan pengaruh dan sumber dayanya untuk menyediakan perlindungan, serta

keuntungan-keuntungan bagi seseorang dengan status yang dianggapnya lebih rendah (*klien*). Klien kemudian membalasnya dengan menawarkan dukungan umum dan bantuan termasuk jasa pribadi kepada patronnya. Sebagai pola pertukaran yang tersebar, seperti jasa dan barang yang dipertukarkan oleh patron dan klien mencerminkan kebutuhan yang timbul dan sumber daya yang dimiliki oleh masing-masing pihak (Scott, 1993 : 7-8 ).

Hubungan patron-klien juga merupakan hubungan timbal-balik antara dua orang yang dijalin secara khusus (pribadi) atas dasar saling menguntungkan, serta saling memberi dan menerima (bersifat *dyadic*-bersifat rangkap). Ikatan ini merupakan salah satu strategi nafkah yang diterapkan melalui pemanfaatan modal sosial untuk bertahan hidup atau memperbaiki standar hidupnya. Dalam hubungan timbal balik tersebut, tercermin dalam hubungan kerja antar relasi keduanya, serta hubungan sosial yang dilakukan antara keduanya di luar hubungan kerja.

*Patron-clientelism is an unequal relationship involving a two-way exchange between a patron of a higher socioeconomic status and a client of a lower one. Although they can become quite complex, the simplest of these relationships involve patrons who use their influence and/or resources to provide protection and/or benefits to clients who in turn reciprocate by offering support and assistance, potentially votes, for example.*

## 2. Perajin

Definisi perajin menurut peneliti adalah orang yang mempunyai keahlian atau bakat dalam membuat dan menghasilkan karya seni kerajinan.

Berdasarkan pra penelitian yang dilakukan oleh peneliti, ada 3 golongan perajin, yaitu :

- a. Perajin besar, yaitu orang yang mempunyai usaha kerajinan dengan tenaga kerja lebih dari 10 orang perajin.
- b. Perajin menengah, yaitu orang yang mempunyai usaha kerajinan dengan tenaga kerja 5-10 orang.
- c. Perajin kecil, yaitu orang yang mempunyai usaha kerajinan dengan tenaga kerja 1-5 orang.

## 3. Sentra Industri Kerajinan

Industri adalah kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah menjadi bahan baku, barang setengah jadi menjadi barang atau menjadi barang dengan nilai yang lebih tinggi untuk penggunaannya, termasuk kegiatan rancang bangun dan perekayasaan industri (Thee Kian Wie, 1994 : 67).

Industri Kerajinan adalah industri yang didorong atas landasan budaya yakni mengingat peranan pentingnya dalam pelestarian warisan budaya Indonesia (Thee Kian Wie, 1994 : 112).

Sentra industri adalah kelompok jenis industri yang dari segi satuan usaha mempunyai skala kecil, tetapi membentuk suatu

pengelompokkan atau kawasan produksi yang terdiri dari kumpulan unit usaha yang menghasilkan barang sejenis (Irzan Azhary Saleh, 1986: 51).

Berdasarkan definisi di atas, maka dapat disimpulkan bahwa sentra industri kerajinan adalah sekelompok industri yang terdiri dari kumpulan unit usaha yang melakukan kegiatan ekonomi didorong oleh landasan budaya yang ada untuk menghasilkan barang yang sejenis.

## **E.2. Penelitian Terdahulu yang Menjadi Pijakan**

Hasil penelitian terdahulu tentang pola hubungan kerja pernah dilakukan oleh Agung Hamanto dalam penelitiannya dengan judul “Pola Hubungan Kerja Pada Industri Rumah Tangga Kerajinan Gerabah di Desa Bentangan, Kecamatan Wonosari, Kabupaten Klaten”. Dalam penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam industri kerajinan gerabah tercipta pola hubungan kerja yang baik antara pengusaha/ *juragan* dengan perajin/ buruh. Pola hubungan kerja tersebut mulai dilakukan oleh pengusaha/ *juragan* dengan perajin/ subkontrak ketika pemasaran gerabah mulai ramai dan menembus ke beberapa pasar di luar kota sehingga para juragan tidak mampu untuk memenuhi permintaan pasar karena keterbatasan waktu dan tenaga kerja yang dimiliki.

Pada dasarnya pola hubungan kerja yang tercipta pada industri tersebut dilakukan atas dasar saling menguntungkan. Keberadaan *juragan* di desa tersebut sangat menguntungkan bagi perajin, karena dapat mengatasi masalah pemasaran produk yang dihasilkannya. Selain itu,

perajin dapat mengasah ketrampilan yang dimilikinya dengan cara belajar dan membuat inovasi baru pada hasil karyanya tanpa harus meninggalkan tempat tinggalnya. Sedangkan bagi pengusaha, kerja sama yang dilakukan dengan perajin sangat menguntungkan karena dapat memenuhi permintaan pasar.

Akan tetapi, perjanjian kerja antara pengusaha dengan perajin pada industri gerabah tidak resmi/ formal, perjanjian hanya atas dasar rasa saling percaya saja sehingga hak dan kewajiban masing-masing tidak dinyatakan secara tegas.

Penelitian lain tentang masalah pola hubungan kerja pernah dilakukan oleh Ema Radhika Agustina yang berjudul “Pola Hubungan Kerja Keluarga Dalam Industri Kerajinan Rumah Tangga Makanan Ringan di Desa Ngijo, Kecamatan Tasikmadu, Kabupaten Karanganyar”. Dalam penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam usaha kerajinan rumah tangga makanan ringan terdapat pola hubungan kerja keluarga (*familier*) antara pemilik usaha (majikan) dengan buruh (pekerja). Di dalam pola hubungan kerja tersebut tidak terdapat perjanjian atau kontrak kerja tertulis antara pemilik usaha dengan buruh. Sehingga unsur-unsur yang ada dalam hubungan kerja meliputi *recruitment* tenaga kerja, pembagian kerja, pembayaran upah, pengaturan jam kerja sampai dengan pelaksanaan kewajiban dan hak dilaksanakan dengan tidak memaksa atau mengikat kedua belah pihak, baik majikan dan buruh.

Penelitian mengenai hubungan patron-klien pernah dilakukan oleh Ria Makita dalam artikelnya yang berjudul “*Changing Patron–Client Relations Favourable to New Opportunities for Landless Labourers in Rural Bangladesh*” (Perubahan Hubungan Patron-Klien ke Peluang Baru yang Lebih Baik untuk Pekerja Tak Bertanah di Pedesaan Bangladesh). Dalam artikel tersebut membahas mengenai bagaimana hubungan pekerja tak bertanah (penggarap tanah pertanian) menggunakan kesempatan yang sudah diberikan untuk mengubah penghidupan mereka. Artikel tersebut juga membahas mengenai bagaimana intervensi NGO`S dalam mempengaruhi hubungan antara kelompok pemilik tanah dan penggarap tanah. Studi kasus dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa dengan mengkombinasikan intervensi dapat meningkatkan kehidupan penggarap tanah untuk mengubah penghidupan atau mata pencaharian mereka, sehingga dengan demikian dapat mencapai kenaikan mobilitas ekonomi melalui kesempatan yang baru itu.

### **E.3. Landasan Teori**

Teori yang dipakai peneliti dalam penelitian ini adalah *Theory Exchange* atau teori pertukaran dari George C. Homans. Teori-teori pertukaran sosial itu dilandaskan pada prinsip ekonomi. Orang menyediakan barang atau jasa dan sebagainya. Sebagai imbalannya orang akan berharap memperoleh barang atau jasa yang diinginkan. Ahli teori pertukaran memiliki asumsi yang sederhana yaitu interaksi sosial mirip

dengan transaksi ekonomi. Akan tetapi dalam pertukaran sosial tidak selalu dapat diukur dengan nilai uang, sebab dalam berbagai transaksi sosial dipertukarkan hal-hal yang nyata dan tidak nyata (George C. Homans dalam Margareth M. Poloma, 1987 : 52).

Dalam teori pertukaran, pola hubungan kerja tersebut tercermin dalam pola hubungan patron-klien. Menurut Scott, hubungan patron-klien adalah :

“Suatu kasus khusus hubungan antar dua orang yang sebagian besar melibatkan persahabatan instrumental, dimana seseorang yang lebih tinggi sosial ekonominya (patron) menggunakan pengaruh sumber daya yang dimilikinya untuk memberikan perlindungan atau keuntungan atau kedua-duanya kepada orang yang lebih rendah kedudukannya (klien) yang pada gilirannya membalas pemberian tersebut dengan memberikan dukungan yang umum dan bantuan termasuk jasa-jasa pribadi kepada patron” (Scott dalam Heddy Shri Ahimsa Putra, 1988 : 2).

Sebagai pola pertukaran yang tersebar, jasa dan barang yang dipertukarkan oleh patron dan klien mencerminkan kebutuhan yang timbul dari sumberdaya masing-masing. Dalam arus pertukaran patron ke klien, patron memberikan bantuan jasa kepada klien berupa:

1. Penghidupan subsistensi dasar, yaitu dengan memberikan pekerjaan tetap kepada klien.
2. Jaminan krisis subsistensi, yaitu dengan memberikan pinjaman bantuan terhadap klien, pada saat klien terkena musibah, dan sakit.
3. Perlindungan, yaitu melindungi klien dari bahaya pribadi maupun dari bahaya umum.

4. Makelar dan pengaruh, yaitu memberikan perlindungan dalam menghadapi dunia luar bagi klien, kemakelaran adalah peran agresifnya.
5. Jasa patron kolektif, yaitu melakukan fungsi ekonomi secara kolektif.

Sedangkan, arus barang dan jasa dari klien ke patron amat sulit untuk digolongkan, karena pihak klien umumnya hanya menyediakan tenaga dan keahliannya untuk kepentingan patron. Unsur-unsur tipikal mencakup jasa pekerjaan dasar, jasa tambahan, jasa domestik pribadi, dan biasanya berfungsi sebagai anggota setia dari faksi local sang patron. (James C. Scott, 1993 : 9-10).

Menurut Scott, agar bentuk hubungan kerja patron klien dapat berjalan mulus diperlukan adanya unsur-unsur sebagai berikut :

1. Apa yang diberikan satu pihak adalah sesuatu yang berharga dipihak lain.
2. Terjadi hubungan timbal balik .
3. Didukung oleh norma-norma dalam masyarakat yang memungkinkan pihak yang lebih rendah kedudukannya (klien) melakukan penawaran.

Hubungan patron klien mempunyai ciri-ciri tertentu yang membedakannya dengan hubungan sosial lain, Scott mengemukakan ciri-ciri tersebut sebagai berikut :

1. Terdapat ketimpangan pertukaran, karena patron berada pada posisi yang lebih kuat, lebih tinggi atau lebih kaya daripada kliennya.



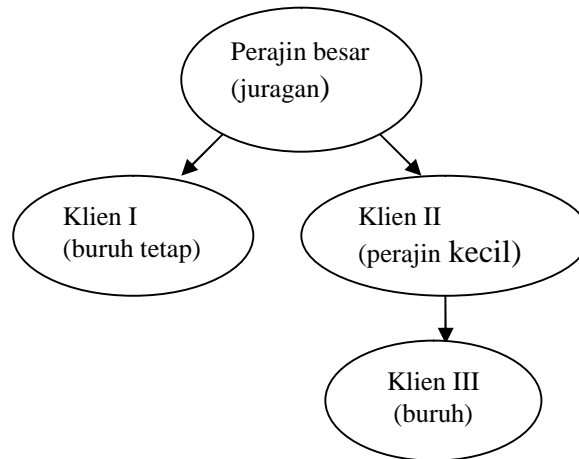
2. Sifat tatap muka dalam relasi patron klien menunjukkan bahwa sifat pribadi terdapat didalamnya.
3. Hubungan patron klien bersifat luwes dan meluas  
(Scott dalam dalam Heddy Shri Ahimsa Putra, 1988 : 3).

Berdasarkan teori tersebut dapat dijelaskan bahwa pola hubungan *patron-klien* yang terjadi antara juragan dan buruh, dan perajin kecil dan buruh menempatkan posisi juragan dan perajin kecil sebagai *patron* dan buruh sebagai *klien*. Dalam hubungan tersebut terjadi hubungan timbal balik antara keduanya dan apa yang diberikan oleh salah satu pihak akan terlihat berharga di pihak yang lain. Dalam hal ini, akan terjadi pertukaran yang saling menguntungkan antara keduanya. Dimana juragan akan memberikan pekerjaan bagi perajin yang akan menjadi buruhnya, sedangkan perajin dengan keahlian atau *skill* yang dimiliki akan membantu pekerjaan yang diberikan oleh juragan. Sehingga dari adanya hubungan pertukaran antara *patron-klien* akan mengarah pada aktivitas hubungan kerja dan hubungan sosial yang saling menguntungkan.

#### **F. Kerangka Pemikiran**

Pada sentra industri kerajinan perak di Kotagede terbentuk pola hubungan kerja antara perajin perak. Pola hubungan kerja tersebut tercermin dalam hubungan *patron-klien* yang terjalin antara perajin besar dengan buruh serta perajin kecil dengan buruh. Hubungan *patron-klien* merupakan hubungan

pertemanan antara dua orang yang berbeda status sosial ekonomi bekerjasama atas dasar saling tolong-menolong.



Keberadaan perajin besar dalam sentra industri tersebut cukup menguntungkan bagi perajin kecil, karena dapat memberikan kesempatan peluang kerja bagi perajin kecil untuk menjadi buruh tetap serta buruh yang berada diluar industri. Hubungan yang terjalin nantinya akan mengarah pada hubungan kerja dan hubungan sosial diantara keduanya.

### G. Definisi Konseptual

Sebelum mengoperasikan konsep-konsep yang dikemukakan dalam penelitian ini, maka terlebih dahulu konsep-konsep penelitian diberikan batas-batas pengertian untuk mencegah terjadinya kesalahan penafsiran konsep-konsep yang dikemukakan. Definisi konseptual dalam penelitian ini adalah :

#### 1. Hubungan Patron-Klien

Hubungan antara dua individu yang berbeda status sosialnya, yang melakukan hubungan pertukaran dimana status yang lebih tinggi (patron) dengan sumberdaya yang dimiliki memberikan perlindungan dan

keuntungannya kepada status yang lebih rendah (klien). Sehingga untuk membalasnya *klien* memberikan bantuan umum dan dukungan pribadi kepada patron.

## 2. Perajin

Perajin adalah orang yang mempunyai keahlian atau bakat dalam membuat dan menghasilkan karya seni kerajinan.

## 3. Industri

Industri adalah kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah menjadi bahan baku, barang setengah jadi menjadi barang atau menjadi barang dengan nilai yang lebih tinggi untuk penggunaannya, termasuk kegiatan rancang bangun dan perekayasaan industri.

## 4. Industri Kerajinan

Industri yang didorong atas landasan budaya yakni mengingat peranan pentingnya dalam pelestarian warisan budaya Indonesia.

## 5. Sentra Industri

Kelompok jenis industri yang dari segi satuan usaha mempunyai skala kecil, tetapi membentuk suatu pengelompokan atau kawasan produksi yang terdiri dari kumpulan unit usaha yang menghasilkan barang sejenis.

## 6. Sentra Industri Kerajinan

Sekelompok industri yang terdiri dari kumpulan unit usaha yang melakukan kegiatan ekonomi didorong oleh landasan budaya yang ada untuk menghasilkan barang sejenis.

## **H. Metode Penelitian**

### **1. Jenis Penelitian**

Penelitian ini merupakan jenis penelitian dengan bentuk deskriptif kualitatif yang mengkaji tentang pola hubungan kerja antara perajin di sentra industri kerajinan perak Kotagede, Yogyakarta. Penelitian kualitatif menurut Lexy S. Moleong (1998 :3) yang mengutip Bagdan dan Taylor adalah sebagai berikut : “Metode kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati”.

Alasan untuk menggunakan jenis penelitian ini, karena sesuai dengan masalah yang diajukan dalam penelitian ini yang menekankan pada pendeskripsian pola hubungan kerja antara perajin dalam sentra industri kerajinan perak. Di samping itu penelitian ini lebih banyak terbuka terhadap keseluruhan data yang diperoleh di lapangan. Data deskriptif kualitatif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Maka agar penelitian ini mampu menangkap informasi kualitatif, sangat relevan apabila peneliti menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif.

### **2. Lokasi Penelitian**

Dalam penelitian ini, peneliti mengambil daerah di Kecamatan Kotagede, Yogyakarta. Pengambilan daerah penelitian didasarkan atas pertimbangan :

1. Di Kecamatan Kotagede terdapat banyak perajin perak yang terbagi atas beberapa golongan yaitu perajin besar, perajin menengah, dan perajin kecil. Dalam kondisi tersebut sangat memungkinkan mereka melakukan hubungan kerja sama dalam produksi dan pemasaran.
2. Peneliti sudah mendapatkan orang yang bersedia untuk menjadi informan.
3. Dekat dengan rumah saudara peneliti.

### **3. Sumber Data**

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

#### **a. Data primer**

Data yang diperoleh langsung dari informan melalui pengamatan dan wawancara. Dalam penelitian ini peneliti mengambil informan dari pihak perajin besar dan perajin kecil, serta buruh.

Selain itu, untuk menambah kajian data mengenai masalah yang diteliti, peneliti juga mewawancarai pemimpin koperasi setempat, dan penduduk setempat.

#### **b. Data sekunder**

Data yang dikumpulkan untuk mendukung dan melengkapi data primer yang berkenaan dengan masalah penelitian. Data yang diperoleh merupakan arsip mengenai data monografi penduduk di Kecamatan Kotagede, Yogyakarta. Data tersebut diperoleh di Kecamatan Kotagede.

#### 4. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian teknik pengumpulan data yang dipakai peneliti adalah sebagai berikut :

##### a. Observasi Berperan

Observasi merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan secara sistematis dan sengaja melalui pengamatan dan pencatatan terhadap gejala yang diamati. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik observasi berperan pasif. Dalam observasi tersebut peneliti hanya mendatangi lokasi dan mengadakan pengamatan secara langsung terhadap obyek penelitian, mencatat fenomena yang diselidiki melalui penglihatan dan pendengaran. Data yang dikumpulkan dalam pengamatan ini untuk mengetahui secara langsung bagaimana pola hubungan kerja yang dilakukan antara perajin perak.

##### b. Wawancara Mendalam

Untuk memperoleh data, peneliti menggunakan teknik wawancara mendalam (*in-depth interview*). Wawancara mendalam merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan secara intensif dan berulang-ulang untuk mendapatkan informasi yang diharapkan, sehingga dalam wawancara mendalam lebih bersifat terbuka (Bungin, 2003 : 110).

Wawancara yang dilakukan peneliti dalam penelitian ini menggunakan pedoman wawancara atau *interview guide* yang berupa daftar pertanyaan yang sudah disusun oleh peneliti sesuai dengan fokus

penelitian. Wawancara dilakukan peneliti dengan menanyakan tentang hubungan kerja dan hubungan secara sosial antara perajin perak.

c. Dokumentasi

Dalam melakukan penelitian, peneliti menggunakan alat bantu yang berupa kamera. Kamera yang ada digunakan untuk mengambil gambar yang ada di lapangan. Adapun gambar yang diambil misalnya proses kerja dalam pembuatan perak, toko-toko perak, dan hasil kerajinan perak.

## 5. Teknik Pengambilan Sampel

Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan teknik *purposive sampling* (sampel bertujuan) di mana pengambilan sampel tidak ditekankan pada jumlah dan ukuran, melainkan lebih ditekankan pada kelengkapan dan kedalalaman informasi terhadap masalah yang diteliti.

Selain itu, peneliti juga menggunakan teknik pengambilan sampel yaitu dengan teknik sampel variasi maksimum (*maximum variation*), dimana dalam teknik tersebut bertujuan untuk menangkap atau menggambarkan suatu tema sentral dari studi melalui informasi yang silang menyilang dari berbagai tipe responden.

Matrik 1.1  
Data Informan

Pendidikan	Status Pekerjaan		
	Juragan	Perajin kecil	Buruh
Tinggi	1 orang	-	-
Sedang	1 orang	1 orang	1 orang
Rendah	1 orang	1 orang	1 orang

### **Profil Informan**

Dalam penelitian ini, informan yang diambil sebagai sampel adalah yang sesuai dengan maksud dan tujuan penelitian. Karena penelitian ini tentang pola hubungan *patron-klien* antara perajin perak, maka informan yang dipilih adalah para perajin besar dan perajin kecil yang tidak mempunyai hubungan keluarga. Adapun jumlah keseluruhan informan, yaitu 7 orang terdiri dari 3 perajin besar, perajin kecil, 1 buruh perajin kecil, dan 1 buruh tetap perusahaan. Untuk lebih jelasnya, data informan tersebut adalah sebagai berikut :

#### **a. Juragan**

1. Juragan berpendidikan tinggi (Bapak Priyo Djatmiko)

Bapak Priyo adalah pemilik Salim Art Silver. Pendidikan terakhir adalah tamat S1. Saat ini Bapak Priyo menjadi pemimpin dari Salim Silver, yang merupakan usaha turun temurun dari keluarga. Usaha Salim Silver merupakan usaha dengan penjualan ekspor ke berbagai Negara di dunia, diantaranya New York, Amerika, California, Perancis, dan Rumania. Produk yang dihasilkan adalah perhiasan, seperti cincin, liontin, kalung, dll.

2. Juragan berpendidikan sedang (Bapak Sutojo Mulyoutomo)

Pendidikan terakhir adalah tamat SMA. Bapak Sutojo adalah pemilik MU Silver. Memulai usaha sejak tahun 1972. Motivasi untuk menjadi perajin karena adanya faktor lingkungan. Selain menjadi perajin, pada tahun 1976 Bapak Sutojo ikut mendirikan



Koperasi Simpan Pinjam di Purbayan. Menjadi perajin merupakan pekerjaan sampingan Bapak Sutojo. Saat ini Bapak Sutojo menjabat sebagai Ketua Koperasi Persatuan Pengusaha Perak Yogyakarta (KP3Y). Produk yang dihasilkan di MU Silver adalah interior miniatur, seperti becak, andong, kereta raja, dll.

3. Juragan berpendidikan rendah (Bapak Marsudi)

Pendidikan terakhir adalah tamat SD. Bapak Marsudi adalah pemilik MH Silver. Pertama kali menjadi perajin pada usia 15 tahun, dengan menjadi buruh bagi perajin emas. Memulai usaha perak pada tahun 1990. Pada saat itu masih mengerjakan sendiri kerajinan perak dengan dibantu 3 orang buruh. Setelah berkembangnya usaha, saat ini MH Silver sudah mempunyai 10 buruh yang sekarang statusnya adalah buruh lepas. Produk yang dihasilkan dari MH Silver adalah perhiasan, seperti cincin, liontin, bros, dll.

**b. Perajin kecil**

1. Perajin kecil berpendidikan sedang (Bapak Muhammad Nazaludin/  
Pak Ilud)

Pendidikan terakhir adalah tamat SMA. Pada awalnya Pak Ilud bekerja sebagai penyalur penjualan perak dari perajin ke berbagai toko di Malioboro. Pada tahun 1993, Pak Ilud mencoba belajar membuat perak dan menjadi buruh tetap di MH Silver selama 3 tahun. Setelah itu dengan modal sendiri dan modal dari orang tua

akhirnya menjadi perajin di rumah dan menerima orderan dari para perajin besar. Saat ini Pak Ilud menjadi buruh lepas dari MH Silver.

2. Perajin berpendidikan rendah (Bapak Anto)

Setelah tamat SD, Pak Anto bekerja sebagai perajin di MH Silver pada tahun 1990. Setelah 16 tahun menjadi buruh tetap di MH Silver, dengan modal sendiri pada tahun 2006, Pak Anto menjadi perajin yang menerima orderan dari toko atau perajin besar. Saat ini Pak Anto menjadi buruh lepas dari MH Silver dan mempunyai 3 orang buruh yang membantunya di rumah.

**c. Buruh**

1. Buruh berpendidikan sedang (Bapak Wakhid Ismayanto)

Pendidikan terakhir adalah tamat SLTP. Bapak Wakhid adalah karyawan tetap dari toko Salim Silver. Dia sudah bekerja di Salim Silver selama 2 tahun. Di toko tersebut, Bapak Wakhid bekerja sebagai perajin.

2. Buruh berpendidikan rendah (Mas Sukirman)

Pendidikan terakhir adalah tidak tamat SD. Mas Sukirman adalah buruh tetap dari Pak Anto. Dia sudah bekerja membantu Pak Anto selama 3 tahun. Menjadi buruh bagi perajin adalah pekerjaan pokok bagi Mas Sukirman, karena satu-satunya keahlian yang ia miliki hanyalah membuat kerajinan perak.

## 6. Validitas Data

Dimaksudkan sebagai pembuktian bahwa data yang diperoleh peneliti sesuai dengan apa yang benar-benar terjadi di lapangan. Untuk menguji validitas data, peneliti menggunakan teknik *triangulasi data* dimana untuk mendapatkan data tidak hanya diambil dari satu sumber data saja melainkan dari beberapa sumber. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data tersebut (Moleong, 1998 : 178). Denzin (1978) membedakan empat macam triangulasi sebagai teknik pemeriksaan yang memanfaatkan penggunaan sumber, metode, penyidik dan teori.

Jenis triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber data dan metode.

1. Triangulasi dengan sumber, yaitu membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam metode kualitatif (Patton, 1987 : 331). Hal tersebut dapat dicapai dengan jalan :
  - a. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara.
  - b. Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakannya secara pribadi.
  - c. Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu.

- d. Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang seperti rakyat biasa, orang yang berpendidikan menengah atau tinggi, orang berbeda, orang pemerintahan.
- e. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.

(Moleong, 1998 : 178)

- 2. Triangulasi dengan Metode, menurut Patton (1987:329), terdapat dua strategi, yaitu :
  - a. Pengecekan derajat kepercayaan penemuan hasil penelitian beberapa teknik pengumpulan data, dan
  - b. Pengecekan derajat kepercayaan beberapa sumber data dengan metode yang sama.

## **7. Teknik Analisis Data**

Analisis data adalah proses mengorganisasikan dan mengurutkan data ke dalam pola, kategori, dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data (Moleong, 1998 : 103).

Penelitian menggunakan analisis data model interaktif (*interactive of analysis*). Menurut Miles dan Huberman (dalam HB. Sutopo, 2002 : 91), ada tiga komponen pokok dalam tahap analisis data, yaitu :

## 1. Reduksi data

Komponen pertama dalam analisis yang merupakan proses seleksi, pemfokusan, penyederhanaan, dan abstraksi data kasar dari fieldnote. Reduksi data berlangsung sejak peneliti mengambil keputusan tentang kerangka kerja konseptual, melakukan pemilihan kasus, penyusunan penelitian, dan juga pada saat menentukan cara pengumpulan data yang akan digunakan.

Dengan kata lain, reduksi data adalah bagian dari proses analisis yang mempertegas, memperpendek, membuat fokus, membuang hal-hal yang tidak penting, dan mengatur data yang sedemikian rupa sehingga kesimpulan penelitian dapat dilakukan.

## 2. Sajian Data

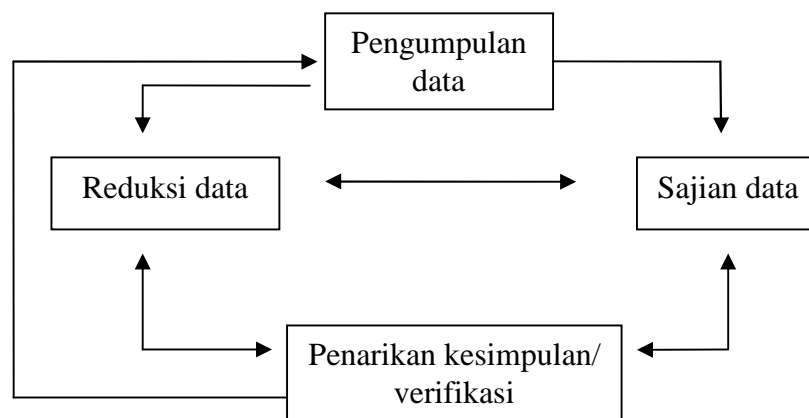
Proses analisis yang kedua adalah sajian data. Sajian data merupakan suatu rakitan organisasi informasi yang disusun secara sistematis, untuk mempermudah penelitian dalam menggabungkan dan merangkai keterikatan antar data dalam menyusun penggambaran proses serta memahami fenomena yang ada pada obyek penelitian.

Melalui penyajian data akan memungkinkan peneliti untuk menginterpretasikan fenomena-fenomena tersebut. Penyajian data disajikan dalam bentuk tabel dan teks naratif yang berupa catatan lapangan yang memungkinkan kesimpulan penelitian dapat dilakukan.

### 3. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi (*Conclusion Drawing*)

Penarikan kesimpulan dilakukan setelah proses pengumpulan data benar-benar selesai dan hasil kesimpulan tersebut perlu diverifikasi agar cukup mantap dan benar-benar dapat dipertanggung jawabkan. Verifikasi dapat dilakukan dengan cara melakukan pengulangan-pengulangan dengan cepat dengan tujuan untuk pemantapan dan penelusuran data kembali. Pada dasarnya data tersebut harus diuji validitasnya supaya kesimpulan penelitian menjadi lebih kokoh dan lebih bisa dipercaya.

Proses analisis dengan model analisis interaktif dapat ditunjukkan dengan bagan sebagai berikut



Gambar 1.1  
Model Analisis Interaktif  
(Sutopo, 2002 : 96)

## **BAB II**

### **DESKRIPSI LOKASI PENELITIAN**

#### **A. Keadaan Geografis Kecamatan Kotagede**

Kecamatan Kotagede merupakan salah satu kecamatan di wilayah Yogyakarta. Kecamatan Kotagede berada pada ketinggian 113 m di atas permukaan air laut. Kecamatan Kotagede bersuhu maksimum/minimum berkisar 32 °C-22 °C. Wilayah Kotagede ini berada di sebelah tenggara Kota Yogyakarta. Jarak Kecamatan Kotagede dari Ibukota Kota sejauh 0,75 km dan jarak dari Ibukota Propinsi sejauh 3 km. Kecamatan Kotagede berada pada perbatasan Kabupaten Bantul. Adapun batas-batas wilayah Kecamatan Kotagede secara administratif sebagai berikut :

- a. Sebelah utara : berbatasan dengan Banguntapan, Bantul
- b. Sebelah timur : berbatasan dengan Banguntapan, Bantul
- c. Sebelah selatan : berbatasan dengan Banguntapan, Bantul
- d. Sebelah barat : berbatasan dengan Umbulharjo, Kota Yogyakarta

Kecamatan Kotagede memiliki luas wilayah 307 Ha dengan rincian sebagai berikut :

1. Tanah sawah : 18 Ha, yang terdiri dari :
  - a. Irigrasi setengah teknis seluas 9 Ha, dan
  - b. Irigrasi sederhana seluas 9 Ha.
2. Tanah kering : 284 Ha, yang terdiri dari :
  - a. Pekarangan / bangunan/ emplacement seluas 283 Ha, dan

- b. Tegal/ kebun seluas 1 Ha.
3. Tanah fasilitas umum : 5 Ha, yang terdiri dari
- a. Lapangan olah raga seluas 1 Ha,
  - b. Taman rekreasi seluas 1 Ha, dan
  - c. Kuburan seluas 3 Ha.

Kecamatan Kotagede secara administratif terdiri dari 3 kelurahan dan 3 dusun, dengan jumlah RT dan RW sebanyak 161 RT dan 40 RW.

## **B. Kondisi Demografis Kecamatan Kotagede**

### **1. Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin**

Berdasarkan data monografi Kecamatan Kotagede pada tahun 2008, jumlah penduduk Kecamatan Kotagede sebesar 32.685 jiwa, terdiri dari 7.493 Kepala Keluarga (KK). Jumlah penduduk tersebut terbagi atas penduduk laki-laki dan penduduk perempuan seperti yang terlihat dalam tabel berikut ini :

Tabel 2.1.

Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Persen (%)
1.	Laki-laki	16.234	49,7
2.	Perempuan	16.451	50,3
	Jumlah	32.685	100

Sumber : Data Monografi Kecamatan Kotagede Tahun 2008

Dari tabel 2.1. dapat diketahui bahwa jumlah penduduk perempuan lebih banyak daripada jumlah penduduk laki-laki. Jumlah penduduk



perempuan adalah sebesar 16.451 jiwa atau 50,3%, sedangkan jumlah penduduk laki-laki sebanyak 16.234 jiwa atau 49,7%.

## 2. Jumlah Penduduk Menurut Umur

Jumlah penduduk menurut umur dapat digolongkan dalam tabel sebagai berikut :

Tabel 2.2.

Jumlah Penduduk Menurut Umur

No.	Umur	Jumlah	Persen (%)
1.	0-4	1.842	5,63
2.	5-9	2.507	7,68
3.	10-14	2.535	7,76
4.	15-19	2.461	7,53
5.	20-24	2.577	7,89
6.	25-29	3.332	10,19
7.	30-34	3.231	9,89
8.	35-39	2.990	9,14
9.	40 +	11.210	34,29
	Jumlah	32.685	100

Sumber : Data Monografi Kecamatan Kotagede Tahun 2008

Berdasarkan tabel 2.2. dapat dilihat bahwa penduduk dengan usia 40 tahun ke atas merupakan jumlah penduduk dengan jumlah terbesar, yaitu sebesar 11.210 jiwa atau 34,29% dari keseluruhan jumlah penduduk di Kecamatan Kotagede. Sedangkan jumlah penduduk paling sedikit adalah usia 0-4 tahun dengan jumlah sebesar 1.842 jiwa atau 5,63%.

### 3. Jumlah Penduduk Menurut Mata Pencaharian

Mata pencaharian adalah aktivitas ekonomi yang dilakukan penduduk untuk mencukupi kebutuhan hidupnya. Di Kecamatan Kotagede ada bermacam-macam aktivitas yang dilakukan oleh penduduk. Hal ini dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 2.3.

Jumlah Penduduk Menurut Mata Pencaharian

No.	Jenis Mata Pencaharian	Jumlah	Persen (%)
1.	Petani	206	1,09
2.	Pengusaha sedang/ besar	31	0,16
3.	Perajin/industri kecil	850	4,51
4.	Buruh industri	5.219	27,75
5.	Buruh bangunan	2.088	11,10
6.	Pedagang	6.104	32,45
7.	Pengangkutan	1.758	9,35
8.	Pegawai Negeri Sipil	1.340	7,12
9.	Pensiunan	667	3,55
10.	Peternak (sebagai usaha pokok sambilan)		
	a. Sapi perah	5	0,03
	b. Sapi potong	35	0,19
	c. Kambing	27	0,14
	d. Domba	26	0,13
	e. Ayam buras	45	0,24
	f. Itik	63	0,34
11.	Peternak lain-lain	347	1,85
	Jumlah	18.811	100

Sumber : Data Monografi Kecamatan Kotagede Tahun 2008

Berdasarkan tabel 2.3. dapat diketahui bahwa penduduk di Kotagede sebagian besar bekerja sebagai pedagang, yaitu sebesar 6.104 orang atau 32,45% dari keseluruhan penduduk di Kecamatan Kotagede. Data tersebut juga menunjukkan bahwa sangat sedikit penduduk yang bekerja sebagai pengusaha, yaitu sebesar 31 orang atau 0,16%.

Beberapa industri kecil banyak terdapat di wilayah Kotagede. Salah satu industri yang terkenal dan merupakan fokus penelitian ini yaitu industri kerajinan perak. Dari data tersebut menunjukkan bahwa terdapat 850 perajin atau 4,51%. Sektor industri di Kotagede lebih banyak menyerap tenaga kerja yang tidak kecil. Di urutan ke-2 penduduk lebih banyak bekerja sebagai buruh industri, yaitu sebesar 5.219 orang atau 27,75%.

#### **4. Jumlah Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan**

Perihal pendidikan, masyarakat di Kecamatan Kotagede dapat dikelompokkan ke dalam 3 kelompok berdasarkan tingkat pendidikan. Kelompok atau tingkat pendidikan tersebut adalah :

- a. Tingkat pendidikan rendah, yaitu penduduk yang tidak sekolah/ tidak pernah sekolah, penduduk yang belum/tidak tamat sekolah, dan penduduk yang hanya tamat SD.
- b. Tingkat pendidikan lanjut/ menengah, yaitu penduduk yang telah tamat SLTP dan yang telah tamat SLTA.

- c. Tingkat pendidikan tinggi, penduduk yang telah tamat perguruan tinggi (D1, D2, D3, S1, S2, dan S3).

Untuk mengetahui lebih jelas mengenai jumlah penduduk berdasarkan tingkat pendidikan, dapat dilihat dari tabel berikut ini:

Tabel 2.4.  
Jumlah Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan

No.	Tingkat Pendidikan	Jumlah	Persen (%)
1.	Belum sekolah	2.739	8,38
2.	Tidak tamat sekolah	1.078	3,30
3.	Tamat SD/Sederajat	6.622	20,26
4.	Tamat SLTP/Sederajat	6.514	19,93
5.	Tamat SLTA/Sederajat	8.912	27,27
6.	Tamat D1	109	0,33
7.	Tamat D2	50	0,15
8.	Tamat D3	1.630	4,99
9.	Tamat S1	4.752	14,54
10.	Tamat S2	279	0,85
11.	Tamat S3	0	0
12.	Buta huruf	0	0
	Jumlah	32.685	100

Sumber : Data Monografi Kecamatan Kotagede Tahun 2008

Berdasarkan tabel 2.4. menunjukkan bahwa jumlah penduduk terbesar menurut tingkat pendidikan adalah tamat SLTA/ Sederajat, yaitu sebesar 8.912 orang atau 27,27% dari keseluruhan jumlah penduduk. Pada urutan ke-2 yaitu tamat SD/ Sederajat sebesar 6.622 orang atau 20,26%. Penduduk yang tamat SLTP sebanyak 6.514 orang atau 19,93%, sedangkan penduduk yang tamat perguruan tinggi (S1) yaitu sebanyak

4.752 orang atau 14,54%. Pada dasarnya penduduk penduduk di Kecamatan Kotagede sebagian besar sudah mengenyam pendidikan. Hal ini terbukti bahwa tidak adanya penduduk yang mengalami buta huruf.

Sehingga apabila dibuat penggolongan tingkat pendidikan seperti yang telah diuraikan diatas, dapat disimpulkan golongan penduduk yang tergolong dalam tingkat pendidikan menengah menempati urutan keatas, yaitu sebesar 15.426 orang atau 47,2%. Tingkat pendidikan rendah sebanyak 7.700 orang atau 23,56%, dan yang terakhir tingkat pendidikan tinggi yaitu sebesar 6.820 orang atau 20,86%.

## C. Sarana dan Prasarana

### 1. Sarana Pendidikan

Sarana pendidikan yang ada di Kecamatan Kotagede dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel 2.5.

Jumlah Sarana Pendidikan

No.	Sarana Pendidikan	Jumlah	Presentase
1.	TK	17	38,63
2.	SD	20	45,46
3.	SLTP	3	6,81
4.	SLTA	2	4,55
5.	Perguruan Tinggi / Akademi	2	4,55
	Jumlah	44	100

Sumber : Data Monografi Kecamatan Kotagede Tahun 2008

Berdasarkan tabel 2.5. menunjukkan bahwa terdapat 44 sarana pendidikan di Kecamatan Kotagede, yang terdiri dari 17 unit atau 38,63% Taman Kanak-kanak (TK), 20 unit atau 45,46% Sekolah Dasar (SD), 3 unit atau 6,81% SLTP, 2 unit atau 4,55% SLTA, dan 2 unit atau 4,55% Perguruan Tinggi.

## 2. Sarana Perekonomian

Sarana perekonomian sangat penting bagi masyarakat untuk memenuhi kebutuhan ekonominya. Di Kecamatan Kotagede mempunyai sarana perekonomian yang cukup memadai terutama dalam bidang industri. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel 2.6.

Jumlah Sarana Perekonomian

No.	Sarana perekonomian	Jumlah	Presentase
1.	Koperasi Simpan Pinjam	24	3,35
2.	Badan perkreditan	4	0,56
3.	Koperasi lain-lain	16	2,23
4.	Pasar bangunan permanen/	2	0,28
5.	semipermanen	223	31,15
6.	Toko	142	19,83
7.	Kios	299	41,76
8.	Warung	3	0,42
9.	Bank	3	0,42
	Lumbung desa		
	Jumlah	716	100

Sumber : Data Monografi Kecamatan Kotagede Tahun 2008

Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bahwa sarana perekonomian terbanyak di Kecamatan Kotagede adalah warung dengan jumlah sebanyak 299 unit atau 41,76%. Sedangkan sarana perekonomian paling sedikit adalah pasar dengan jumlah sebanyak 2 unit atau 0,28%. Hal ini membuktikan bahwa kegiatan perekonomian di Kecamatan Kotagede lebih cenderung pada bidang perdagangan.

### **3. Sarana Transportasi**

Kemajuan ekonomi di Kecamatan Kotagede tentu saja didukung oleh sarana dan prasaranya. Prasarana transportasi, jalan merupakan hal penting dalam pembangunan ekonomi. Jalan digunakan untuk menghubungkan suatu daerah dengan daerah lain atau daerah sekitar dalam rangka peredaran barang dan jasa. Sarana transportasi di Kecamatan Kotagede meliputi lalu lintas melalui darat di kecamatan sebanyak 100%. Lalu lintas darat melalui jalan aspal sepanjang 23,984 km. Sedangkan lalu lintas darat melalui jalan diperkeras sepanjang 33,434 km, dan lalu lintas darat melalui jalan tanah sepanjang 33,761 km. Panjang jalan utama yang dapat dilewati kendaraan roda 4 sepanjang tahun sepanjang 23,984 km, dan panjang jalan yang tidak dapat dilewati kendaraan roda 4 sepanjang tahun sepanjang 2 km (Data Monografi Kecamatan Kotagede tahun 2008). Dengan adanya jalan tersebut sangat membantu kelancaran aktivitas penduduk dan penyaluran arus barang dan jasa dari suatu daerah ke daerah lain.

Sarana umum transportasi yang dapat digunakan oleh penduduk Kecamatan Kotagede meliputi :

Tabel 2.7.  
Sarana Transportasi

No.	Sarana Transpotasi	Jumlah	Presentase
1.	Motor air	-	-
2.	Sepeda	7.309	40,44
3.	Delman	5	0,03
4.	Becak	86	0,48
5.	Kendaraan bermotor roda 3	3	0,01
6.	Oplet/ Mikrolet	0	0
7.	Taksi	24	0,13
8.	Mobil Dinas	71	0,39
9.	Mobil Pribadi	753	4,16
10	Bus umum	6	0,04
11.	Bus Kota	20	0,11
12.	Truk	23	0,13
13.	Sepeda motor	9.775	54,08
	Jumlah	18.075	100

Sumber : Data Monografi Kecamatan Kotagede Tahun 2008

Dari tabel 2.7. menunjukkan bahwa sepeda motor dan sepeda merupakan sarana transportasi yang banyak digunakan oleh penduduk di Kecamatan Kotagede. Banyaknya sepeda motor yang digunakan penduduk adalah 9.775 buah atau 54,08%, dan banyaknya sepeda yang digunakan penduduk Kotagede sebanyak 7.309 atau 40,44% buah. Di urutan ketiga banyaknya mobil pribadi yang digunakan oleh penduduk Kotagede sebanyak 753 buah atau 4,16%. Ketiga sarana transportasi tersebut lebih sering



digunakan masyarakat untuk menunjang aktivitas kegiatan mereka sehari-hari.

#### **D. SEJARAH DAN PERKEMBANGAN SENI KERAJINAN PERAK**

Kotagede merupakan salah satu kota bersejarah di wilayah Yogyakarta. Pada awalnya Kotagede ini hanyalah sebuah hutan yang disebut *Alas Mentaok*, yang diberikan kepada Panembahan Senopati oleh Sultan Pajang (raja Kerajaan Hindu di Jawa Timur), karena Senopati telah membantu menyelamatkan Sultan Pajang. Pada tahun 1575, Panembahan Senopati, menjadi raja Mataram Islam yang pertama dan membangun kawasan Kotagede serta menetapkannya sebagai ibukota kerajaan (Kotagede Sebagai Keterancaman Saksi Bisu Kebudayaan Mataram Islam, 2009 : paragraf 1).

Kotagede juga merupakan jembatan yang menghubungkan antara tradisi Hindu - Budha dan Islam. Hal itu terlihat pada peninggalan kuno kompleks masjid makam Panembahan Senopati beserta keluarganya. Sisa-sisa peninggalan Kerajaan Mataram berupa pintu gerbang masuk komplek Makam Kotagede yang berbentuk gapura paduraksa dan pohon beringin tua yang masih tumbuh kokoh sampai sekarang. Bangunan model paduraksa itu telah dikenal sejak masa Majapahit (Kotagede Sebagai Keterancaman Saksi Bisu Kebudayaan Mataram Islam, 2009 : paragraf 2).

Masyarakat Kotagede yang mayoritas beragama Islam dikenal mempunyai etos kerja yang tinggi, dengan kesibukan sebagai pedagang dan membuat kerajinan tangan. Keterampilan itu diduga berasal dari rakyat

Kalang, yang merupakan penduduk asli Kotagede dan terkenal sebagai seniman. Mereka membuat ukiran kayu dan emas. Mereka berasal dari wilayah kerajaan Majapahit Hindu di Jawa Timur dan Bali, yang diminta negara Mataram Islam untuk memenuhi kebutuhan akan seni (Kotagede Sebagai Keterancaman Saksi Bisu Kebudayaan Mataram Islam, 2009 : paragraf 3).

Salah satu seni kerajinan yang berkembang di Kotagede adalah seni kerajinan perak. Awal mula adanya seni kerajinan perak ternyata *tumbuh* bersama-sama dengan terbentuknya kerajaan Mataram Islam yang berpusat di Kotagede. Seni kerajinan tersebut pada awalnya merupakan pekerjaan para *abdi dalem* (pegawai keraton) yang disebut *abdi dalem kriya* dalam memenuhi perlengkapan dan kebutuhan keraton akan berbagai perhiasan emas dan perak serta alat-alat kebutuhan rumah tangga. Para *abdi dalem kriya* tersebut tinggal mengelompok pada suatu perkampungan yang memperoleh nama sesuai jenis kerajinan yang mereka kerjakan yang toponimnya hingga kini masih mudah diidentifikasi di sekitar Kotagede. Perkampungan *abdi dalem* perajin emas dan perak disebut Kemas, bagi perajin besi disebut Pandean, bagi perajin keris atau Mranggi atau Mranggen atau sekarang menjadi Prenggan, dan bagi perajin batik disebut Bathikan. Ketika kerajaan pindah dari Kotagede ke Yogyakarta, para perajin emas dan perak tersebut tetap tinggal di Kotagede, serta terus mengembangkan usaha kerajinannya hingga sekarang (A.Daliman, 2008 : paragraf 12-13).

Menurut Bapak Sutojo selaku Ketua Kelompok Koperasi Persatuan Pengusaha Perak Kotagede Yogyakarta (KP3Y), menyatakan bahwa kerajinan perak merupakan kerajinan yang turun menurun. Selain itu adanya sentra kerajinan perak di Kotagede disebabkan oleh faktor lingkungan, karena sebagian besar laki-laki di Kotagede berprofesi sebagai perajin walaupun tidak dipungkiri bahwa sekarang ada perempuan yang juga berprofesi sebagai perajin perak.

Perkembangan perak di Kotagede pernah mengalami *pasang surut*. Perkembangan pesat kerajinan perak terjadi pada tahun 1934-1939. Upaya-upaya peningkatan kualitas produksi dan dikembangkannya kreasi dan motif-motif baru mengantarkan usaha seni kerajinan perak ke masa kejayaan menurut zamannya. Masa kejayaan tersebut tidak berlangsung lama, Perang Dunia II yang berlangsung pada tahun 1939 sampai tahun 1945 telah memporak-porandakan usaha industri kerajinan perak. Akan tetapi, masa kemerdekaan ternyata membuat industri kerajinan perak tumbuh kembali dengan pola manajemen baru dan lebih maju. Langkah ini diawali dengan dibentuknya Persatuan Pengusaha Perak Kotagede (P3K) pada tahun 1951 yang akhirnya pada 9 Februari 1960 berubah menjadi Koperasi Persatuan Pengusaha Perak Yogyakarta (KP3Y) dan berlangsung hingga sekarang. Sebagai koperasi produksi, KP3Y bertugas membina, mengkoordinasikan, dan mewadahi aktivitas-aktivitas usaha perak di Yogyakarta (A. Daliman, 2008 : paragraf 18-19).

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Sutojo, perkembangan perak sekarang sedang mengalami keterpurukan. Hal ini disebabkan karena adanya faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal tersebut adalah :

1. Kebijakan pemerintah yang kurang mendukung dengan usaha kerajinan perak, akibatnya usaha tersebut tidak mempunyai daya saing yang tinggi.
2. Pengenaan PPN pada bahan baku perak, sehingga perajin lebih memilih menggunakan perak tambang rakyat yang kualitas kemurniannya lebih rendah.

Sedangkan faktor eksternal adalah makin berkembangnya sentra-sentra baru kerajinan perak di Negara lain seperti di Thailand, Malaysia, Vietnam, Cina, dan India.

Karena beberapa faktor tersebut mengakibatkan produk perajin menjadi tidak kompetitif, kualitas bahan yang digunakan juga rendah, dan harga bahan baku perak lebih dikuasai dan ditentukan oleh pedagang bebas (wawancara dengan Bapak Sutojo).

**BAB III**  
**POLA-POLA HUBUNGAN PATRON-KLIEN**  
**DI SENTRA KERAJINAN PERAK KOTAGEDE, YOGYAKARTA**

Kotagede merupakan pusat kerajinan perak yang terletak sebelah tenggara wilayah Yogyakarta. Berkembangnya usaha kerajinan perak tidak *luput* dari sejarah bedirinya Kotagede, karena kerajinan perak pada zaman dahulu digunakan oleh keraton sebagai alat kebutuhan rumah tangga. Setelah keraton tersebut pindah dari Kotagede ke pusat kota Yogyakarta, para *abdi dalem* yang semula membuat kerajinan perak hanya untuk keperluan keraton saja, pada akhirnya mengelola usaha tersebut secara turun temurun. Saat ini usaha kerajinan perak tersebut menjadi salah satu mata pencaharian potensial bagi masyarakat Kotagede.

Berkembangannya usaha kerajinan perak ternyata juga diikuti oleh adanya pola hubungan kerja antara para perajin perak. Pola hubungan kerja yang terjadi di sentra kerajinan perak adalah pola hubungan patron-klien antara perajin besar dan perajin kecil. Dalam pola hubungan patron-klien terjadi karena adanya hubungan pertemanan antara individu, yang pada akhirnya hubungan tersebut mengarah pada hubungan kerja antar keduanya.

**A. Pola Hubungan Patron-Klien Antara Perajin Besar (Juragan) dengan Buruh**

Dalam suatu pola hubungan kerja terdapat pola hubungan *patron-klien* yang terjadi antara majikan dan buruh. Hubungan *patron-klien* merupakan

hubungan pertukaran antara dua orang yang melibatkan persahabatan instrumental dimana seorang individu dengan status sosio-ekonomi yang lebih tinggi (*patron*) menggunakan pengaruh dan sumberdaya yang dimilikinya untuk menyediakan perlindungan atau keuntungan bagi seseorang yang lebih rendah statusnya (*klien*).

Berdasarkan pola hubungan *patron-klien* yakni antara majikan dan buruh merupakan interaksi timbal balik yang terbina sebagai bentuk pertukaran dan relasi kerja yang berpengaruh terhadap hubungan sosial yang telah ada.

Kerjasama yang dilakukan oleh para perajin mengarah pada aktivitas sehari-hari baik yang bersifat sosial maupun ekonomi. Masing-masing memiliki ruang yang saling menopang antara kebutuhan perajin dan buruh. Untuk mempertahankan hubungan kerja itu perajin dengan buruh juga menjaga solidaritas antara mereka, dan juga diperlukan tendensi kepercayaan yang kuat dalam bekerjasama secara sehat.

Peranan perjanjian sosial dalam hubungan kerja merupakan persetujuan yang dilakukan antara majikan dan buruh baik secara lisan maupun tidak. Persetujuan ini merupakan penawaran yang diberikan dalam setiap situasi pertukaran dengan asumsi bahwa mereka mempunyai satu alasan yang tepat dalam bertingkah laku sesuai dengan persetujuan yang telah disepakati, sesuai dengan harapan yang selama ini diinginkan.

Pola hubungan *patron-klien* yang terjadi antara juragan dan buruh, menempatkan posisi juragan sebagai *patron* dan buruh sebagai *klien*. Dalam

hubungan tersebut terjadi hubungan timbal balik antara keduanya dan apa yang diberikan oleh salah satu pihak akan terlihat berharga di pihak yang lain. Dalam hal ini, akan terjadi pertukaran yang saling menguntungkan antara keduanya. Dimana juragan akan memberikan pekerjaan bagi perajin yang menjadi buruhnya, sedangkan perajin dengan keahlian atau *skill* yang dimiliki akan membantu pekerjaan yang diberikan oleh juragan. Sehingga dari adanya hubungan pertukaran antara *patron-klien* akan mengarah pada aktivitas hubungan kerja dan hubungan sosial. Dalam hubungan kerja terdapat unsur-unsur di antaranya rekrutmen tenaga kerja, pembayaran upah, pembagian kerja dan pengaturan jam kerja. Sedangkan dalam hubungan sosial terdapat aktivitas sosial seperti nampak dalam sifat gotong-royong yang terjalin antara *patron-klien* apabila ada hajatan, kematian, pindahan rumah, dll.

## **1. Hubungan Timbal Balik dalam Hubungan Kerja**

### **a. Rekrutmen Tenaga Kerja**

Pada rekrutmen ini, status sebagai juragan mempunyai peran yang cukup penting. Karena juragan mempunyai peranan dalam menentukan cara-cara rekrutmen bagi buruh atau pekerja yang akan bekerja pada industrinya.

Dalam usaha kerajinan perak, untuk memilih pekerja atau merekrut pekerja tidak ada kriteria-kriteria khusus, yang terpenting adalah kemauan bekerja dan kepercayaan. Untuk memilih orang yang menjadi pekerjanya juga tidak sulit, karena banyak sekali dijumpai perajin di sentra kerajinan perak, sehingga untuk merekrutnya pun

sangat mudah. Buruh atau tenaga kerja yang direkrut biasanya hanya tetangga dan teman-teman dekat di sekitar tempat tinggalnya. Usaha yang dilakukan oleh juragan untuk menjadikan mereka buruh, yaitu hanya dengan cara mengajak. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Priyo Jatmiko sebagai berikut:

*“Apabila saya butuh tenaga kerja lagi, saya bilang ke buruh saya, apabila ada saudara atau tetangganya yang butuh pekerjaan tolong diajak ke sini.” (wawancara 8 Mei 2009).*

Untuk memilih buruh tersebut juga tidak harus mempunyai kemampuan khusus dalam membuat kerajinan perak. Karena selain sebagai usaha, industri tersebut juga berguna sebagai wahana untuk belajar bagi mereka yang tidak bisa membuat seni kerajinan perak. Hal ini juga diungkapkan oleh Bapak Priyo Jatmiko sebagai berikut :

*“Orang yang mau bekerja di sini lebih gampang kalau dimulai dari nol, nanti bisa saya arahkan, kalau sudah ahli nanti saya akan coba kemampuannya.” (wawancara 8 Mei 2009).*

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa dengan sumber daya yang dimiliki, *patron* memberikan pengaruhnya kepada *klien* agar bisa memberikan bantuan secara umum bagi kepentingan *patron*. Dalam hal ini usaha yang dimiliki oleh juragan menjadi wahana untuk mencari nafkah bagi buruh, sehingga mereka akan memperoleh keuntungan berupa upah dan juragan akan memperoleh keuntungan berupa laba dan kepuasan kerja yang telah dilakukan. Dari sini dapat dilihat bahwa prinsip transaksi ekonomi *elementer* juga



terjadi di dalamnya, dimana seseorang akan menyediakan barang atau jasa yang dimilikinya, sebagai imbalannya mereka akan memperoleh barang atau jasa yang diinginkan.

Selain memberikan pekerjaan tetap kepada buruh, juragan juga bekerja sama dengan perajin diluar industrinya. Perajin kecil diluar industri biasanya dibutuhkan para perajin besar apabila pesanan (*order*) yang diterima meningkat dan perajin besar tidak mampu untuk mengerjakannya, maka mereka membagi pekerjaan itu kepada perajin kecil disekitarnya yang mampu dan sanggup untuk mengerjakan. Hal ini sesuai dengan dengan pernyataan dari Bapak Priyo sebagai berikut :

*“Hubungan saya dengan perajin kecil itu saya lakukan apabila pesanan di tempat saya banyak dan saya tidak mampu untuk mengerjakan, akhirnya saya titipkan kepada perajin kecil dan biasanya saya sudah langganan.” (wawancara 8 Mei 2009)*

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa status dari perajin tersebut tidak terikat, karena mereka bebas menerima pesanan tidak hanya dari satu perajin besar (juragan) saja. Dan biasanya para perajin kecil juga mempunyai buruh yang membantu untuk menyelesaikan pekerjaannya.

#### **b. Pembayaran Upah**

Upah merupakan wujud dari adanya transaksi ekonomi. Homans menyatakan bahwa dalam transaksi ekonomi terjadi

pertukaran hal nyata dan tidak nyata. Upah merupakan wujud dari ganjaran nyata yang harus diterima oleh buruh selama mereka bekerja.

Sistem pengupahan yang dilakukan oleh juragan kepada buruhnya lebih bersifat resmi dan sudah dikelola oleh bagian administrasi perusahaan. Hal ini seperti yang terjadi pada usaha kerajinan perak Salim Silver. Dalam usaha tersebut juragan memberikan upah harian dan upah borongan. Upah harian diberikan majikan kepada buruh tetap di dalam perusahaan, sedangkan upah borongan diberikan kepada buruh yang berada di luar perusahaan. Selama buruh bekerja di perusahaan, majikan juga memberikan jaminan-jaminan yang sudah menjadi hak bagi semua buruh dan karyawannya. Adapun jaminan-jaminan sosial tersebut, yaitu

- a. Jaminan beasiswa bagi satu anak karyawan dan buruh
- b. Kartu perusahaan, dapat digunakan pada saat karyawan atau buruh sakit. Dengan adanya kartu tersebut jaminan kesehatan di tanggung oleh perusahaan.
- c. THR (Tunjangan Hari Raya), biasanya diberikan pada saat Hari Raya Idul Fitri.
- d. Buruh juga mendapatkan kesempatan untuk rekreasi bersama setiap satu tahun sekali.
- e. Pemberian penghargaan bagi karyawan atau buruh yang berprestasi.

Jaminan sosial yang diberikan oleh juragan ini bersifat tidak tertulis, namun sudah menjadi kewajiban dari juragan untuk memberikan jaminan tersebut kepada semua karyawan dan buruhnya.

Lain halnya dengan usaha Salim Silver, usaha MU Silver juga menerapkan sistem pengupahan yang sama kepada semua buruhnya, yaitu upah harian dan upah borongan. Upah harian biasanya diberikan setiap seminggu sekali sebesar Rp. 25.000,00. Upah borongan diberikan kepada buruh dengan sistem lembur, yaitu sebesar Rp. 30.000,00. Dalam usaha kerajinan perak MU Silver ini tidak memberikan jaminan-jaminan sosial kepada buruhnya.

### **c. Pembagian Kerja**

Suatu perusahaan selalu didukung oleh tenaga kerja untuk menjalankan perusahaannya agar dapat mencapai tujuan. Peran tenaga kerja ini ditentukan oleh pembagian kerja atau spesialisasi pekerjaan pada unit usaha, sehingga masing-masing tenaga kerja tersebut mampu melaksanakan tugas dan tanggung jawab masing-masing.

Dalam perusahaan perak, terdapat pembagian atau spesialisasi kerja secara resmi dan khusus. Untuk mengerjakan perak, dalam setiap tahap pengerjaan dibagi ke beberapa buruh untuk menyelesaikan kerajinan perak. Dalam perusahaan tersebut tidak hanya terdapat buruh atau pekerja laki-laki saja, namun juga ada pekerja atau buruh perempuan yang jumlahnya tidak sebanding dengan buruh laki-laki.

Perempuan disini juga mengerjakan disetiap tahap pembuatan perak.

Hal ini dituturkan oleh Bapak Priyo Jatmiko sebagai berikut :

*“Karyawan di tempat saya ada 30 an mbak, yang perempuan ada 11 dan laki-laki 22. Di sini ada pembagian kerja, bagian peleburan itu ada 2 orang, tatah ada 5 orang, poles ada 7 orang dan stel ada 15 orang. Dan perempuan disini ada di semua tahap pembuatan kerajinan.” (wawancara 8 Mei 2009).*

Pembagian kerja tersebut beda-beda tergantung dengan teknik dari pembuatan perak yang akan dikerjakan. Pembagian kerja merupakan salah satu aturan dalam usaha perak yang sudah menjadi kesepakatan antara juragan (*patron*) dan buruh (*klien*).

#### **d. Pengaturan Jam Kerja**

Aturan yang lain dalam usaha kerajinan perak adalah pengaturan jam kerja. Jam kerja merupakan suatu pedoman yang digunakan untuk menentukan lamanya buruh itu bekerja. Hal ini dibuat dengan tujuan agar buruh atau pekerja dapat bekerja dengan tertib dan teratur.

Pengaturan jam kerja yang digunakan dalam usaha kerajinan perak adalah rata-rata 8 jam sehari, dimulai dari jam 08.00-16.00 WIB. Dalam perusahaan yang dimiliki oleh juragan, pengaturan jam kerja lebih bersifat tertulis dan itu sudah menjadi kewajiban bagi karyawan atau buruhnya untuk menepati peraturan yang sudah ada. Hal ini dilakukan untuk menjaga ketertiban karyawan atau buruh selama bekerja di perusahaan. Seperti halnya pengaturan jam di Salim Silver

Art. Pengaturan jam kerja dimulai dari jam 08.00-16.00 WIB. Selama waktu bekerja, karyawan juga diberikan hak untuk istirahat selama  $\frac{1}{2}$  jam dari jam 12.00-12.30 WIB. Pengaturan jam kerja yang ada di Salim Siver ini sudah disepakati oleh semua karyawan atau buruh, karena sebelum mereka bekerja di sana, mereka harus menandatangani perjanjian kerja yang berisi semua peraturan-peraturan selama mereka bekerja di perusahaan, dan salah satu peraturan tersebut adalah mengenai jam kerja buruh.

Dari uraian mengenai unsur-unsur hubungan kerja di atas yang terjadi pada hubungan *patron-klien* antara juragan dan buruh, dapat dilihat bahwa hubungan tersebut lebih bersifat resmi dengan adanya perjanjian kerja dan aturan-aturan yang mengatur selama mereka bekerja. Sehingga dengan adanya perjanjian kerja, sangat jelas bahwa kewajiban dari juragan (*patron*) adalah memimpin perusahaan, memberi perintah atau *komando* kepada buruh dengan membagi pekerjaan sesuai dengan aturan, memberikan upah dan jaminan sosial. Hak yang harus diterima oleh juragan (*patron*) adalah adanya keuntungan atau laba dan kepuasan kerja. Sedangkan kewajiban dari buruh (*klien*) adalah menaati peraturan yang sudah ada dan mengerjakan pekerjaan yang diperintahkan. Hak yang harus diterima adalah mendapatkan upah.

## 2. Hubungan Timbal Balik dalam Hubungan Sosial

Hubungan sosial merupakan bentuk solidaritas juragan kepada buruh. Selain memberikan jaminan sosial kepada buruh, juragan juga ikut membantu apabila ada keperluan keluarga seperti hajatan. Jika ada juragan (*patron*) yang sedang mempunyai hajatan (pernikahan, sunatan, kelahiran anaknya) maka buruh akan datang menyediakan tenaganya untuk keperluan juragan (*patron*). Begitu juga apabila buruh (*klien*) sedang ada hajatan, maka juragan (*patron*) juga akan menyediakan tenaga atau sumbangan berupa uang kepada buruh (*klien*). Hal ini sebagai wujud adanya hubungan interaksi sosial antar *patron-klien* di luar hubungan kerja. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Sutojo sebagai berikut :

*“Hubungan saya dengan perajin saya sudah seperti sahabat mbak, jadi apabila ada salah satu perajin yang punya gawe kami semua ikut membantu seperti layaknya saudara sendiri.” (wawancara 29 April 2009).*

Dari pernyataan Bapak Sutojo, beliau menyatakan bahwa di dalam usahanya hubungan antara juragan dan buruh sudah seperti sahabat. Untuk memanggil teman biasanya dengan menggunakan kata *sabat*, yang artinya adalah sahabat.

Dari uraian mengenai hubungan timbal balik dalam hubungan sosial dapat disimpulkan bahwa dalam hubungan sosial antara juragan dan buruh ada hubungan yang luwes dan akrab. Hal ini dapat diwujudkan dengan adanya sifat gotong royong antar juragan dan buruh, apabila ada keperluan keluarga atau *hajatan*, sumbangan untuk musibah bagi buruh,

dan pinjaman modal bagi buruh. Dengan adanya hubungan sosial ini menunjukkan bahwa hubungan *patron-klien* antara juragan dan buruh tidak mengarah pada eksploitasi semata, bahkan dalam hubungan *patron-klien* ini bukan sekedar pada hubungan pertemanan saja melainkan juga mengarah pada hubungan kekeluargaan. Hal ini dapat dilihat dari adanya jaminan-jaminan sosial yang diberikan *patron* kepada *kliennya* yaitu berupa jaminan pendidikan, jaminan kesehatan, kebutuhan rekreasi keluarga, dsb.

### **3. Arus Patron ke Klien**

Dari uraian mengenai hubungan timbal balik dalam hubungan kerja dan hubungan sosial, arus hubungan *patron-klien* dapat dilihat dalam :

#### **1. Jaminan subsistensi dasar**

Perajin besar (juragan) memberikan pekerjaan tetap kepada buruh. Untuk merekrutnya orang menjadi buruhnya, hanya dengan cara mengajak mereka. Untuk menjadikan mereka sebagai buruh, juragan tidak memerlukan adanya kriteria khusus, yang terpenting adalah adanya kemauan bekerja dan kepercayaan. Selama bekerja juragan memberikan upah berupa upah harian.

#### **2. Jaminan krisis subsistensi**

Jaminan krisis subsistensi diberikan kepada buruh ketika buruh sedang ada kepentingan keluarga atau hajatan. Untuk membantu buruh ketika ada keperluan keluarga, juragan memberikan sumbangan berupa

uang maupun tenaga kepada buruhnya. Begitu juga sebaliknya, apabila juragan sedang ada hajatan, maka buruh akan datang untuk membantu. Selain itu, juragan juga memberikan jaminan kepada buruhnya yang berupa jaminan kesehatan, jaminan pendidikan, THR, rekreasi setiap setahun sekali, dan penghargaan bagi buruh yang berprestasi.

### 3. Makelar dan pengaruh

Jaminan sosial yang diberikan *patron* kepada *klien* ini merupakan wujud dari peran *patron* sebagai makelar atau pengaruh untuk menarik hadiah dari luar bagi kepentingan *kliennya*. Di sini juragan bekerja sama dengan dokter ataupun Rumah Sakit untuk jaminan kesehatan bagi buruhnya. Selain itu agar usaha tetap bertahan dan terus berkembang, juragan juga melakukan promosi untuk pemasaran produk yang telah dihasilkan. Promosi dapat dilakukan dengan mengikuti pameran, membuat website, dll. Semakin banyaknya pelanggan atau *customer* sangat berpengaruh pada tingkat kerja buruh dalam industri. Apabila didalam perusahaan permintaan sedang mengalami penurunan, sangat berdampak buruk bagi buruh yang bekerja di sana. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Priyo Jatmiko sebagai berikut :

*“Krisis global yang melanda dunia ini membuat usaha saya mengalami penurunan, sampai saya mem-PHK 20 an karyawan.” (wawancara 8 Mei 2009)*

Dari pernyataan di atas menunjukkan bahwa dalam industri formal, sistem PHK pada buruh juga diterapkan dalam perusahaan.



Pemutusan Hubungan Kerja biasa dilakukan oleh perusahaan apabila keadaan perusahaan tersebut sedang mengalami penurunan permintaan pasar dan perusahaan tidak mampu lagi untuk mengatasinya. Sehingga mereka melakukan pengurangan pekerja yaitu dengan memberikan PHK bagi sebagian buruh.

#### 4. Jasa Patron Kolektif

Selain jasa kepada *klien*, *patron* juga memberikan jasa kolektif bagi publik (masyarakat). Jasa kolektif yang diberikan *patron* kepada publik atau masyarakat dengan mendirikan koperasi yang sangat berguna bagi kepentingan masyarakat. Hal ini dilakukan oleh pemilik MU Silver yaitu Bapak Sutojo Mulyoutomo. Selain menjadi perajin, Bapak Sutojo merupakan salah satu tokoh pendiri koperasi simpan pinjam di Purbayan pada tahun 1976, dan saat ini beliau menjadi ketua pengawas koperasi dan sebagai ketua KP3Y (Koperasi Persatuan Peangusaha Perak Yogyakarta). Selain itu, Bapak Sutojo menyediakan tempat kursus pembuatan perak yang berguna untuk masyarakat umum dan para wisatawan.

## **B. Hubungan Patron-Klien Antara Perajin Besar dengan Buruh di Luar Industrinya**

### **1. Hubungan Timbal Balik dalam Hubungan Kerja**

Hubungan *patron-klien* antara perajin besar dengan perajin kecil dapat terjadi karena adanya pemberian pekerjaan kepada perajin kecil. Hal

ini biasa terjadi ketika perajin besar kelebihan orderan atau pesanan dan perajin besar tidak mampu mengerjakan pesanan yang diminta oleh *customer*. Perajin besar (juragan) memberikan penghidupan subsistensi dasar berupa pemberian pekerjaan yang tidak tetap. Meskipun pekerjaan tersebut bersifat tidak tetap, akan tetapi keberadaan perajin kecil selalu dibutuhkan oleh perajin besar, apabila mereka tidak mampu mengerjakan pesannya. Hal ini sesuai dengan penuturan dari Bapak Priyo Jatmiko :

*“Biasanya kalau ada pesanan tambahan saja dan di sini tidak mampu mengerjakan, ya saya titipkan ke perajin kecil, dan saya sudah langganan mbak.” (wawancara 8 Mei 2009).*

Hal sama juga dituturkan oleh Bapak Sutojo sebagai berikut :

*“Kebetulan spesialis saya pada kerajinan miniatur, apabila ada pesenan tetapi bukan bidang saya, ya saya kerja sama dengan perajin lain.” (wawancara 29 April 2009).*

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa hubungan *patron-klien* yang terjadi antara perajin besar dengan perajin kecil bersifat tidak terikat, karena perajin kecil hanya dibutuhkan oleh perajin besar apabila mereka tidak mampu mengerjakan pesanan dari *customer*.

Sebelum melakukan kerja sama antara perajin kecil, biasanya juragan melakukan negosiasi atau penawaran kepada perajin kecil. Penawaran tersebut mencakup tentang kesepakatan waktu dan harga atau upah yang harus diterima oleh perajin kecil. Apabila perajin kecil tidak mampu mengerjakan, maka juragan berhak memilih perajin kecil lain yang sanggup untuk mengerjakan pesannya. Hal ini sesuai dengan pernyataan Bapak Priyo Jatmiko sebagai berikut :

*“Yang menentukan waktu dan harga itu dari saya, kemudian saya tawarkan kepada perajin bisa mengerjakan nggak kalau tidak bisa ya saya cari yang lain.” (wawancara 8 Mei 2009)*

Dari pernyataan tersebut menunjukkan bahwa *patron* tidak memberikan perlindungan kepada *kliennya*. *Patron* mempunyai kebebasan untuk memilih, karena *patron* berada pada posisi yang lebih unggul atau tinggi. Akan tetapi, meskipun tawar-menawar tidak berhasil hubungan kerja sama antara juragan dan perajin kecil terus berlanjut.

Selama bekerja sama, sering terjadi permasalahan antara juragan dengan perajin kecil. Permasalahan biasanya muncul karena pesanan tidak sesuai dengan standar kualitas hasil kerajinan yang diminta oleh juragan. Untuk penyelesaiannya dilakukan dengan cara kekeluargaan. Perajin besar melakukan teguran baik-baik apabila pesannya tidak sesuai dengan standar kualitasnya, kemudian menyuruh perajin kecil tersebut untuk memperbaiki kembali.

Hal ini dituturkan oleh Bapak Sutojo sebagai berikut :

*“Permasalahan dengan perajin sering terjadi kalau kita tidak selektif, karena kecenderungan perajin itu pengen cepat-cepat selesai dan pengen cepat-cepat dapat duit, jadinya saya harus melakukan selektifitas yang ketat.” (wawancara 29 April 2009).*

Dari apa pernyataan di atas dapat dijelaskan bahwa untuk melakukan kerja sama antar perajin, tidak hanya tingkat kepercayaan dan keahlian saja yang dibutuhkan, akan tetapi adanya selektifitas dan pengawasan juga diperlukan agar juragan tidak mudah tertipu dengan hasil karya dari perajin kecil atau buruh lepasnya.

Selain itu adanya persaingan antara perajin kecil sangat kental di dalam hubungan kerja antara juragan dan perajin kecil. Persaingan yang sering dijumpai saat ini adalah persaingan desain. Bagi perajin, desain sangatlah penting, mereka berlomba-lomba menciptakan desain terbaru yang bisa diminati oleh pelanggan atau *customer*. Menurut Bapak Anto, desain perak itu tidak ada hak paten sehingga mudah untuk ditiru oleh perajin yang lain. Hal ini yang menyebabkan konflik antar perajin meskipun konflik itu tidak terlihat secara langsung. Berikut ini adalah penuturan dari Bapak Anto sebagai berikut :

*“Permasalahan yang saya alami itu mengenai desain mbak, apabila saya membuat desain baru dan menjual kepada pelanggan dengan ongkos tinggi karena pelanggan saya belum punya desain yang saya buat, kemudian setelah laku banyak dia memesan lagi dengan desain sama kepada orang lain dengan ongkos yang lebih murah dan itu yang membuat saya rugi.” (wawancara 28 April 2009)*

Hal sama juga disampaikan oleh Bapak Muh.Nazaludin (Pak Ilud) sebagai berikut :

*“Kelemahan di sini itu mengenai desain karena tidak ada hak paten, kalau desain itu desain saya ya harusnya kembali ke saya mbak bukan ke orang lain.” (wawancara 8 April 2009)*

Dari permasalahan tersebut sampai sekarang belum ada penyelesaiannya, karena desain tersebut tidak mempunyai hak paten sehingga perajin yang lain dengan mudah akan menirunya. Harusnya ini menjadi kesadaran bagi perajin besar untuk mengembalikan desain awal

kepada perajin yang bersangkutan. Hal ini dimaksudkan agar perajin kecil tidak merasa dirugikan.

## **2. Hubungan Timbal Balik dalam Hubungan Sosial**

Dalam kehidupan sosialnya juragan juga bekerja sama sebagai wujud solidaritas kepada perajin diluar industrinya, dengan ikut membantu perajin kecil di luar industrinya pada saat terkena musibah, seperti pada saat gempa Yogya tahun 2006, juragan memberikan alat kepada perajin diluar industrinya karena alat mereka rusak. Pemberian alat ini diberikan kepada perajin kecil yang berada di luar industrinya selain mereka mendapatkan juga bantuan dari Disperindagkop. Hal ini sesuai dengan pernyataan bapak Marsudi sebagai berikut :

*“Dulu pada saat terjadi gempa keadaan usaha perak lumpuh, para perajin juga tidak ada yang membuat cincin, alat-alat pembuatan perak juga rusak semua, untuk membangkitkan semangat dari perajin, akhirnya saya berikan alat-alat saya kepada mereka.”  
(wawancara 27 April 2009)*

Selain itu, juragan juga memberikan modal kepada buruh perajin kecil. Sebenarnya modal awal perajin kecil berasal dari juragan, karena sebelum perajin kecil mempunyai bengkel sendiri, mereka adalah buruh tetap dari juragan. Dengan pengabdian yang cukup lama kepada juragan, akhirnya setelah modal terkumpul mereka pisah dan perajin kecil lebih memilih untuk membuka usaha sendiri di rumahnya. Akan tetapi meskipun pisah, hubungan kerja sama antara mereka masih berlanjut. Juragan masih memberikan pekerjaan dengan memberikan orderan yang

diterimanya kepada perajin kecil. Hal ini sesuai dengan pernyataan Bapak Marsudi selaku MH Silver sebagai berikut:

*“saya dulu punya buruh tetap 10 setelah gempa Yogya kemarin mereka memilih bekerja dirumah,meskipun sudah keluar tiap saya ada orderan saya kasih ke mereka.”(wawancara 27 April 2009)*

### **3. Arus Patron ke Klien**

Dari uraian mengenai hubungan timbal balik dalam hubungan kerja dan hubungan sosial antara perajin besar dengan perajin kecil dapat disimpulkan bahwa arus patron-klien terjadi karena :

#### **1. Jaminan subsistensi dasar**

Perajin besar memberikan penghidupan subsistensi dasar berupa pemberian pekerjaan yang tetap namun tidak terikat kepada perajin kecil. Meskipun pekerjaan tersebut bersifat tidak terikat, akan tetapi keberadaan perajin kecil selalu dibutuhkan oleh perajin besar, apabila mereka tidak mampu mengerjakan pesannya. Untuk merekrut menjadi buruhnya yaitu dengan berdasar pada kemampuan atau *skill* yang dimiliki. Dengan pemberian pekerjaan tersebut perajin mendapatkan upah borongan dari perajin besar.

#### **2. Jaminan krisis subsistensi**

Dalam hubungan sosial, perajin besar juga memberikan bantuan jasa krisis subsistensi kepada perajin kecil. Jasa tersebut diberikan perajin besar apabila perajin kecil mengalami kesulitan. Sebelum perajin kecil mempunyai bengkel sendiri, perajin kecil merupakan buruh tetap dari perajin besar. Sehingga untuk membuat

bengkel sendiri, perajin kecil memperoleh modal usaha dari perajin besar. Selain itu, perajin besar juga memberikan alat pembuat kerajinan kepada perajin kecil ketika perajin kecil terkena musibah.

### 3. Perlindungan

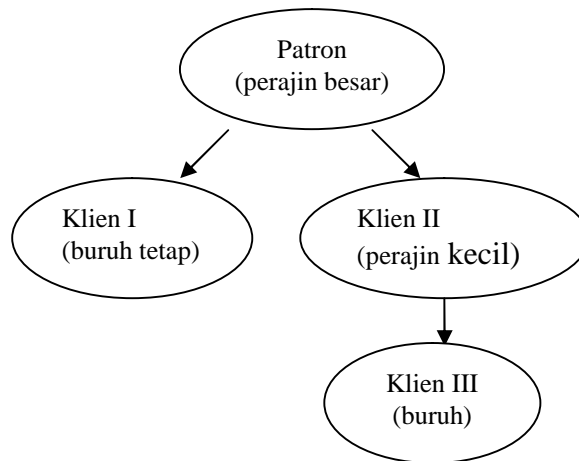
Perlindungan tidak diberikan oleh perajin besar kepada buruh lepas (perajin kecil) selama mereka melakukan kerja sama. Hal ini terbukti dengan tidak adanya konsekuensi perajin besar dalam memilih perajin kecil sebagai buruh di luar industrinya. Perajin besar mempunyai andil yang kuat dalam memilih perajin kecil untuk menyelesaikan pekerjaan atau orderan. Perlindungan juga tidak diberikan ketika perajin kecil menawarkan desain yang telah dibuat kepada perajin besar dengan harga yang relatif mahal. Setelah desain itu diterima, perajin besar akan memesan pada perajin kecil lain dengan harga yang lebih murah.

### **C. Pola Hubungan Patron-Klien Antara Perajin Kecil dengan Buruh**

Perajin kecil adalah perajin diluar industri kerajinan perak. Untuk mengerjakan kerajinan perak mereka mempunyai *bengkel* (tempat pembuatan kerajinan perak) sendiri di rumahnya. Untuk mengerjakan mereka dibantu oleh buruh sebanyak 1-5 orang. Dalam hubungan *patron-klien* juga dapat memposisikan buruh menjadi *patron*. Karena selain perajin kecil menjadi buruh diluar dari juragan, mereka juga mempunyai buruh untuk membantu

menyelesaikan pesanan atau orderan. Hubungan tersebut dapat digambarkan sebagai berikut :

Skema Hubungan patron-klien antar perajin perak



Berdasarkan skema tersebut dapat dijelaskan bahwa dalam hubungan *patron-klien*, *patron* tidak hanya mempunyai satu *klien* saja, bahkan bisa lebih. Dan *klien* pada saatnya juga bisa menjadi *patron*. Hal ini juga terjadi dalam hubungan *patron-klien* antar perajin, dimana perajin besar juragan mempunyai dua buruh yaitu buruh tetap dan buruh diluar industri. Dalam mengerjakan kerajinan, perajin kecil juga mempunyai buruh. Pada kondisi tersebut, perajin kecil selain menjadi *klien* dari *patron* (juragan), mereka juga menjadi *patron* bagi buruh yang dimilikinya (*klien*).

### 1. Hubungan Timbal Balik dalam Hubungan Kerja

Dalam hubungan kerja antara perajin kecil dengan buruh terdapat unsur-unsur diantaranya rekrutmen tenaga kerja, pembayaran upah, pembagian pekerjaan, dan pengaturan jam kerja.



### a. Rekrutmen Tenaga Kerja

Untuk merekrut buruh, perajin kecil hampir sama dengan perajin besar yaitu dengan cara mengajak teman atau tetangga dekat di sekitar rumahnya untuk bekerja sama dengannya. Pemberian pekerjaan tersebut didasarkan atas dasar tolong-menolong, karena melihat keadaan teman yang tidak mempunyai pekerjaan atau modal untuk bekerja. Hal ini seperti yang disampaikan oleh Bapak Anto sebagai berikut :

*“Saya mengajak mereka bekerja di tempat saya karena keadaan mbak, dia tidak punya modal dan alat-alat kemudian saya ajak bekerja di sini membantu saya.” (wawancara 28 April 2009)*

Untuk merekrutnya perajin kecil juga tidak membutuhkan *skill* atau kemampuan dari buruhnya, yang terpenting adalah kemauan dan kepercayaan. Hampir semua buruh yang dimiliki dari perajin kecil, berasal dari nol atau tidak bisa dalam membuat kerajinan. Dengan arahan dan pengajaran yang diberikan langsung oleh majikan, akhirnya mereka bisa mengerjakan kerajinan perak. Selama mereka bekerja sama, majikan tidak memberikan kebebasan kepada buruh untuk menerima pesanan atau orderan dari perajin lain.

### b. Pembayaran Upah

Pemberian upah bagi perajin kecil tidak bersifat tertulis. Namun, besar kecilnya upah yang diterima sudah merupakan kesepakatan dari majikan dan buruh. Pembayaran upah dilakukan

setiap seminggu sekali atau 7 hari sekali. Besarnya upah rata-rata yang diterima buruh yang bekerja pada perajin kecil adalah Rp.20.000,00-Rp.25.000,00 per hari. Upah yang diberikan tersebut bisa berubah-ubah menyesuaikan dengan kondisi permintaan pasar. Apabila permintaan pasar sedang mengalami penurunan, maka besarnya upah yang diterima buruh juga akan berkurang. Sebaliknya bila permintaan pasar sedang meningkat, maka besarnya upah yang diterima buruh juga akan bertambah. Berikut penuturan dari Bapak Muh. Nazaludin :

*“Pengupahan setiap seminggu sekali, dihitung per harinya Rp.20.000,00. Apabila lembur saya berikan Rp.40.000,00 sehari itu sampai jam 7 malam mbak.” (wawancara 8 Mei 2009).*

Pengupahan juga dilakukan oleh perajin kecil dengan sistem harian. Hal ini dilakukan, karena pesanan atau orderan itu tidak selalu ada tiap hari. Apabila pesanan sepi, para buruh juga tidak bekerja. Hal ini dituturkan oleh Bapak Anto sebagai berikut :

*“Di tempat saya pengupahan itu harian mbak. Per harinya itu saya hitung Rp.23.500,00. Kalau pesenan banyak, biasanya saya memberikan Rp.30.000,00 perhari tapi itu nanti harus lembur sampai jam7 malam. Kalau pesenan sepi buruh saya ya nggak bekerja mbak. “ (wawancara 28 April 2009).*

Lain halnya dengan sistem pengupahan borongan. Biasanya sistem borongan diperoleh perajin kecil apabila mereka mendapatkan orderan atau pesanan dari perajin besar. Dalam sistem borongan ini, perajin kecil mendapatkan upah Rp.3.500,00 per cincin (untuk kerajinan cincin) dari perajin besar. Agar pekerjaan cepat selesai,

perajin kecil juga menerapkan sistem pengupahan borongan kepada buruhnya apabila permintaan yang diterima sedang meningkat. Dalam sistem borongan tersebut perajin kecil memberikan upah borongan pada buruhnya Rp.500,00 per cincin. Hal ini dituturkan oleh Bapak Anto sebagai berikut :

*“Untuk upah borongan saya memberikan upah Rp.500,00 per cincin, itu saya suruh membawa pulang kerjakannya dan hanya tinggal finishing saja.” (wawancara 18 Mei 2009).*

Upah tersebut akan berubah apabila perajin besar meminta pesanan jadi dalam waktu yang cepat. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Anto sebagai berikut :

*“Apabila pesanan itu meminta cepat harus jadi, ya saya bisa meminta ongkos bisa 3 kali lipat dari upah biasanya” (wawancara 28 April 2009).*

### **c. Pembagian Pekerjaan**

Suatu perusahaan selalu didukung oleh tenaga kerja untuk menjalankan perusahaannya agar dapat mencapai tujuan. Peran tenaga kerja ini ditentukan oleh pembagian kerja atau spesialisasi pekerjaan pada unit usaha, sehingga masing-masing tenaga kerja tersebut mampu melaksanakan tugas dan tanggung jawab masing-masing.

Dalam usaha kerajinan perak tidak ada pembagian kerja secara khusus. Bagi perajin kecil yang mempunyai buruh atau tenaga kerja, apabila ada orderan dari *juragan* (perajin besar), perajin dan buruhnya akan bekerja sama menyelesaikan orderan bersama tanpa ada

pembagian kerja secara khusus. Dalam usaha kerajinan perak, para buruh dilatih untuk bisa mengerjakan semua pekerjaan dari awal sampai akhir, yaitu dari peleburan perak, menggabungkan kawat, membuat trap-trapan, mematri perak, hingga memoles (biasanya tahap-tahap ini dikerjakan perajin perhiasan dengan model trap-trapan).

Pembagian kerja dilakukan oleh perajin kecil apabila orderan atau pesanan dalam jumlah banyak, sehingga perajin menerapkan sistem borongan pada buruhnya. Pengerjaannya juga tidak selalu dirumah perajin, kadang pekerjaan itu juga dibawa pulang oleh para pekerjanya. Berikut ini penuturan dari Bapak Anto :

*“Biasanya saya melakukan pembagian kerja apabila ada pesanan banyak. Dan saya menawarkan sama buruh saya satu persatu, dalam waktu 1 minggu dia bisa menyelesaikan cincin berapa. Pengerjaannya juga saya bebaskan, saya memperbolehkan pesenan itu dibawa pulang kalau sudah tahap finishing.” (wawancara 18 Mei 2009).*

Pembagian kerja tersebut dilakukan demi efisiensi dan efektivitas pekerjaan. Apabila orderan hanya sedikit, perajin tidak membebaskan orderan itu dibawa pulang oleh buruhnya, hal ini dilakukan agar perajin kecil bisa secara bebas melakukan pengawasan pada buruhnya.

#### d. Pengaturan Jam Kerja

Jam kerja merupakan suatu pedoman yang digunakan untuk menentukan lamanya buruh itu bekerja. Hal ini dibuat dengan tujuan agar buruh atau pekerja dapat bekerja dengan tertib dan teratur.

Pengaturan jam kerja yang digunakan dalam usaha kerajinan perak adalah 8 jam sehari, dimulai dari jam 08.00-16.00 WIB. Jam kerja tersebut digunakan tiap hari oleh perajin untuk menyelesaikan pesanan atau orderan tanpa lemburan. Untuk lemburan, para perajin menambahkan jam kerja mereka menjadi 8-12 jam sehari, yaitu dari jam 08.00-19.00 WIB. Hal ini dituturkan oleh Bapak Muh. Nazaludin (Pak Ilud) sebagai berikut :

*“Jam kerja di sini mulai jam 08.00-16.00 WIB, kalau pesanan banyak saya menambahkan lemburan sampai jam 7 malam.”*  
(wawancara 8 Mei 2009).

Pengaturan jam kerja dalam usaha kerajinan perak sangat mempengaruhi upah yang diterima oleh buruh atau pekerjanya, karena penambahan jam kerja bagi buruh akan menambah biaya atau upah yang akan diterima. Penambahan jam kerja biasanya dilakukan oleh perajin apabila orderan atau pesanan berjumlah banyak dan harus diselesaikan dalam waktu yang cepat. Misalnya: pemesan cincin sejumlah 100 buah dalam waktu 1 minggu harus jadi, untuk itu perajin harus melakukan lemburan dan borongan pada para buruhnya.

Meskipun telah ada pengaturan jam yang telah disepakati oleh majikan dan buruh, namun dalam pelaksanaannya tidak mutlak untuk

dilakukan. Pengaturan jam tersebut menyesuaikan terhadap kondisi dan situasi di lapangan. Apabila permintaan pasar sedang banyak atau meningkat, maka buruh akan datang tepat waktu tetapi apabila permintaan pasar sedikit, buruh datang tidak harus datang tepat waktu. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Anto :

*“Biasanya kalau pekerjaan di sini sedikit, buruh saya datangnya agak siang mbak.” (wawancara 18 Mei 2009).*

Selain itu pengaturan jam juga menyesuaikan dengan kondisi buruh, biasanya ini dilakukan apabila ada keperluan yang mendadak. Apabila ada buruh atau pekerja yang tidak menepati aturan kerja karena ada keperluan seperti jagong, layat atau ada tetangganya yang punya hajatan. Keadaan demikian di sebabkan karena dalam perajin kecil tidak ada peraturan kerja secara tertulis yang mengikat buruh atau pekerjanya.

Dari uraian hubungan kerja antara perajin kecil dengan buruh terjadi hubungan *patron-klien* dimana perajin kecil mempunyai status yang lebih tinggi dari buruhnya. Dengan sumber daya yang dimiliki yaitu adanya modal yang berupa bengkel pembuatan kerajinan dan alat-alat pembuat kerajinan perak, perajin kecil memberikan keuntungan kepada teman ataupun tetangganya dengan memberikan pekerjaan tetap kepada mereka. Untuk membalasnya buruh (*klien*) memberikan bantuan berupa pengabdian kerja dengan membantu semua pekerjaan dari perajin kecil (*patron*), karena pekerjaan yang

diberikan oleh perajin kecil merupakan sumber untuk mencari nafkah bagi kehidupan keluarganya.

Hubungan kerja antara perajin kecil dan buruh lebih bersifat terbuka dan akrab. Tidak ada perjanjian kerja secara tertulis dalam hubungan kerja. Aturan-aturan dalam hubungan kerja lebih bersifat lisan dan berlaku tidak mutlak menyesuaikan situasi dan kondisi yang ada. Sehingga dengan tidak adanya perjanjian kerja tersebut hak dan kewajiban majikan dan buruh tidak jelas, karena majikan juga ikut bekerja dalam usahanya. Meskipun majikan juga ikut mengerjakan, kewajiban untuk memberikan upah kepada buruh juga tetap dilaksanakan sesuai dengan aturan yang telah disepakati bersama. Upah yang diberikan adalah upah harian dan upah borongan.

## **2. Hubungan Timbal Balik dalam Hubungan Sosial**

Hubungan sosial antara majikan dan buruh dapat ditunjukkan dengan adanya kepentingan keluarga dari buruh maupun majikan. Apabila ada buruh yang punya hajatan atau keperluan keluarga, maka pekerjaan juga diliburkan. Majikan ikut turut serta untuk membantu dengan tenaga ataupun sumbangan, begitupun juga sebaliknya. Hal ini diperkuat dengan pernyataan Bapak Ilud sebagai berikut :

*“...kemarin waktu buruh saya pindahan rumah kita semua gotong royong ikut membantu, kalau ada kepentingan seperti itu ya pekerjaan libur dulu mbak”(wawancara 8 Mei 2009)*

Hal ini merupakan wujud dari solidaritas dalam hubungan kerja antara perajin kecil dan buruh. Selain membantu dalam keperluan keluarga perajin kecil (*patron*) juga membantu dalam peminjaman alat, seperti alat-alat untuk menyanling cincin. Hal ini biasa dilakukan apabila pekerjaan tinggal finishing. Perajin kecil (*patron*) meminjamkan alatnya untuk dibawa pulang oleh buruh (*klien*) dengan tujuan agar pekerjaan tersebut cepat selesai. Selain memberikan pinjaman modal, perajin kecil juga memberikan pinjaman uang disaat buruh mengalami kesulitan. Hal ini sesuai dengan yang diungkapkan oleh Bapak Anto sebagai berikut :

*“Saya juga sering meminjami uang sama buruh saya kalau memang dia lagi tidak punya uang dan bilang ke saya mau pinjam uang.” (wawancara 28 April 2009)*

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa pemberian bantuan dari perajin kecil kepada buruhnya hanya sebagai wujud hubungan sosial saja, karena pada dasarnya keadaan perajin kecil juga tidak berkecukupan, sehingga majikan memberikan bantuan kepada buruh tidak maksimal.

### **3. Arus Patron-Klien**

Dari uraian mengenai hubungan timbal balik dalam hubungan kerja dan hubungan sosial antara perajin besar dengan perajin kecil dapat disimpulkan bahwa arus patron-klien terjadi karena :



## 1. Penghidupan Subsistensi Dasar

Dalam hal ini perajin kecil (*patron*) memberikan pekerjaan tetap pada buruh (*kliennya*). Pemberian pekerjaan tersebut didasarkan atas dasar tolong-menolong, karena melihat keadaan teman yang tidak mempunyai pekerjaan atau modal untuk bekerja.

Dengan memberikan pekerjaan tetap tersebut, perajin kecil berkewajiban memberikan upah. Upah yang diberikan berupa upah harian dan upah borongan, karena perajin kecil hanya bekerja sesuai dengan pesanan atau orderan yang ia terima dari perajin besar. Upah yang diberikan sudah merupakan kesepakatan antara majikan dan buruhnya.

## 2. Jaminan krisis subsistensi

Perajin kecil tidak memberikan jaminan krisis subsistensi secara resmi seperti jaminan yang telah diberikan perajin besar kepada tenaga kerja atau buruhnya. Adanya jaminan krisis subsistensi diberikan perajin kecil terhadap buruhnya, apabila buruh tersebut sedang mengalami kesulitan atau keperluan keluarga. Apabila salah satu dari buruh ada yang mempunyai keperluan keluarga, maka pekerjaan diliburkan. Perajin kecil ikut membantu dengan tenaga atau sumbangan uang untuk kepentingan buruhnya.

#### 4. Permasalahan

Permasalahan yang timbul dari perajin kecil adalah keterbatasan modal. Selain mendapatkan pekerjaan orderan dari perajin besar, para perajin kecil juga memerlukan modal untuk membeli bahan baku pembuatan perak. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Nazaludin sebagai berikut :

*“Kendala saya ya tergantung modal, karena untuk membuat cincin saya harus beli perak dulu mbak, soalnya sekarang kalo ada orderan itu kadang bahan baku dari saya sendiri. Tetapi ada juga teman saya ngasih orderan ke saya hanya mengasih bahan baku seumpama order ½ kg cuma ngasih 2 ons dan saya tetap harus nambahi.” (wawancara 8 Mei 2009).*

Dalam menghadapi permasalahan modal tersebut, para perajin kecil hanya melakukan pemanfaatan modal yang telah ada semaksimal mungkin dengan cara tetap menjaga keberlangsungan siklus atau perputaran modal usaha, serta berusaha menyisihkan sebagian keuntungan yang didapatkan untuk dijadikan tambahan modal, seperti yang diungkapkan oleh Bapak Anto sebagai berikut :

*“Alhamdulillah sampai sekarang saya nggak pernah pinjam-pinjam modal mbak, kalo pesenan banyak ada uang sisa saya sisihkan untuk beli perak.” (wawancara 28 April 2009).*

Sebenarnya masalah permodalan tersebut dapat diatasi dengan meminjam ke bank, akan tetapi pada kenyataannya masih ada perajin yang masih takut berhubungan dengan bank, karena tidak berani menanggung resiko apabila tidak bisa mengembalikan pinjaman. Hal ini seperti apa yang disampaikan Bapak Anto sebagai berikut :

*“Kalau saya kesulitan modal biasanya saya pinjam teman, kalau pinjam bank saya belum berani takutnya nanti nggak bisa angsur.”*  
(wawancara 28 April 2009)

Dengan keterbatasan dan pengetahuan yang minim tentang bagaimana untuk memperoleh dana pinjaman atau modal, membuat perajin kecil sulit untuk berkembang. Mereka hanya mengandalkan pada modal awal. Modal awal ini mereka dapatkan dari juragan, selama mereka bekerja sebagai buruh tetap di tempat juragan pada saat itu.

#### **D. Persamaan dan Perbedaan Pola Hubungan Patron-Klien Antara Perajin Besar (Juragan) dan Buruh, dan Pola Hubungan Kerja Antara Perajin Kecil dan Buruh**

##### **1. Persamaan**

- a. Pola hubungan *patron-klien* sama-sama terbentuk karena adanya sifat pertukaran secara timbal balik antara juragan dan buruh, serta perajin kecil dan buruhnya. Dalam hubungan timbal balik tersebut tercermin dalam hubungan kerja dan hubungan sosial yang dilakukan antar keduanya. Dimana *patron* memberikan pekerjaan tetap sebagai jaminan subsistensi dasar kepada klien, dan jaminan krisis subsisten disaat *klien* terkena musibah dan adanya keperluan keluarga. Untuk membalasnya klien juga memberikan bantuan berupa tenaga serta keahliannya kepada *patron*.
- b. Untuk merekrut buruh, dalam usaha yang dimiliki juragan sama dengan perajin kecil, yaitu dengan cara mengajak dan syarat yang

terpenting untuk menjadi buruh adalah adanya kemauan, kecocokan dan kepercayaan majikan kepada buruhnya.

- c. Pemberian upah dari majikan yaitu berupa upah harian dan upah borongan.

## 2. Perbedaan

- a. Dalam hubungan *patron-klien* antara antara juragan dan buruh lebih bersifat formal, karena terdapat peraturan-peraturan yang mengatur dalam hubungan kerja. Peraturan-peraturan tersebut bersifat tertulis. Sedangkan pada hubungan *patron-klien* antara perajin kecil dengan buruh lebih bersifat non formal, hubungan kerja lebih bersifat akrab, karena disamping perajin kecil sebagai majikan mereka juga ikut mengerjakan semua proses dalam pembuatan kerajinan perak.
- b. Hak dan kewajiban yang ada dalam hubungan *patron-klien* antara juragan dan buruh terurai dengan jelas, sedangkan dalam hubungan *patron-klien* antara perajin kecil dengan buruh tidak jelas.
- c. Aturan-aturan yang ada dalam hubungan kerja antara juragan dan buruh bersifat mutlak, sedangkan dalam hubungan kerja antara perajin kecil dan buruh lebih tidak bersifat mutlak.
- d. Pada pola hubungan *patron-klien* antara juragan dan buruh terdapat jaminan-jaminan sosial, sedangkan dalam pola hubungan *patron-klien* antara perajin kecil dan buruh tidak ada jaminan sosial.



## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Pola hubungan kerja yang terdapat dalam sentra kerajinan perak di Kotagede adalah pola hubungan *patron-klien*. Dimana pola hubungan kerja tersebut tidak melibatkan keluarga di dalam pekerjaannya. Ada 3 jenis hubungan *patron-klien* yang yang peneliti temui selama penelitian, yaitu antara perajin besar dengan buruh tetap, antara perajin besar dengan perajin kecil, dan antara perajin kecil dengan buruhnya. Selain itu, ada 2 jenis bentuk hubungan kerja yaitu secara formal dan non formal.

Dalam hubungan *patron-klien* terjadi hubungan timbal balik antara keduanya dan apa yang diberikan oleh salah satu pihak akan terlihat berharga di pihak yang lain. Hubungan ini terjadi karena adanya kepentingan yang sama antara dua individu, dimana juragan membutuhkan pekerja untuk menyelesaikan pesanan atau orderan, sedangkan buruh juga memerlukan pekerjaan untuk menghidupi keluarganya. Selain terjadi hubungan antara juragan dengan buruh, untuk menyelesaikan orderan juragan juga bekerja sama dengan perajin kecil di luar industrinya. Hal ini biasa dilakukan apabila pesanan dari juragan dalam jumlah banyak dan juragan tidak mampu untuk mengerjakannya. Untuk menyelesaikan pekerjaan dari juragan, perajin kecil juga membutuhkan pekerja. Dalam hal ini, terjadi pertukaran yang saling menguntungkan. Dimana juragan dan perajin kecil akan memberikan

pekerjaan bagi perajin yang akan menjadi buruhnya, sedangkan perajin dengan keahlian atau *skill* yang dimiliki akan membantu pekerjaan yang sudah diperintahkan. Dari adanya hubungan kerja ini, pada akhirnya hubungan tersebut akan mengarah pada hubungan sosial antar keduanya. Dalam hubungan sosial terdapat aktivitas sosial seperti nampak dalam sifat gotong-royong yang terjalin antara majikan dan buruh apabila ada hajatan, kematian, pindahan rumah, dll.

Dalam hubungan kerja terdapat unsur-unsur di antaranya rekrutmen tenaga kerja, pembayaran upah, pembagian kerja dan pengaturan jam kerja. Adanya perbedaan dan persamaan dalam hubungan kerja antara perajin besar dengan buruh, serta perajin kecil dengan buruh dapat diuraikan sebagai berikut:

a. Rekrutment tenaga kerja

Dalam industri kerajinan perak di Kotagede, untuk mencari tenaga kerja sebagai perajin tidak begitu sulit. Karena perajin perak banyak dijumpai di sana, sehingga mereka memilih penduduk sekitar dan tetangga untuk menjadikan rekan kerjanya. Sebelum merekrut pekerja, majikan tidak memprioritaskan pada kemampuan yang terpenting adalah kecocokan dan kepercayaan.

b. Pembagian kerja

Pembagian kerja secara tertulis dilakukan oleh industri formal. Sedangkan untuk industri non formal tidak terdapat pembagian kerja secara pasti.

c. Pembayaran upah

Pembayaran upah dalam perajin besar atau juragan sama menerapkan pembayarapan upah yang sama dengan perajin kecil, yaitu upah harian dan upah borongan.

d. Pengaturan jam kerja

Pengaturan jam kerja sudah ditetapkan oleh majikan. Untuk industri formal, pengaturan jam tersebut harus ditaati oleh buruh dan terdapat dalam perjanjian kerja yang tertulis, sedangkan untuk industri non formal pengaturan jam kerja tidak bersifat mutlak, menyesuaikan dengan keadaan dan kondisi lapangan.

## **B. IMPLIKASI**

1. Implikasi Empiris

Pola hubungan kerja yang terjadi di sentra kerajinan Kotagede adalah pola hubungan *patron-klien*. Hubungan *patron-klien* tersebut terjadi antara perajin besar dengan buruh tetap dan buruh lepas (perajin kecil), serta perajin kecil dengan buruhnya. Dalam hubungan *patron-klien* antara perajin besar dengan buruh lebih bersifat formal karena ada perjanjian kerja secara tertulis antara majikan dan buruh. Sedangkan hubungan *patron-klien* antara perajin kecil dengan buruh lebih bersifat terbuka dan santai tanpa adanya perjanjian secara tertulis.

Permasalahan yang ada saat ini di sentra kerajinan perak Kotagede adalah kondisi kerajinan perak yang sedang mengalami penurunan, dari



segi penjualan maupun dari segi kualitas. Hal ini disebabkan karena meningkatnya harga bahan baku perak. Saat ini, perajin perak lebih menggunakan bahan baku perak tambang rakyat yang mempunyai kadar kualitas rendah. Meningkatnya harga bahan baku perak disebabkan oleh adanya pengenaan PPN pada bahan baku perak dalam negeri. Hal ini seharusnya menjadi perhatian dari pemerintah. Apabila harga bahan baku perak semakin mahal, akan menyebabkan semakin berkurangnya jumlah perajin perak di Kotagede, Yogyakarta. Banyak perajin yang akan beralih profesi, diantaranya sebagai buruh bangunan, tukang becak, buka warung, dll. Perajin akan memilih pekerjaan yang sekiranya bisa mencukupi kebutuhan hidupnya.

Meningkatnya harga bahan baku perak ini nantinya akan berdampak pada hubungan patron-klien antar perajin. Harga perak yang tidak stabil akan menyebabkan permintaan pasar juga mengalami penurunan. Selain itu, harga bahan baku yang tinggi akan menyebabkan kenaikan pada biaya produksi. Sehingga pengeluaran yang dikeluarkan oleh perajin akan lebih besar. Dengan keadaan seperti ini perajin akan berusaha menekan biaya produksi, sehingga akan berpengaruh pada tenaga kerja yang digunakan. Hal ini mungkin terjadi pada perajin, dengan keadaan tersebut tidak menutup kemungkinan terjadi pengurangan bagi sebagian tenaga kerjanya.

## 2. Implikasi Teoritis

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan paradigma perilaku sosial, Melalui paradigma perilaku sosial peneliti berusaha menganalisis tentang pola hubungan kerja yang terbentuk antara perajin di sentra industri kerajinan perak.

Teori yang dipakai peneliti dalam penelitian ini adalah *Theory Exchange* atau teori pertukaran dari George C. Homans. Teori pertukaran sosial itu dilandaskan pada prinsip transaksi ekonomi *elementer* : orang menyediakan barang atau jasa dan sebagainya, sebagai imbalannya orang akan berharap memperoleh barang atau jasa yang diinginkan (Poloma, 1987 : 52). Dalam sentra kerajinan perak terdapat transaksi ekonomi antara majikan dan buruh, dimana majikan mempunyai modal usaha yang menjadi peluang kerja bagi buruh. Dengan adanya buruh pekerjaan akan cepat selesai dan majikan akan memperoleh keuntungan atau laba, sedangkan buruh akan memperoleh upah.

Dalam teori pertukaran tersebut, pola hubungan kerja tersebut tercermin dalam hubungan *patron-klien*. Dalam hubungan *patron-klien* antar perajin perak di Kotagede terjadi hubungan pertukaran antara perajin besar dengan buruh, perajin kecil dengan buruh, serta perajin besar dengan perajin kecil.

Adapun arus dari patron ke klien meliputi : penghidupan subsistensi dasar, jaminan krisis subsistensi, perlindungan, makelar dan pengaruh, serta jasa patron kolektif. Sedangkan arus dari klien ke patron

adalah dengan menyediakan tenaga keahliannya dalam bentuk jasa pekerjaan dasar, jasa tambahan, dan jasa domestik pribadi.

Dengan adanya arus pertukaran *patron-klien* dalam sentra kerajinan perak ditemukan bahwa hubungan *patron-klien* antar perajin terjadi dengan adanya pertukaran sosial diantara mereka, dimana patron memberikan pekerjaan tetap yang merupakan wujud dari jaminan subsistensi dasar dari *patron*. Untuk membalasnya *klien* memberikan bantuan berupa tenaga bagi kepentingan *patron*. Selama melakukan kerja sama *patron* juga memberikan jaminan krisis subsistensi berupa sumbangan uang maupun tenaga pada saat klien ada keperluan keluarga. Jaminan sosial yang diberikan *patron* kepada *klien* merupakan wujud dari peran *patron* sebagai makelar atau pengaruh untuk menarik hadiah dari luar bagi kepentingan *kliennya*. Selain itu *patron* mempunyai jasa kolektif, jasa ini digunakan untuk kepentingan masyarakat sekitar yaitu dengan mendirikan koperasi.

Dari hubungan pertukaran tersebut ditemukan bahwa hubungan *patron-klien* tidak hanya sekedar pada hubungan persahabatan saja, akan tetapi juga mengarah pada hubungan secara kekeluargaan. Hal ini dapat dilihat dari adanya tunjangan atau jaminan sosial keluarga yang diberikan oleh *patron* kepada *kliennya*.

Dari adanya sifat kekeluargaan ini, nantinya akan membuat klien selalu bergantung pada pemberian *patron*. Dan apabila tunjangan tersebut tidak diberikan, tidak menutup kemungkinan klien akan meninggalkan

*patronnya* dan akan melakukan tuntutan pada *patron*. Karena, *klien* beranggapan bahwa tunjangan yang diberikan oleh *patron* adalah hak yang wajib diterimanya sebagai balasan jasa dari klien yang sudah menyediakan tenaga dan keahliannya bagi kepentingan *patron*.

### 3. Implikasi Metodologis

Penelitian yang dilakukan adalah jenis penelitian deskriptif kualitatif yang dimaksudkan bukan untuk menguji hipotesis. Penelitian ini menekankan pada pendeskripsian pola hubungan patron-klien antar perajin, dengan mengamati orang-orang tersebut selama mereka bekerja. Informan yang dipilih berdasarkan *purposive sampling* (sampel bertujuan), agar diperoleh informan-informan yang sesuai dengan permasalahan dan tujuan penelitian yaitu mengenai pola hubungan *patron-klien* antar perajin perak di sentra kerajinan perak Kotagede, Yogyakarta.

Selain itu, peneliti juga menggunakan teknik pengambilan sampel yaitu dengan teknik sampel variasi maksimum (*maximum variation*), dimana dalam teknik tersebut bertujuan untuk menangkap atau menggambarkan suatu tema sentral dari studi melalui informasi yang silang menyilang dari berbagai tipe responden.

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dengan wawancara mendalam (*in-depth interview*), observasi berperan pasif dan dokumentasi. Di dalam proses wawancara, peneliti mengajukan pertanyaan-pertanyaan tentang segala sesuatu yang berkaitan dengan pola

hubungan kerja patron-klien kepada informan untuk memperoleh informasi yang diharapkan, dan kebenarannya dibuktikan melalui observasi atau pengamatan yang dilakukan. Dengan observasi tersebut diketahui kesesuaian antara informasi yang telah diperoleh dengan peristiwa yang terjadi secara nyata. Data yang diperoleh itu didukung pula oleh arsip-arsip dan dokumen-dokumen yang berkaitan, yang berasal dari Kecamatan, Kelurahan, internet dan KP3Y. Selain itu untuk menguji validitas data, peneliti menggunakan *triangulasi* sumber dan metode.

Dalam mempergunakan metodologi ini peneliti menemukan kelebihan dan kekurangan. Kelebihannya yaitu

1. Penelitian ini lebih sesuai dengan metode penelitian kualitatif, sehingga peneliti bisa menggambarkan dan mendeskripsikan mengenai pola hubungan patron-klien antar perajin secara mendalam.
2. Penggunaan teknik maximum variation dapat memudahkan peneliti dalam memperoleh data yang sesuai dengan tipe-tipe responden.
3. Dengan wawancara mendalam (*in depth interview*) sangat berguna dalam mendapatkan gambaran mengenai hubungan kerja antar perajin, sekaligus peneliti dapat menemukan berbagai keluhan yang dirasakan oleh informan saat ini.

Kekurangan yang ada dalam penelitian ini adalah dalam hal pengumpulan data.

1. Untuk mewawancarai informan yang menjadi buruh tetap dalam perusahaan, peneliti tidak mendapatkan ijin, informasi hanya

didapatkan dari pemilik perusahaan, sehingga data yang didapat peneliti kurang *valid*. Untuk menutupi kekurangan tersebut peneliti berusaha mendapatkan informasi mengenai kondisi buruh dengan melakukan wawancara mendalam pada pemilik perusahaan.

2. Adanya kesulitan dalam menggali informasi dari pihak buruh atau pekerja. Buruh atau pekerja kurang bisa menangkap pertanyaan yang diajukan peneliti. Untuk memperoleh data yang diperlukan, peneliti menggunakan pendekatan secara kekeluargaan, berhati-hati dalam berbicara dan berusaha menciptakan suasana yang santai agar informan lebih terbuka.

### **C. Saran**

Setelah mengadakan penelitian pada industri kerajinan perak di Kotagede, ada beberapa himabuan dan saran yang timbul, dikarenakan adanya beberapa kenyataan yang dijumpai di lapangan, yang seringkali tidak terlihat yang dapat menghambat kemajuan dan perkembangan industri kerajinan perak. Saran-saran tersebut adalah :

1. Seharusnya ada kesadaran dari perajin besar terhadap desain yang dibuat oleh perajin kecil. Apabila desain itu milik perajin kecil, harusnya perajin besar akan mengembalikan desain itu pada awal mereka memesan pada perajin kecil yang bersangkutan bukan pada perajin kecil yang lain yang tidak mendesain.

2. Sebaiknya ada prosedur pengambilan kredit yang sederhana yang diberikan bank oleh perajin kecil, hal ini untuk mempermudah para perajin kecil untuk mengembangkan usahanya. Di samping itu juga adanya penyuluhan kepada perajin-perajin kecil yang takut melakukan peminjaman dengan menjelaskan manfaat penambahan modal bagi usaha mereka.
3. Harusnya pemerintah lebih cepat untuk menyikapi mengenai kondisi perak yang semakin terpuruk, dengan tidak memberikan pajak PPN untuk pembelian bahan baku perak bagi perajin dalam negeri dan pemberian pajak PPN bagi luar negeri.

## DAFTAR PUSTAKA

- A. Daliman. 2008. Peranan Seni Kerajinan Perak Sebagai Pendukung Pariwisata Budaya. [www.wisataindonesia.info/id/article](http://www.wisataindonesia.info/id/article)
- Agung Hamanto. 2005. Pola Hubungan Kerja Pada Industri Rumah Tangga Kerajinan Gerabah di Desa Bentangan, Kecamatan Wonogiri, Kabupaten Klaten. Skripsi Sarjana Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UNS, Surakarta
- Burhan Bungin. 2003. Metode Penelitian Kualitatif. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada
- Ema Radhika Agustina. 2005. Pola Hubungan Kerja Keluarga Dalam Industri Kerajinan Rumah Tangga Makanan Ringan Di Desa Ngijo, Kecamatan Tasik Madu, Kabupaten Karanganyar. Skripsi Sarjana Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UNS, Surakarta
- Halili Toha dan Hari Pramono. 1991. Hubungan Kerja Antara Majikan dan Buruh. Jakarta : Rineka Cipta
- HB. Sutopo. 2002. Metode Penelitian Kualitatif. Surakarta : UNS Press
- Heddy Sri Ahimsa Putra. 1988. Minawang Hubungan Patron-Klien di Sulawesi Selatan. Yogyakarta : UGM Press
- Irzan Azhary Saleh. 1986. Industri Kecil Sebuah Tinjauan dan Perbandingan. Jakarta : LP3ES
- Kerajinan Bambu Yogya. 2008. <http://kerajinan-.blogspot.com/2008/12/perajin-perak-kota-gede-terpuruk.html>



Kotagede Sebagai Keterancaman Saksi Bisu Kebudayaan Mataram Islam. 2009.

[www.primantoro.web.id](http://www.primantoro.web.id)

Kuncoro Mudrajad. 2009. Usaha Kecil Di Indonesia : Profil, Permasalahan & Strategi Pemberdayaan. [http://www.mudrajad.com/upload/journal\\_usaha-kecil-indonesia.pdf](http://www.mudrajad.com/upload/journal_usaha-kecil-indonesia.pdf)

Ria Makita. 2007. Changing Patron–Client Relations Favourable to New Opportunities for Landless Labourers in Rural Bangladesh.  
<http://www.sagepublications.com>

Moleong, Lexy J. 1998. Metode Penelitian Kualitatif. Bandung : Remaja Rosdakaya

Poloma, Magaret M. 1987. Sosiologi Kontemporer. Jakarta : Rajawali

Ritzer, George. 2003. Sosiologi Ilmu Berparadigma Ganda. Jakarta : PT. Grafindo Persada

Scott, James C. 1993. Perlawanan Kaum Tani. Jakarta : Yayasan Obor Indonesia

Thee Kian Wie. 1994. Industrialisasi Di Indonesia. Jakarta : PT. Pustaka LP3ES Indonesia

Tiktik Sartika Partomo dan Abd. Rachman Soejoedono. 2002. Ekonomi Skala Kecil/ Menengah dan Koperasi. Jakarta : Ghalia Indonesia

[www.bps.go.id](http://www.bps.go.id)





