

SKRIPSI

**STRATEGI PENINGKATAN KESEJAHTERAAN EKONOMI
KELUARGA MELALUI USAHA *BAKUL KUCINGAN* DI DESA
JETAK KECAMATAN WEDUNG KABUPATEN DEMAK**

Sebagai bagian dari persyaratan dalam
menyelesaikan Program Strata Satu (S1)
Sosiologi (S.Sos)



Disusun Oleh:

SITI NINIK ASMARANI
(1506026017)

**PROGRAM STUDI SOSIOLOGI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG
2020**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp :

Hal : Persetujuan Naskah Skripsi

Kepada.

Yth. Dekan

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

UIN Walisongo Semarang

Di Tempat.

AssalamualaikumWr. Wb.

Setelah membaca, mengadakan koreksi dan perbaikan sebagaimana mestinya maka kami menyatakan bahwa skripsi saudara:

Nama : Siti Ninik Asmarani

NIM : 1506026017

Jurusan : Sosiologi

Judul Skripsi : Strategi Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi Keluarga Melalui Usaha
Bakul Kucingan Di Desa Jetak Kecamatan Wedung Kabupaten Demak

Dengan ini telah saya setuju dan mohon agar segera diujikan. Demikian, atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

WassalamualaikumWr. Wb.

Semarang, 11 Desember 2020

Disetujui

Pembimbing I

Bidang Substansi Materi



Drs. Sugiarto, M.Si

NIP 195710131986011001

Pembimbing II

Bidang Metodologi dan Tata tulis



Akhriyadi Sofian, M.A.

NIP 2022107903

LEMBAR PENGESAHAN

SKRIPSI

**STRATEGI PENINGKATAN KESEJAHTERAAN EKONOMI KELUARGA
MELALUI USAHA BAKUL KUCINGAN DI DESA JETAK KECAMATAN
WEDUNG KABUPATEN DEMAK**

Disusun oleh:

Siti Ninik Asmarani

1506026017

Telah dipertahankan di depan majelis penguji skripsi pada
tanggal 21 Desember 2020 dan dinyatakan lulus

Susunan Dewan Penguji

Ketua



Dr. H. Mochamad. Parmudi, M.Si.
NIP. 196603251992031001

Skretaris



Drs. Sugiarmo, M.Si
NIP.195710131986011001

Penguji I



Dr. Ahwan Fanani, M.Ag.
NIP.197809302003121001

Penguji II



Ghufron Ajib M.Ag
NIP. 196904252000031001

Pembimbing I



Drs. Sugiarmo, M.Si
NIP 195710131986011001

pembimbing II



Akhriyadi Sofian, M.A.
NIP 2022107903

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini adalah hasil kerja saya sendiri dan di dalamnya tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi di lembaga pendidikan lainnya. Pengetahuan yang diperoleh dari hasil penerbitan, maupun yang belum/ tidak diterbitkan, sumbernya dijelaskan dalam tulisan dan daftar pustaka.

Semarang, 13 Desember 2020

Siti Ninik Asmarani

1506026017

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan nikmat dan karunia-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi Keluarga Melalui Usaha *Bakul Kucingan* Di Desa Jetak Kecamatan Wedung Kabupaten Demak”. Sholawat dan salam semoga selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW sebagai suri tauladan bagi manusia.

Peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini berkat bimbingan, arahan, dan dukungan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini peneliti mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu peneliti dalam penyelesaian skripsi, diantaranya:

1. Prof. Dr. H. Imam Taufiq, M.Ag., selaku Rektor UIN Walisongo dan segenap pimpinan di UIN Walisongo Semarang
2. Dr. Hj. Mishbah Zulfa Elizabeth, M.Hum., selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UIN Walisongo Semarang
3. Dr. H. Moch. Parmudi M.Si., selaku Ketua Jurusan Sosiologi dan dosen wali bagi peneliti yang telah memberikan pengarahan
4. Drs. Sugiarto, M.Si., selaku pembimbing 1 yang telah bersedia memberikan bimbingan
5. Akhriyadi Sofian, M.A., selaku Sekretaris Jurusan Sosiologi dan pembimbing 2 yang telah bersedia memberikan bimbingan
6. Segenap dosen yang telah mendidik dan memberikan ilmu kepada peneliti dan segenap civitas akademik yang telah membantu secara administratif

Demikian ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang berjasa, semoga Allah SWT membalas dengan kebaikan yang lebih melimpah. Peneliti berharap agar karya dan ilmu peneliti berkah dan bermanfaat bagi masyarakat.

Semarang, 13 Desember 2020

Siti Ninik Asmarani

PERSEMBAHAN

Skripsi ini dipersembahkan kepada:

1. Ibu Shofiyatun dan Bapak Siswoto, selaku orang tua yang senantiasa memberikan dukungan do'a, tenaga, kasih sayang, materi dan segalanya bagi peneliti, yang mana selalu peneliti harapkan ridhonya
2. Siti Hasanah, Muhammad Saiful Hadi dan Halimatus Sa'diyah, selaku adik-adik peneliti tercinta yang senantiasa memberikan semangat dan kekuatan bagi peneliti
3. Junaidi, Siti Maisaroh, Mistirokhah, Ahmad Faruq, Abdul Hamid, Abdul Basir, Muhammad Haidar, Umi Khoirun Nisa, Zahrotun Nafiah, Muhammad Akhsanul Awwalin Wibisono, Muhammad Alamul Yaqin Yudistira, Azzahra Amalia Mujahada dan Nur Fadhilatul Khotijah, selaku keluarga peneliti yang senantiasa memberikan dukungan dan semangat bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini
4. Syafi'ul Idhom, calon imam peneliti yang senantiasa memberikan semangat dan dukungan kepada peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini
5. Khusaini, Silfatun dan Bahruddin, selaku informan kunci peneliti serta informan-informan lain yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini
6. Dr. Hj. Mishbah Zulfa Elizabeth, M.Hum. dan Akhriyadi Sofian, M.A, terimakasih telah memberikan semangat dan motivasi hidup yang sangat luar biasa kepada peneliti, sehingga peneliti tetap semangat dan senantiasa ikhlas dalam menjalani hidup
7. Zuliyannah, Afifathu Rahma Fajriah, Nia Auliani, Siti Aprilianti Azzahro, Annisah, Setya Pradina, Inayatun Najikhah, Herlena Mawarti dan Aprillia Sectio Rossalina, Rexy Prayogi, Ichsan Hermawan, Muhammadi Yusuf, selaku sahabat-sahabat yang senantiasa mendukung peneliti dalam kondisi dan situasi apa pun
8. Teman-teman Sosiologi UIN Walisongo tahun 2015

9. Sahabat-sahabati PMII Rayon Fisip dan Komisariat UIN Walisongo
10. Teman-teman alumni Darussalam Jetak Wedung Demak (Rencang-Rencang Kwulo)
11. Teman-teman kos C1 Bank Niaga yang senantiasa mendukung peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini
12. Segenap keluarga dan semua pihak yang telah membantu peneliti yang tidak bisa peneliti sebutkan satu per satu

MOTTO

Allah SWT tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya

(Q.S. Al-Baqarah: 286)

Masalah akan terasa ringan jika kita bersabar dan ikhlas

(peneliti)

ABSTRAK

SITI NINIK ASMARANI 1506026017. Strategi Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi Keluarga Melalui Usaha *Bakul Kucingan* Di Desa Jetak Kecamatan Wedung Kabupaten Demak. Semarang: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Negeri Walisongo. 2019.

Kondisi ekonomi masyarakat yang lemah menuntut adanya jalan keluar yang harus dilakukan, mengingat kondisi masyarakat yang kurang baik dapat menimbulkan dampak negatif terhadap kelangsungan hidup bermasyarakat. Oleh karena itu, guna mengatasi ekonomi masyarakat yang lemah perlu adanya strategi peningkatan kesejahteraan ekonomi keluarga. Jenis usaha yang dipilih pada penelitian ini adalah usaha *bakul kucingan*. Dengan adanya usaha *bakul kucingan*, diharapkan pendapatan keluarga di sekitarnya dapat meningkat dan usaha tersebut mampu menampung tenaga kerja, artinya masyarakat yang semula hanya mengandalkan pemenuhan perekonomian dari sektor pertanian dapat terbantu dengan adanya sektor industri kecil ini, sehingga diharapkan dapat membantu memberikan pekerjaan sampingan atau pun dapat menjadi salah satu alternatif untuk mendirikan sebuah lapangan pekerjaan baru dan pada akhirnya peningkatan kesejahteraan ekonomi keluarga akan dapat tercapai. Berdasarkan latar belakang tersebut, peneliti merumuskan masalah penelitian ini terdiri dari bagaimana kemandirian usaha *bakul kucingan* untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi keluarga dan strategi peningkatan kesejahteraan ekonomi keluarga melalui usaha *bakul kucingan*. Peneliti melakukan jenis penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif analitik. Sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi partisipatoris, wawancara mendalam (*Indept Interview*) dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan teknik analisis data yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman, terdiri dari pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Kajian penelitian menggunakan dasar teori *human capital* Theodore Schultz, yang mana peneliti pun menghubungkannya dengan beberapa indikator tingkat kesejahteraan keluarga menurut Badan Koordinasi Keluarga Berencana Nasional (BKKBN) dan pendapatan per kapita Nasional Indonesia. Keluarga *bakul kucingan* memiliki tingkat kesejahteraan yang beragam berdasarkan indikator BKKBN yang digunakan. Namun, pendapatan yang dicapai oleh para *bakul kucingan* telah melebihi pendapatan per kapita nasional.

Kata Kunci: Strategi, Kesejahteraan, *Bakul Kucingan*,

ABSTRACT

SITI NINIK ASMARANI 1506026017. The Improvement Strategy of Family Economic Welfare Through the business of Bakul Kucingan in Jetak Village Wedung Sub-District Demak Regency. Semarang: Faculty of Social Science and Politics of Walisongo State Islamic University. 2019.

The weak economic conditions require topoblem solving. This is because the bad condition of the community will make a negative impact on community survival. Therefore, in order to overcome the weak economy of the community, it is necessary to have a strategy to improve family economic welfare. The type of business chosen in this study is bakul kucingan. With this bakul kucingan business, it is expected that the income of the surrounding family can increase and the business can accommodate labor. It means that people who initially only rely on the fulfilment of the economy of the agricultural sector can be helped by the existence of this small industrial sector. Agriculture can be helped by the existence of this small industrial sector, so that, it is expected to help provide side jobs or can be an alternative way to establish a new field of work and ultimately an increase in family economic prosperity will be achieved. Based on this background, the researchers formulated the problem of this study consisting of how the independence of bakul kucingan business to improve family economic welfare and strategies to improve family economic welfare through bakul kucingan. Researchers conducted a type of qualitative research using a descriptive analytic approach. While the data collection techniques used were participatory observation, in-depth interviews and documentation. This study uses data analysis techniques proposed by Miles and Huberman, consisting of data collection, data reduction, data presentation and drawing conclusions. Research studies use a theory of Theodore Schultz's human capital. However, researchers also relate it to several indicators of the level of family welfare based on National Family Planning Coordinating Board (BKKBN) and Gross Domestic Product (GDP) per capita of Indonesia. The family of bakul kucingan have varying degrees of welfare based on the BKKBN indicators used. However, the revenue achieved by the sellers of bakul kucingan has been higher than Gross Domestic Product (GDP) per capita.

Key Words: Strategy, Welfare, Bakul Kucingan,

مُسْتَخْلَصُ الْبَحْثِ

سَيِّدِي نِينِيك أسَمَارَانِي. 1506026017. إِسْتِرَاتِيْجِيَّةُ إِرْتِفَاعِ الْمَصْلَحَةِ
الْإِقْتِسَادِيَّةِ لِلْأُسْرَةِ تَمْرَعَلَى مُحَاوَلَةِ {bakul kucingan} فِي الْقَرْيَةِ جَنَّاك
الْوَلَايَةِ وَدُونَجِ الْمَدِينَةِ دِيْمَاك. سَمَارَانَج: كَلِيَّةُ الْعُلُومِ الْإِجْتِمَاعِيَّةِ وَ السِّيَاسِيَّةِ
جَامِعَةُ وَالْيَسُونُجُو الْإِسْلَامِيَّةِ الْحُكُومِيَّةِ سَمَارَانَج. 2019.

حَالُ الْإِقْتِسَادِيِّ الْمُجْتَمَعِ الضَّعِيفِيَّوَأَجِبُ وُجُودِ السَّبِيلِ الْخُرُوجِ الَّذِي
يَجِبُ أَنْ يَفْعَلَ، لِأَنَّ حَالُ الْمُجْتَمَعِ الَّذِي لَايَحْسُنُ، يَسْتَطِيعُ أَنْيُثِيرَ السَّلْبِيَّ لِحَيَاةِ
الْمُجْتَمَعِ. بِسَبَبِ ذَلِكَ، لِيَرْسِي الْإِقْتِسَادِيَّ الْمُجْتَمَعِ الضَّعِيفِ أَنْ يَحْتَاجَ
وُجُودَاسْتِرَاتِيْجِيَّةِ إِرْتِفَاعِ الْمَصْلَحَةِ الْإِقْتِسَادِيَّةِ لِلْأُسْرَةِ. جِنْسُ الْمَحَاوَلَةِ الَّذِي
يَخْتَارُ فِي هَذَا الْبَحْثِ هُوَ الْمَحَاوَلَةُ {bakul kucingan}. بِمَوْجُودِ الْمَحَاوَلَةِ {bakul
kucingan}، يُرْجَى عَوَائِدُ الْأُسْرَةِ حَوْلَهَا تَسْتَطِيعُ أَنْ تَرْتَفِعَ وَ تَلْكَ الْمَحَاوَلَةَ
تَسْتَطِيعُ أَنْ تَضْبَطُقُوَّةَ الْعَمَلِ، هَذَا بِمَعْنَى الْمُجْتَمَعِ الَّذِي أَصْلُهُ يَثْرَعُ إِقْتِسَادِيَّهِمْ
مِنَ الزَّرَاعَةِ، تَسْتَطِيعُ أَنْ تَنْصَرَ أَنْ تَعْطِي مَوْجُودَ هَذَا الْقَطَاعِ الصَّنَاعِيَّ
الصَّغِيرِ، حَتَّى يَرْجَى أَنْ يَسْتَطِيعَ أَنْ يَنْصَرَ الْعَمَلِ الْجَانِبِ أَوْ تَسْتَطِيعُ أَنْ
تَصْبَحَ وَاحِدَةً مِنَ الْخِيَارِ لِبِنَاءِ الْمَجَالِ الْعَمَلِ الْجَدِيدِ وَ الْأَخِيرِ سَيِّنَالِ إِرْتِفَاعِ
الْمَصْلَحَةِ الْإِقْتِسَادِيَّةِ الْأُسْرَةِ. بِنَاءً عَلَى تِلْكَ الْخَلْفِيَّةِ، تُفَسِّرُ الْبَاحِثَةُ الْمَشْكَلَةَ
فِي هَذَا الْبَحْثِ تَتَكَوَّنُ مِنْ كَيْفِ الْحِكْمِ الذَّاتِي الْمَحَاوَلَةِ {bakul kucingan} لِإِرْتِفَاعِ
الْمَصْلَحَةِ الْإِقْتِسَادِيَّةِ الْأُسْرَةِ وَاسْتِرَاتِيْجِيَّتِهَا تَمْرَعَلَى الْمَحَاوَلَةِ {bakul
kucingan}. تَفْعَلُ الْبَاحِثَةُ الْبَحْثَ النَّوعِيَّ بِاسْتِخْدَامِ النَّهْجِ التَّحْلِيلِ الْوَصْفِي. أَمَّا
الطَّرِيقَةُ لِجَمْعِ الْبَيِّنَاتِ الَّتِي تَسْتَخْدِمُ هِيَ الْمُلَاحَظَةُ التَّشَارِكِيَّةِ، الْمُقَابَلَةُ
الْمَتَعَمِّقَةُ {Indept Interview} وَالتَّوْثِيقَةُ. يَسْتَخْدِمُ هَذَا الْبَحْثُ تَحْلِيلَ الْبَيِّنَاتِ الَّذِي
يُعْرَضُ {Miles and Huberman}. َ يَتَكَوَّنُ مِنْ جَمْعِ الْبَيِّنَاتِ، الْحَدِّ مِنَ الْبَيِّنَاتِ،
عَرَضَ الْبَيِّنَاتِ، وَالْإِسْتِنْتَاَج. يَسْتَخْدِمُ الْبَحْثُ أَسَاسَ نَظْرِيَّةِ { Human Capital

الَّتِي تَتَوَاصَلُ الْبَاحِثَةُ بِمُؤَشِّرِ الْمَرْحَلَةِ الْمَصْلُحَةِ الْأُسْرَةِ عِنْدَ
هَيْئَةِ التَّنْسِيقِ لِتَنْظِيمِ الْأُسْرَةِ الْوَطَنِيَّةِ {BKKBN} وَعَوَائِدِ كُلِّ فَرْدٍ وَطَنِي
الْإِنْدُونِيسِيَّاءِ. تَمَلِّكُ الْأُسْرَةُ {bakul kucingan} الْمَرْحَلَةَ الْمَصْلُحَةَ الْأَنْوَاعِ بِنَاءً
عَلَى الْمُؤَشِّرِ {BKKBN} الَّذِي يَسْتَخْدِمُ. بَلْ، الْعَوَائِدُ الَّتِي تَنَالُ {bakul kucingan}
تَجَاوَزَ عَوَائِدَ كُلِّ فَرْدٍ وَطَنِيَّ.

الكلمات المفتاحيات: الاستراتيجية، المصلحة، {bakul kucingan}.

DAFTAR ISI

| | |
|---|--------------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING | ii |
| HALAMAN PENGESAHAN | iii |
| HALAMAN PERNYATAAN | iv |
| KATA PENGANTAR | v |
| PERSEMBAHAN | vii |
| MOTTO | ix |
| ABSTRAK | x |
| ABSTRACT | xi |
| مُسْتَخْلَصُ الْبَحْثِ | xii |
| DAFTAR ISI | xiv |
| DAFTAR TABEL | xvii |
| DAFTAR GAMBAR | xviii |
| DAFTARLAMPIRAN | xix |

BAB I

PENDAHULUAN

| | |
|---|----|
| A. Latar Belakang | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 9 |
| C. Tujuan Penelitian | 9 |
| D. Manfaat Penelitian | 9 |
| E. Tinjauan Pustaka | 10 |
| F. Metode Penelitian..... | 15 |
| 1. Jenis dan Pendekatan Penelitian..... | 15 |
| 2. Sumber Data..... | 16 |
| 3. Teknik Pengumpulan Data..... | 18 |
| 4. Teknik Analisis Data..... | 20 |

BAB II

LANDASAN TEORI

- A. Strategi 23
- B. Kemandirian Ekonomi 26
- C. Kesejahteraan dan Ekonomi 27

BAB III

JETAK SEBUAH GAMBARAN DESA CENTRA NASI KUCING

- A. Gambaran Umum 36
- B. Sejarah Usaha *Kucingan* Di Desa Jetak 45

BAB IV

USAHA *BAKUL KUCINGAN*: INDUSTRI RUMAH TANGGA UNTUK MEMENUHI KEBUTUHAN EKONOMI KELUARGA

- A. *Bakul Kucingan* Sebagai Usaha Masyarakat Berbasis Ekonomi Mandiri Dan Kemitraan 60
- B. Faktor Penyebab Masyarakat Memilih Menjadi Pengusaha *Bakul Kucingan* 68
- C. Faktor Penghambat Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi Keluarga 77

BAB V

STRATEGI *BAKUL KUCINGAN* UNTUK MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN EKONOMI KELUARGA

- A. Strategi Permodalan 86
- B. Strategi Produksi 90
- C. Strategi Pemasaran 93
- D. Mengukur Tingkat Kesejahteraan Ekonomi Keluarga Berdasarkan Pendapatan Per Kapita Nasional 97

BAB VI

PENUTUP

A. Simpulan 111
B. Saran..... 112

DAFTAR PUSTAKA 114

LAMPIRAN..... 119

DATA DIRI 126

DAFTAR TABEL

| | |
|---|-----|
| Tabel 1.1 Kategori <i>Bakul kucingan</i> | 4 |
| Tabel 3.1 Luas Wilayah Desa Jetak Menurut Penggunaan | 37 |
| Tabel 3.2 Jumlah Penduduk Desa Jetak | 39 |
| Tabel 3.3 Jumlah Penduduk Dewasa Berdasarkan Jenis Kelamin | 40 |
| Tabel 3.4 Tingkat Pendidikan Penduduk Desa Jetak | 42 |
| Tabel 3.5 Jumlah Penduduk Desa Jetak Berdasarkan Mata Pencaharian | 43 |
| Tabel 5.1 Kesejahteraan Keluarga | 96 |
| Tabel 5.2 Data Perkembangan Beberapa Agregat Pendapatan Dan Pendapatan Per Kapita Atas Dasar Harga Berlaku Pada Tahun 2017 – 2019 | 102 |
| Tabel 5.3 Data Perkembangan Beberapa Agregat Pendapatan Dan Pendapatan Per Kapita Atas Dasar Harga Konstan (2010) Pada Tahun 2017 – 2019..... | 104 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|--|-----|
| Gambar 2.1 Bagan Model Lima Kekuatan Kompetisi Menurut Porter | 24 |
| Gambar 3.1 Peta Desa Jetak..... | 36 |
| Gambar 5.1 PDB, PNB Dan Pendapatan Nasional Per Kapita Atas Dasar Harga Berlaku Tahun 2017 – 2019 (Juta Rupiah) | 106 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|----------------|-----|
| Gambar 1 | 119 |
| Gambar 2 | 119 |
| Gambar 3 | 120 |
| Gambar 4..... | 120 |
| Gambar 5..... | 121 |
| Gambar 6..... | 121 |
| Gambar 7..... | 122 |
| Gambar 8..... | 122 |
| Gambar 9..... | 123 |
| Gambar 10..... | 123 |
| Gambar 11..... | 124 |
| Gambar 12..... | 124 |
| Gambar 13..... | 125 |

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Hakikat pembangunan adalah upaya mewujudkan kesejahteraan masyarakat (Bahril, 2017). Hal tersebut diperjelas dalam pembukaan Undang-Undang Dasar (UUD) tahun 1945 alenia empat bahwa tujuan kemerdekaan yaitu memajukan kesejahteraan umum dan mencerdaskan kehidupan bangsa (Sekretaris Jendral MPR RI, 2015). Dengan demikian, adanya pembangunan diharapkan mampu menuju pada keseimbangan, keserasian dan keselarasan dalam kehidupan masyarakat (Bahril, 2017 dalam Sudjana, 2004).

Mengingat pada tahun 1998 Indonesia mengalami puncak krisis moneter. Krisis tersebut terjadi secara berkepanjangan dan dirasakan dampaknya hingga saat ini. Dampak dari krisis tersebut masih dirasakan oleh masyarakat Indonesia, terutama masyarakat yang ekonominya menengah ke bawah yang kehidupannya sangat sulit (Najib, 2015). Krisis yang dialami masyarakat sudah berdampak buruk terhadap kehidupan sosial masyarakat seperti pendidikan, kesehatan, kesempatan kerja, dan ketahanan pangan. Krisis yang terjadi tidak hanya dialami oleh industri besar dan sedang, namun industri kecil juga mengalami dampak yang sama. Dalam hal ini, yang dialami industri kecil adalah masalah permodalan.

Adanya krisis yang dialami oleh masyarakat Indonesia tersebut, terutama pada pengusaha kecil, menyebabkan banyak kemiskinan yang melanda masyarakat Indonesia (Najib, 2015). Secara umum kemiskinan merupakan suatu keadaan yang sering dihubungkan dengan kesulitan memenuhi kebutuhan konsumsi dasar (sandang, pangan, papan) dan kekurangan diberbagai keadaan hidup. Menurut Reitsma dan Kleinpenning (Tjiptoherijanto, 1997) mengungkapkan bahwa kemiskinan merupakan ketidakmampuan untuk mencukupi kebutuhan manusia untuk memenuhi kebutuhan seseorang, baik secara material maupun non material. Dalam arti luas kemiskinan berarti ketidakmampuan seseorang dalam memenuhi kebutuhannya secara relatif sesuai dengan persepsi dirinya, tidak hanya ketidakmampuan ekonomis tetapi juga

ketidakmampuan dalam berbagai aspek seperti sosial, politik maupun spiritual (Biro Analisa Anggaran Dan Pelaksanaan APBN, 2013).

Pada hakikatnya pembangunan tidak hanya memusatkan perhatian pada pertumbuhan ekonomi saja, namun juga mempertimbangkan bagaimana kemiskinan yang dihasilkan dari proses pembangunan tersebut (Harlik dkk, 2013). Oleh karena itu, dalam penentuan tujuan pembangunan sektor industri jangka panjang, dilakukan bukan hanya untuk mengatasi permasalahan dan kelemahan di sektor industri saja, tetapi sekaligus juga harus mampu turut mengatasi permasalahan kemiskinan (Najib, 2015).

Menurut Sulasmiati (2004) proses pengembangan industri merupakan kegiatan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat dalam arti tingkat hidup yang lebih maju maupun taraf hidup yang bermutu. Hal tersebut dapat dilihat dari sektor industri kecil yang kebanyakan berada di lingkungan pedesaan dan di mana keberadaan industri kecil ini sangat berpengaruh kepada perekonomian keluarga (Najib, 2015). Dengan adanya industri kecil ini diharapkan pendapatan keluarga di sekitarnya dapat meningkat dan mampu menampung tenaga kerja, artinya masyarakat yang semula hanya mengandalkan pemenuhan perekonomian dari sektor pertanian dapat terbantu dengan adanya sektor industri kecil ini, sehingga diharapkan dapat membantu memberikan pekerjaan sampingan atau dapat menjadi salah satu alternatif untuk mendirikan sebuah lapangan pekerjaan baru.

Salah satu industri kecil yang masuk dalam kategori industri rumah tangga adalah usaha *bakul kucingan*¹. *Bakul kucingan* merupakan sebutan bagi orang yang bekerja sebagai pemasok (*supplier*) makanan atau produk olahan jadi (siap makan) kepada para pedagang *kucingan*. *Kucingan* sendiri adalah sebutan populer warung kaki lima yang banyak tersebar di Kota Demak. Usaha *kucingan* atau warung *kucingan* sangat akrab dikenal oleh masyarakat. Pada umumnya *kucingan* yang berada di daerah

¹Usaha *Bakul kucingan* adalah home industri yang bergerak di bidang pengolah makanan untuk mensuplai atau penyedia aneka menu hidangan yang ada di warung nasi kucing. Sedangkan istilah *kucingan* sendiri berasal dari kata kucing, yang mana menu hidangan nasi yang dijual di warung *kucingan* isinya terlalu sedikit seperti makanan yang diberikan pada kucing.

Demak lapak jualannya berupa warung tenda sederhana dengan waktu operasional mulai sore hingga dini hari. Menu yang paling digemari dan menjadi ciri khas dari usaha *kucingan* adalah nasi kucing yang dalam bahasa Jawa disebut *sego kucing*².

Penjualan kuliner dengan konsep *kucingan* pada saat ini diterima oleh masyarakat, hal tersebut ditandai dengan banyaknya warung *kucingan* di banyak daerah. Semua itu tidak terlepas dengan aspek kemudahan akses dan harga makanan minuman yang diujakan, serta aspek kepraktisan warung *kucingan*. Kemudahan akses dan banyaknya varian menu yang ditawarkan dengan harga yang relatif murah merupakan salah satu alasan kenapa warung *kucingan* diminati oleh masyarakat.

Minat masyarakat yang semakin meningkat khususnya di daerah Demak, membuka peluang usaha bagi masyarakat Desa Jetak, Kecamatan Wedung, Kabupaten Demak untuk produktif dan inisiatif guna menciptakan usahanya sendiri sebagai *bakul kucingan*. Dalam menjalankan usahanya, pedagang *kucingan* banyak yang menggantungkan produk yang dijualnya kepada para *bakul kucingan*. Hal tersebut dilakukan guna mempermudah para pedagang *kucingan* tanpa harus memproduksi sendiri. Meskipun demikian ada juga pedagang *kucingan* yang lebih memilih untuk memproduksi dan memasarkan produk olahannya sendiri guna menekan biaya modal yang dikeluarkan. Dengan adanya usaha *bakul kucingan* ini, diharapkan perekonomian masyarakat Desa Jetak semakin meningkat dan sejahtera.

Bakul kucingan di Desa Jetak sendiri dapat dikelompokkan menjadi tiga, yaitu *bakul kucingan* skala besar, skala menengah/sedang, dan skala kecil. Penggolongan ini berdasarkan jumlah produksi dan jumlah pedagang *kucingan* yang meminta pasokan barang dagangan (*supply*) kepada *bakul kucingan* tersebut. Adapun penjabaran mengenai pengelompokan *bakul kucingan* di atas adalah sebagai berikut:

² *Sego kucing* atau nasi kucing sendiri muncul karena keunikannya, yaitu yang mana dalam setiap bungkus nasinya hanya berisi kurang lebih tiga suapan atau seukuran kepalan tangan anak kecil. Sedikitnya sajian nasi tersebut, akhirnya menyebabkan masyarakat Demak menyebutnya sebagai *sego kucing* karena ukuran nasi berikut lauknya lebih cocok seperti makanan yang diperuntukkan untuk kucing.

1. *Bakul kucingan* skala besar yaitu *bakul kucingan* yang setiap harinya memiliki kapasitas produksi yang besar dengan dibantu oleh beberapa karyawan dan memiliki lebih dari 15 orang pedagang *kucingan* langganan yang setiap hari mengambil *supply* makanan yang akan di jual.
2. *Bakul kucingan* skala menengah/ sedang yaitu *bakul kucingan* yang setiap harinya memiliki kapasitas produksi yang tidak terlalu banyak dan biasanya dibantu oleh satu atau lebih karyawan serta memiliki 6 – 15 orang pedagang *kucingan* langganan yang setiap hari mengambil *supply* makanan yang akan dijual.
3. *Bakul kucingan* skala kecil yaitu *bakul kucingan* yang setiap harinya memiliki kapasitas produksi yang kecil dan tidak memiliki karyawan, biasanya dalam produksinya hanya dibantu oleh keluarga. *Bakul kucingan* ini memiliki 1 – 5 orang pedagang *kucingan* langganan yang setiap hari mengambil makanan *supply* yang akan dijual.

Tabel 1.1
Kategori *Bakul kucingan*

| Kriteria | | <i>Bakul kucingan</i> | | |
|----------|------|--|---|---|
| | | Kecil | Sedang | Besar |
| 1. | Menu | Nasi bungkus, sate-satean, aneka gorengan | Nasi bungkus, sate-satean, aneka gorengan, tahu bacem, tahu asin, ceker ayam | Nasi bungkus, sate-satean, tahu bacem, tahu asin, kacang tanah rebus, ceker ayam, aneka gorengan, kerupuk |

| | | | | |
|----|-----------------|---|---|---|
| | | | | rambak, kripik pangsit |
| 2. | Jumlah produksi | Nasi 1 – 5 kg, sate-satean 30 – 150 tusuk, aneka gorengan 30 – 150 buah | Nasi 7 – 25 kg, sate-satean 300 – 500 tusuk, aneka gorengan 350 – 700 buah, tahu bacem 150 – 300 buah, tahu asin 150 – 300 buah, ceker ayam 100 – 150 buah, krupuk rambak 150 – 300 bungkus | Nasi 25 – 50 kg, Sate-satean 750 – 1.500 tusuk, tahu bacem 300 – 500 buah, tahu asin 200 – 350 buah, kacang tanah rebus 10 – 15 kg, ceker ayam 300 – 500 buah, aneka gorengan 800 – 1.500 buah, kerupuk rambak 350 – 500 bungkus, kripik pangsit 300 – 600 buah |

| | | | | |
|----|-----------|----------------------------|------------------------------|--------------------------------|
| 3. | Modal | Rp 150.000 – Rp 300.000 | Rp 500.000 – Rp 1.500.000 | Rp 1.500.000 – Rp 3.000.000 |
| 4. | Karyawan | - | 1 – 2 orang | 2 orang lebih |
| 5. | Pelanggan | 1 – 5 orang | 5 – 15 orang | 15 orang lebih |

Sumber: Dokumentasi peneliti

Para *bakul kucingan* memulai proses produksinya sejak malam hari dengan mengerjakan hal-hal yang tidak terlalu berat seperti mengupas dan mengiris bawang merah, bawang putih, cabai, serta membuat sambal. Sedangkan proses belanja ke pasar dilakukan sekitar pukul lima pagi. Biasanya ada pembagian tugas di sini, yaitu ada yang berbelanja ke pasar dan ada yang memulai proses produksi di rumah, sehingga dapat mengefisiensi waktu. Tidak semua bahan makanan dibeli di pasar, terdapat beberapa yang langsung diantarkan oleh penjual ke rumah dengan memesan terlebih dahulu pada hari sebelumnya secara langsung atau pun via telepon.

Umumnya lauk pauk pendamping nasi kucing yang diproduksi *bakul kucingan* yaitu kering tempe, telur dadar, teri, kikil, tahu bacem, ceke, gorengan dan sate-satean seperti sate telur puyuh, sate bakso, sate usus, sate ampela hati, sate keong serta krupuk sebagai menu tambahan. Namun, biasanya setiap *bakul kucingan* memiliki keunggulan masing-masing untuk menarik minat konsumen, baik keunggulan dari segi cita rasa maupun varian menu yang ditawarkan. Kemajuan dan perkembangan usaha *bakul kucingan* ini diharapkan nantinya masyarakat Desa Jetak mampu menjadi masyarakat berbasis ekonomi mandiri sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi keluarga. Ukuran kesejahteraan ekonomi dapat dilihat dari dua sisi, yaitu konsumsi dan produksi (skala usaha). Selain itu, indikator kesejahteraan lain yang digunakan dalam penelitian ini adalah membandingkan pendapatan keluarga dengan pendapatan perkapita nasional.

Ekonomi mandiri adalah swasembada dalam memenuhi kebutuhan pokok dan menghalangi dominasi pihak lain atas ekonomi keluarganya. Maksud dari mandiri yaitu masyarakat umum dapat memproduksi untuk memenuhi kebutuhan pribadi dalam

batas mensejahterakan (diri dan keluarga), tidak membutuhkan dan tidak bergantung pada pihak lain dalam menjalankan persoalan ekonomi. Menurut Mubyarto (2000) ekonomi masyarakat dewasa ini berada di persimpangan jalan. Ekonomi masyarakat memiliki potensi berkembang yang semakin terbuka, karena masyarakat menyadari secara mutlak perlunya pemerataan sebagai pra kondisi perwujudan keadilan sosial.

Kondisi ekonomi masyarakat yang lemah menuntut adanya jalan keluar, mengingat kondisi masyarakat yang kurang baik dapat menimbulkan dampak negatif terhadap kelangsungan hidup bermasyarakat. Untuk mengatasi ekonomi masyarakat yang lemah, banyak dari masyarakat yang produktif dan berinisiatif untuk memberdayakan serta berusaha menciptakan usahanya sendiri tanpa berharap uluran tangan dari pemerintah. Salah satunya adalah masyarakat Desa Jetak yang menciptakan usaha secara mandiri. Hingga saat ini usaha tersebut masih berkembang, meski banyak di antara usaha milik masyarakat yang mengalami gulung tikar, namun hal tersebut tidak lantas menyurutkan semangat mereka dalam mewujudkan kesejahteraannya.

Kesejahteraan hidup merupakan dambaan setiap individu. Kesejahteraan dapat dikatakan sebagai suatu kondisi ketika seluruh kebutuhan manusia terpenuhi baik dari kebutuhan yang bersifat paling dasar seperti makan, minum dan pakaian hingga kebutuhan untuk diakui dalam kehidupan bermasyarakat. Mengenai kesejahteraan, Allah telah menerangkannya dalam Surat Al-Qashash ayat 77 yang menerangkan tentang kewajiban manusia untuk berusaha memperoleh kesejahteraan ekonomi adalah sebagai berikut:

وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ ۖ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا ۗ وَأَحْسِنَ كَمَا
أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ ۖ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي الْأَرْضِ ۗ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ

Artinya: “Dan carilah apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi, dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah

tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan” (Departemen Agama Republik Indonesia, 2009).

Ayat di atas menjelaskan mengenai kesejahteraan ekonomi menurut Islam yaitu sebuah misi utama dalam merealisasikan tujuan manusia untuk mencapai kebahagiaan dunia dan akhirat, yang mana tidak hanya tercukupinya kebutuhan dasar manusia meliputi makan, minum, tempat tinggal, pakaian, kesehatan, pendidikan yang menjamin terlaksananya kecukupan kebutuhan dasar secara adil di bidang ekonomi. Namun, dalam Islam juga memperhatikan aspek berbagi kepada sesama seperti shodaqoh, zakat, infaq, sosial kemasyarakatan, dan aspek kerohanian yaitu haji, umroh, berkorban, distribusi harta, pendapatan dan hasil pembangunan secara adil dan merata, menjamin kebebasan individu, kesamaan hak dan peluang, kerjasama dan keadilan (Sumito, 2010). Sehingga antara kebutuhan duniawi dan kebutuhan akhirat harus seimbang.

Berdasarkan paparan di atas, maka diperlukan adanya kajian yang lebih komprehensif dan mendalam tentang bagaimana kendala yang dihadapi masyarakat dan strategi peningkatan kesejahteraan ekonomi keluarga melalui usaha *bakul kucingan* di Desa Jetak, Kecamatan Wedung, Kabupaten Demak. Keunikan dari penelitian ini adalah usaha *bakul kucingan* di Desa Jetak belum pernah dijadikan sebagai obyek penelitian manapun (telah dikonfirmasi kepada Aparat Pemerintah Desa dan kepada para *bakul kucingan*) dan usaha *bakul kucingan* ini mampu menjadi sebuah *circle* dengan usaha-usaha lain yang ada di Desa Jetak, sehingga hal tersebut menjadi alasan pula bagi peneliti mengapa memilih fokus penelitian ini. Sedangkan alasan peneliti secara akademik yaitu selain sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan program studi, penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran kepada peneliti lain yang meneliti permasalahan yang serupa. Penelitian ini juga penting dilakukan guna memberikan data masukan dan rekomendasi terkait strategi peningkatan kesejahteraan ekonomi keluarga melalui usaha *bakul kucingan* kepada pemerintah setempat. Ada pun pembahasan yang lebih jelas dan mendalam akan dibahas pada bab-bab selanjutnya.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, ada pun rumusan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kemandirian usaha *bakul kucingan* untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi keluarga?
2. Bagaimana strategi peningkatan kesejahteraan ekonomi keluarga melalui usaha *bakul kucingan*?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, ada pun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui kemandirian usaha *bakul kucingan* untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi keluarga.
2. Untuk mengetahui strategi yang dilakukan dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat melalui usaha *kucingan*.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dalam bidang akademik maupun non akademik kepada mahasiswa lain yang akan meneliti permasalahan yang serupa. Di samping itu, hasil penelitian ini diharapkan juga menjadi dasar pemikiran serta memberikan motivasi dan dorongan bagi peneliti lainnya untuk melakukan penelitian lanjutan dengan pokok bahasan yang lebih mendalam tentang strategi peningkatan kesejahteraan ekonomi keluarga melalui usaha *bakul kucingan*.

2. Manfaat Praktis

Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi lembaga Pemerintah Desa Jetak pada khususnya dan bagi Prodi Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik pada umumnya. Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan acuan dalam rangka mengungkap realita-realita yang masih menjadi permasalahan dalam strategi peningkatan kesejahteraan ekonomi keluarga melalui usaha *bakul kucingan*.

E. Tinjauan Pustaka

Penelitian ini secara umum membahas mengenai strategi peningkatan kesejahteraan ekonomi keluarga melalui usaha *bakul kucingan*, oleh karena itu peneliti melakukan beberapa kajian dari berbagai sumber penelitian terdahulu yang memiliki pembahasan yang sama tentang strategi peningkatan kesejahteraan ekonomi. Di antara penelitian-penelitian yang menjadi sumber rujukan peneliti adalah sebagai berikut:

Pertama, Dwi Pratiwi Kurniawati yang menulis pada *Jurnal Administrasi Publik* Vol. 1 No. 4 tahun 2013 dengan judul “Pemberdayaan Masyarakat Di Bidang Usaha Ekonomi (Studi Pada Badan Pemberdayaan Masyarakat Kota Mojokerto)”. Penelitian ini dilakukan atas dasar bahwa Badan Pemberdayaan Masyarakat Kota Mojokerto sangat berperan penting dalam pemberdayaan masyarakat dengan merubah pola pikir masyarakat ke arah yang lebih maju. Fokus penelitian yang telah dilakukan sebelumnya yaitu program-program di bidang usaha ekonomi, khususnya pada sub bidang bantuan pembangunan dan ekonomi masyarakat serta dampak dari program pemberdayaan tersebut terhadap kemandirian usaha ekonomi. Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif.

Dari paparan di atas, dapat dilihat adanya persamaan dan perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan peneliti. Persamaan dari kedua penelitian ini selain dilihat dari fokus penelitian yang sama-sama dalam hal ekonomi dan jenis penelitian yang digunakan pun sama yaitu deskriptif kualitatif, dilihat juga bahwa kedua penelitian ini berangkat dari akar permasalahan yang sama yaitu kemiskinan yang dialami masyarakat, sehingga mendorong masyarakat untuk

melakukan suatu hal yang dapat memperbaiki keadaan ekonomi keluarga dan masyarakat sekitar.

Perbedaan dari penelitian terdahulu dan penelitian ini adalah penelitian terdahulu ruang lingkupnya masih terlalu luas karena memilih masyarakat sebagai subjek penelitian, sedangkan penelitian ini memilih keluarga sebagai subjek penelitian sehingga ruang lingkupnya pun lebih sempit. Perbedaan lain dari kedua penelitian ini yaitu penelitian terdahulu adalah upaya sinergitas antara masyarakat dengan pihak Pemerintah Kota Mojokerto khususnya Badan Pemberdayaan Masyarakat Kota Mojokerto dalam mengakses sumber daya ekonomi secara optimal sedangkan dalam penelitian yang peneliti lakukan ini *bakul kucingan* merupakan usaha ekonomi keluarga yang bergerak secara mandiri. Perbedaan yang paling jelas adalah dalam pemilihan judul, penelitian terdahulu memilih judul tentang pemberdayaan masyarakat di bidang usaha ekonomi, yang mana usaha ekonomi di sini masih belum ada spesifikasi. Sedangkan penelitian ini, peneliti memilih judul strategi peningkatan kesejahteraan ekonomi keluarga melalui usaha *bakul kucingan*, yang mana usaha ekonomi yang dimaksud dari penelitian ini yaitu usaha *bakul kucingan* sehingga lebih spesifik.

Kedua, Saifuddin Zuhri yang menulis pada *Jurnal Manajemen dan Akuntansi* Vol. 2 No. 3 tahun 2013 dengan judul “Analisis Pengembangan Usaha Kecil Home Industri Sangkar Ayam Dalam Rangka Pengentasan Kemiskinan”. Penelitian tersebut bertujuan untuk menganalisis bagaimana mengembangkan usaha kecil *home* industri sangkar ayam dalam rangka pengentasan kemiskinan di Desa Kebomlati Kabupaten Tuban. Sedangkan tujuan dari penelitian yang peneliti lakukan ini yaitu untuk mengetahui apa kendala yang dihadapi dan bagaimana strategi peningkatan kesejahteraan ekonomi keluarga melalui usaha *bakul kucingan*.

Adapun persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu dengan yang peneliti lakukan antara lain persamaannya yaitu *pertama*, sama-sama fokus pada pengentasan kemiskinan dan peningkatan kesejahteraan. *Kedua*, penelitiannya seputar usaha ekonomi yang mana keduanya sama-sama berusaha memaksimalkan pemasaran,

mempertahankan kepercayaan pelanggan dengan cara mempertahankan karakter atau ciri khas dan kualitas produk. Sedangkan perbedaannya yaitu penelitian terdahulu lebih memilih kepada analisis pengembangan usahanya dan penelitian peneliti lebih tertarik kepada strategi peningkatan kesejahteraannya. Perbedaan lain adalah pada penelitian sebelumnya dalam mengatasi kelemahan tenaga kerja dapat diatasi dengan mesin modern mulai dari proses produksi hingga pemasaran. Hal tersebut berbeda dengan penelitian peneliti, yang mana dalam proses produksinya masih mengandalkan karyawan yang bekerja dengan cara manual dari proses produksi hingga pemasaran.

Ketiga, Fajrur Rakhman Holle dan Retno Mustika Dewi yang menulis pada *Jurnal Pendidikan Ekonomi* Vol. 2 No. 3 tahun 2014 dengan judul “Pengembangan Industri Kecil Tahu Pada Sentra Industri Tahu Dan Tempe Desa Sepande Kecamatan Candi Kabupaten Sidoarjo”. Penelitian tersebut memiliki persamaan dengan penelitian yang dilakukan peneliti yaitu usaha *bakul kucingan* dan industri kecil tahu sama-sama industri rumahan yang bersifat mandiri yang mana usaha tersebut berangkat dari individu rumahan yang ingin lepas dari kondisi ekonomi yang kekurangan. Sedangkan perbedaan antara kedua penelitian tersebut adalah penelitian terdahulu dalam proses produksi tahu sudah menggunakan teknologi ketel uap sedangkan dalam penelitian yang peneliti lakukan, berdasarkan observasi yang telah dilakukan peneliti, para *bakul kucingan* masih menggunakan cara tradisional dalam proses produksi.

Keempat, M. Zulham Ulinuha dan Indah Susilowati yang menulis karya ilmiah *tesis* dengan judul “Strategi Peningkatan Produktivitas Petani Melalui Penguatan Modal Sosial (Studi Empiris Di Kecamatan Guntur Kabupaten Demak)”. Kecamatan Guntur merupakan salah satu Kecamatan dengan sektor basis pada sektor pertanian dan tingkat produktivitas petani tertinggi di Kabupaten Demak, masalah yang ada yaitu rendahnya kualitas sumber daya manusia, akses modal, informasi dan lahan yang dimiliki relatif kecil sehingga menyebabkan produktivitas yang didapat petani relatif kecil. Penelitian tersebut memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian peneliti. Ada pun persamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah di dalam masyarakat yang dipilih menjadi lokus penelitian, interaksi

yang terjadi antar sesama petani atau antar sesama *bakul kucingan* ada sikap dan nilai-nilai kerukunan, hidup gotong royong, saling percaya dan berusaha maju untuk memenuhi kebutuhan keluarga.

Sedangkan perbedaan dari keduanya selain dilihat dari lokus penelitian yaitu penelitian terdahulu, subjek utama penelitiannya yaitu petani, sedangkan penelitian peneliti subjek utama penelitiannya adalah para *bakul kucingan*. Perbedaan selanjutnya terletak pada jenis penelitian. Penelitian terdahulu menggunakan jenis penelitian kuantitatif dengan penyebaran angket sebagai instrumen penelitiannya sedangkan penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif yang penggalan data menggunakan beberapa cara yang yang digunakan seperti observasi partisipatoris dan wawancara mendalam. Perbedaan lain yaitu penelitian sebelumnya melihat modal sosial yang dimiliki petani merupakan strategi yang nantinya dapat meningkatkan produktivitas petani, sedangkan pada penelitian ini, peneliti lebih menekankan kepada *human capital* atau modal manusianya dalam mengembangkan usaha *bakul kucingan*, sehingga dengan adanya modal manusia baik pengetahuan, keahlian dan keterampilan dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi keluarga karena hasil dari inovasi-inovasi baru yang dikembangkan.

Kelima, Muhammad Najib pada tahun 2015 dari Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta menulis *skripsi* dengan judul “Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat Melalui Usaha Gerabah Di Dusun Pagerjurang Kecamatan Wedi, Kabupaten Klaten”. Perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu *pertama*, terletak pada fokus penelitian. Fokus penelitian terdahulu yaitu bagaimana upaya yang dilakukan dan hasil dari upayanya tersebut dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi melalui usaha kerajinan gerabah di Dusun Pagerjurang Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten. Sedangkan fokus penelitian peneliti adalah kemandirian usaha dan strategi peningkatan kesejahteraan ekonomi keluarga.

Kedua, jenis usahanya pun berbeda. Pada penelitian terdahulu jenis usaha yang diteliti adalah usaha grabah sedangkan penelitian ini, usaha yang diteliti yaitu usaha *bakul kucingan*. *Ketiga*, lokasi penelitian terdahulu berada di Dusun Pagerjurang

Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten sedangkan penelitian peneliti berada di Desa Jetak Kecamatan Wedung Kabupaten Demak. Persamaan antara kedua penelitian tersebut adalah jenis penelitian yang digunakan sama-sama deskriptif kualitatif dan penelitiannya sama-sama seputar usaha ekonomi.

Keenam, Himatul Aliyah pada tahun 2014 dari *Jurusan Pengembangan Masyarakat Islam*, Fakultas Dakwah dan Komunikasi, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta menulis *skripsi* dengan judul “Peran Industri Mebel Terhadap Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat Studi Kasus Di Desa Tegalsambi, Kecamatan Tahunan, Kabupaten Jepara”. Penelitian ini berisi mengenai peningkatan ekonomi masyarakat di mana masyarakat adalah seseorang yang mempunyai keterampilan dan mental, yang dapat mengganggu atau merupakan rintangan dan hambatan baginya untuk melakukan kegiatan secara selayaknya, sehingga peningkatan bagi para pengusaha industri mempunyai posisi yang sangat penting dan strategis. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif yang dilakukan secara langsung terhadap obyek yang diteliti untuk mendapatkan data-data yang dibutuhkan dan berkaitan dengan fokus kajian.

Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian peneliti yaitu fokus penelitiannya sama-sama kepada peningkatan kesejahteraan ekonomi dan jenis penelitian yang digunakan pun sama-sama jenis penelitian deskriptif kualitatif. Sedangkan perbedaannya yaitu penelitian terdahulu dalam mengembangkan dan memajukan usaha mebel, masyarakat bekerjasama dengan Pemerintah Kabupaten Jepara dengan cara memberikan pendidikan dan pelatihan. Untuk penelitian yang dilakukan peneliti dapat diketahui bahwa perkembangan dan kemajuan usaha *bakul kucingan* terjadi karena *human capital* yang dimiliki masing-masing bakul baik pengetahuan, keterampilan dan keahlian dalam menjalankan usahanya tanpa campur tangan dari pihak Pemerintah. Perbedaan lain adalah penelitian terdahulu usaha yang diteliti yaitu usaha mebel sedangkan penelitian ini usaha yang diteliti adalah usaha *bakul kucingan*.

Dari pemaparan beberapa penelitian terdahulu di atas, nampak bahwa penelitian-penelitian tersebut memiliki objek kajian yang sama dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu peningkatan kesejahteraan ekonomi, tetapi dalam fokus penelitian setiap peneliti memiliki perbedaan. Pada penelitian ini peneliti berfokus pada strategi peningkatan kesejahteraan ekonomi keluarga melalui usaha *bakul kucingan*. Sehingga sudah terlihat jelas bahwa penelitian yang peneliti lakukan kali ini berbeda dengan penelitian yang sudah ada sebelumnya. Pada penelitian ini lebih kepada strategi peningkatan kesejahteraan ekonomi keluarga melalui usaha *bakul kucingan*.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif yaitu penulisan yang bertujuan untuk menggambarkan keadaan status fenomena secara sistematis dan rasional (Arikunto, 1998) karena jenis penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran yang lebih detail mengenai gejala atau fenomena dan dapat menganalisis apa yang terjadi sesuai dengan fakta di lapangan. Sedangkan pendekatan penelitian yang digunakan adalah deskriptif analitik yaitu suatu cara bagaimana data yang diperoleh peneliti dapat ditampilkan secara jelas dan mudah diterima, dipahami dan ditafsirkan oleh orang lain. deskriptif analitik menggunakan serangkaian data untuk memberikan gambaran yang akurat tentang apa yang sedang diteliti, biasanya ditampilkan dengan teks yang bersifat naratif, tabel atau grafik. Peneliti akan menggambarkan bagaimana kemandirian usaha *bakul kucingan* dan strategi peningkatan kesejahteraan ekonomi keluarga melalui usaha *bakul kucingan*.

2. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian dengan menggunakan alat pengukuran atau alat pengambilan data langsung

pada subjek sebagai sumber informasi yang dicari (Azwar, 1998). Data primer ini merupakan data pokok yang harus dicari di lapangan. Untuk memperoleh data primer dalam penelitian ini, maka peneliti harus menggunakan teknik pengumpulan data seperti, observasi partisipatoris dan wawancara mendalam (*indept interview*). Sumber data primer dalam penelitian ini, peneliti bagi ke dalam dua informan yaitu *key* informan dan *general* informan. Adapun *key* informan adalah sebagai berikut:

- 1) Para *bakul kucingan* baik yang usahanya skala besar, skala menengah/sedang dan skala kecil.
 - a) *Key* informan *bakul kucingan* skala besar yang dipilih peneliti yaitu Khusaini, alasannya karena usaha *bakul kucingan* milik Khusaini ini merupakan yang paling besar di Desa Jetak dibandingkan dengan usaha *bakul kucingan* yang lain. Usaha milik Khusaini ini memiliki paling sedikit 18 langganan pedagang yang setiap hari mengambil makanan, tetapi tidak jarang juga jumlah tersebut dapat bertambah apabila ada *bakul kucingan* lain yang tidak berjualan, sehingga yang terbanyak pernah mencapai 30 orang dalam sehari.
 - b) *Key* informan *bakul kucingan* skala menengah/sedang yang dipilih peneliti yaitu Silfatun, alasannya karena usaha *bakul kucingan* milik Silfatun ini mengalami perkembangan yang cukup pesat jika dibandingkan dengan usaha *bakul kucingan* yang lain dan inovasi-inovasi yang dimunculkan sangat berbeda dengan usaha *bakul kucingan* lain. Sehingga hal tersebut yang mendorong peneliti memilih pemilik usaha ini sebagai *key* informan.
 - c) *Key* informan *bakul kucingan* skala kecil yang dipilih peneliti yaitu Bahruddin, alasannya karena usaha *bakul kucingan* milik Bahruddin ini merupakan usaha *bakul kucingan* yang sudah lama ada dan telah mengalami pasang surut usaha, pernah berada pada usaha skala sedang dan besar tetapi pada saat ini usaha *bakul kucingan* milik

Bahrudin tengah berada pada skala kecil dengan jumlah langganan maksimal 4 orang.

- 2) *Key informan* selanjutnya adalah para karyawan yang bekerja di usaha *bakul kucingan* milik Khusaini, Silfatun dan Bahrudin dengan alasan untuk memperoleh data terkait proses produksi. Ada pun nama-nama karyawan yang menjadi *key informan* peneliti adalah sebagai berikut:
 - a) Dari *bakul kucingan* milik Khusaini, karyawan yang menjadi informan adalah Sutarni, Siti, Sartipah, Trimamah.
 - b) Dari *bakul kucingan* milik Silfatun, karyawan yang menjadi informan adalah Keswati, Mistirokhah.
 - c) Dari *bakul kucingan* milik Bahrudin peneliti tidak dapat memperoleh data dari karyawan karena usaha *bakul kucingan* ini masih dalam skala kecil dan hanya dijalankan oleh Bahrudin dengan sang istri Nur Hasanah.

Dalam penelian ini juga memerlukan beberapa informan sebagai informan tambahan. Adapun *general informan* pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) *General informan* yang pertama adalah para pedagang *kucingan* yang mengambil barang dagangannya dari usaha *bakul kucingan* milik Khusaini, Silfatun dan Bahrudin dengan alasan untuk memperoleh data terkait proses pemasaran (*marketing*).
- 2) *General informan* yang kedua adalah Aparat Pemerintah Desa yaitu Abbas Muslim (Lurah), Syukri (Carik) guna memperoleh data terkait gambaran umum Desa.

b. Data Sekunder

Data sekunder atau data tangan kedua adalah data yang diperoleh melalui pihak lain dari subjek penelitiannya. Data sekunder biasanya berwujud data dokumentasi atau data laporan yang telah tersedia (Azwar, 1998). Data sekunder dalam penelitian ini nantinya peneliti dapat memperoleh data berupa

arsip atau data seperti monografi desa, grafik, diagram, buku, jurnal, internet dan sumber lain yang terkait dengan kebutuhan data peneliti.

3. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi Partisipatoris

Observasi merupakan salah satu teknik yang paling banyak dilakukan dalam penelitian, baik kuantitatif maupun kualitatif, baik sosial maupun humaniora (Ratna, 2010). Observasi adalah pengamatan yang dilakukan secara sengaja dan sistematis mengenai fenomena-fenomena sosial yang dengan gejala-gejala untuk kemudian dilakukan pencatatan (Subagyo, 1991). Teknik observasi tidak melakukan intervensi dan dengan demikian tidak mengganggu objektivitas penelitian (Ratna, 2010 dalam Daymon dan Holloway, 2008).

Pada penelitian ini peneliti melihat dan mengamati apa yang ditemukan di lapangan, seperti pengamatan terhadap proses produksi, proses distribusi, keterampilan karyawan (*skill*), mekanisme pemasaran dalam strategi peningkatan kesejahteraan ekonomi keluarga melalui usaha *bakul kucingan*. Pengumpulan data ini dilakukan secara terus-menerus sampai pada kejenuhan data (Ratna, 2010). Sehingga peneliti akan terus melakukan proses observasi partisipatoris hingga akhirnya peneliti telah memperoleh semua data yang dibutuhkan.

b. Wawancara mendalam (*Indept Interview*)

Wawancara (*interview*) adalah cara-cara memperoleh data dengan berhadapan langsung, bercakap-cakap, baik antara individu dengan individu maupun individu dengan kelompok (Ratna, 2010). Pada umumnya wawancara dibedakan menjadi dua macam, yaitu wawancara terstruktur dan wawancara

tidak terstruktur (Ratna, 2010).³ Dalam penelitian ini peneliti menggunakan dua macam wawancara tersebut. Wawancara terstruktur peneliti lakukan ketika proses wawancara dengan Aparat Pemerintah Desa, seperti Kepala Desa Abbas Muslim dan Carik Desa Syukri. Sedangkan wawancara tidak terstruktur peneliti lakukan ketika proses wawancara dengan para *bakul kucingan* (Khusaini, Silfatun, Bahrudin), pedagang *kucingan* (Jalaluddin, Atho'ilah, Gianto), dan karyawan (Sartipah, Mistirokhah, keswati, Marwiyah, Trimamah, Sutarni dan Siti Arifatun). Tidak menutup kemungkinan bahwa peneliti akan menggabungkan kedua macam wawancara tersebut ketika melakukan proses wawancara dengan informan.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode untuk mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, agenda dan sebagainya (Arikunto, 2002). Teknik dokumentasi peneliti gunakan untuk memperoleh data berupa data tertulis maupun data yang berbentuk gambar, seperti halnya gambar pada saat aktivitas proses produksi, keterampilan pekerja (*skill*), mekanisme pemasaran proses wawancara, dan proses lain yang sekiranya perlu untuk diabadikan sebagai bukti dokumentasi.

4. Analisis Data

Analisis data dalam penelitian kualitatif ini dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan data dalam jangka waktu tertentu. Pada saat wawancara, peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban dari narasumber. Apabila jawaban narasumber setelah dianalisis masih

³ Wawancara terstruktur adalah teknik wawancara di mana pewawancara/peneliti sudah menyiapkan daftar pertanyaan sehingga proses wawancara akan terarah dengan baik sedangkan wawancara tidak terstruktur yaitu teknik wawancara yang tidak berpedoman pada daftar pertanyaan.

belum memuaskan, maka peneliti akan melanjutkan pertanyaan lagi, sampai tahap tertentu, diperoleh data yang dianggap kredibel (Sugiyono, 2015). Teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan langkah-langkah yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman dalam (Sugiyono, 2015) yaitu:

a. Pengumpulan data

Pengumpulan data diawali dengan melakukan pengamatan di lokasi penelitian. Selanjutnya dilakukan proses wawancara mendalam (*indept interview*), observasi partisipatoris dan dokumentasi dengan informan penelitian. Peneliti mencatat semua data yang diperoleh ke dalam catatan lapangan yang berisi apa yang didengar, dilihat, dialami, dirasakan dan temuan tentang apa yang dijumpai selama proses penelitian. Semua hal tersebut merupakan bahan pengumpulan data untuk tahap selanjutnya. Pengumpulan data yang dimaksud adalah hasil dari wawancara, observasi dan dokumentasi tentang strategi peningkatan kesejahteraan ekonomi keluarga melalui usaha *bakul kucingan* di Desa Jetak Kecamatan Wedung Kabupaten Demak.

b. Reduksi data

Reduksi data berarti proses merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada penyederhanaan dan transformasi data kasar yang penting. Data tersebut diperoleh dari catatan-catatan peneliti di lapangan yang relevan dengan strategi peningkatan kesejahteraan masyarakat melalui usaha *bakul kucingan*. Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu perlu dicatat secara teliti, rinci dan sistematis. Dengan demikian, data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, serta mencarinya bila diperlukan.

c. Penyajian data

Setelah data direduksi langkah selanjutnya adalah menyajikan data (*display data*). Dalam penelitian kualitatif penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, diagram, tabel atau pun matrik. Dalam hal ini Miles dan Huberman (dalam Sugiyono, 2015) menyatakan bahwa *the most frequent form of display data for qualitative research data in the past has been narrative text*. Dari penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.

Penyajian data diawali dengan memberikan deskripsi hasil penelitian yang telah di klasifikasikan sebelumnya. Dari data yang telah disajikan kemudian dibahas dan ditafsirkan berdasarkan teori yang dipilih oleh peneliti untuk memperoleh gambaran secara jelas mengenai bagaimana kemandirian usaha *bakul kucingan* untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi keluarga dan strategi peningkatan kesejahteraan ekonomi keluarga melalui usaha *bakul kucingan*. Atas dasar penyajian data yang ada maka dapat ditarik kesimpulan sehingga nantinya data yang dikumpulkan memiliki makna tertentu.

d. Penarikan kesimpulan

Penarikan kesimpulan merupakan kegiatan akhir dalam analisis data. Penarikan kesimpulan berupa kegiatan interpretasi yaitu menemukan makna data yang telah disajikan. Dalam pengolahan data, peneliti memberikan makna, tafsiran, argumen pada data yang telah terkumpul dan mencari arti dari penjelasannya untuk disusun ke dalam pola-pola hubungan tertentu yang mudah dipahami dan ditafsirkan. Kemudian data tersebut dihubungkan dan dibandingkan antara satu dengan yang lainnya sehingga mudah ditarik kesimpulan sebagai jawaban benar atas setiap permasalahan penelitian yaitu terkait dengan strategi peningkatan kesejahteraan ekonomi keluarga melalui usaha *bakul kucingan* di Desa Jetak Kecamatan Wedung Kabupaten Demak.

Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan kabur serta akan berubah apabila tidak ditemukan bukti-bukti kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya, namun apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan untuk mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel. Sehingga agar dapat kesimpulan yang lebih *grounded* maka verifikasi dilakukan sepanjang penelitian.

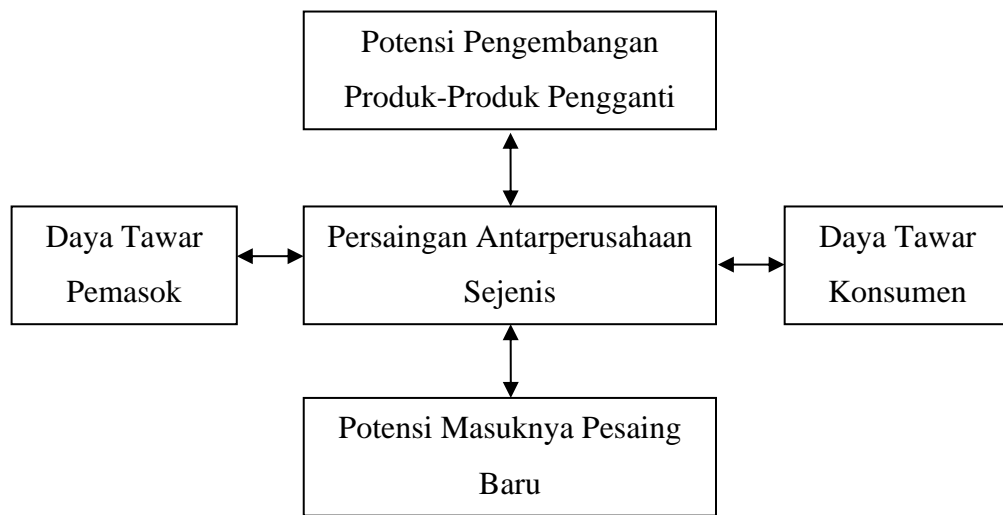
BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi

Konsep mengenai strategi harus terus mengalami perkembangan. Setiap orang pun memiliki pendapat dan definisinya masing-masing. Strategi sangatlah dibutuhkan guna tercapainya visi dan misi yang diharapkan. Menurut Tjiptono (2006) istilah strategi berasal dari bahasa Yunani yaitu *strategia* yang berarti seni atau ilmu untuk menjadi seorang jenderal. Sedangkan menurut Pearce II dan Robinson (2008) strategi adalah rencana berskala besar dengan orientasi masa depan guna berinteraksi dengan kondisi persaingan untuk mencapai tujuan.

Menurut David (2009) menyatakan bahwa model lima kekuatan Porter merupakan suatu pendekatan yang digunakan secara luas untuk mengembangkan strategi di banyak industri. Dalam menjalankan setiap usaha tidak akan lepas dari sebuah persaingan. Persaingan yang ada dalam dunia usaha seharusnya dapat memberikan kekuatan bagi suatu usaha untuk dapat bersaing secara sehat dan kuat. Selama menjalankan usahanya, usaha *bakul kucingan* tidaklah terlepas dari pesaing. Menurut Porter dikutip dari (*Library.binus.ac.id*) yang menyatakan bahwa hakikat persaingan di suatu industri tertentu dapat dipandang sebagai perpaduan dari lima kekuatan, yaitu sebagai berikut:



Sumber: Library.binus.ac.id

1. Persaingan Antar Perusahaan Sejenis

Strategi yang dijalankan oleh suatu usaha dapat berhasil sejauh kemampuannya dalam menghasilkan keunggulan kompetitif atas strategi yang dijalankan perusahaan pesaing. Dalam persaingan usaha pada umumnya hal yang diperebutkan adalah posisi suatu usaha dalam pangsa pasar, penguasaan saluran distribusi dan lainnya. Dalam sekian banyak usaha *bakul kucingan* yang dijalankan di Desa Jetak, terbagi dalam berbagai macam skala usaha. Besar kecilnya skala usaha tergantung dengan ketersediaan modal yang dimiliki. Apabila ketersediaan modal yang dimiliki cukup, maka usaha pesaing dapat meningkatkan kapasitas produksinya serta memperluas wilayah pasar yang dituju.

Sebuah usaha didirikan dengan berbagai macam karakter, di antaranya yaitu mulai dari kapasitas usaha, pasar yang dituju dan modal yang digunakan. Adanya persaingan usaha sejenis dapat menjadi ancaman bagi usaha *bakul kucingan*. Sehingga setiap usaha *bakul kucingan* memiliki strategi masing-masing dalam menghadapi persaingan. Perubahan strategi yang dilakukan

suatu perusahaan, bias jadi ditanggapi dengan langkah balasan oleh perusahaan lain.

2. Potensi Masuknya Pesaing Baru

Masuknya pesaing baru dapat menjadi ancaman dalam suatu usaha yang sedang dijalankan. Apabila sebuah usaha baru dapat dengan mudah masuk ke suatu industri tertentu, intensitas persaingan antar usaha akan meningkat. Saat ini, prospek usaha yang baik dan masih terbuka luas membuat para pengusaha semakin tertarik untuk masuk ke dalam industri usaha *bakul kucingan*, baik berskala besar, menengah maupun kecil. Dalam memulai usaha *bakul kucingan* sebenarnya tidak memerlukan dana yang besar. Hal tersebut tergantung pada kemampuan ekonomi dan skala usaha yang akan dijalankan.

Selain itu, proses produksi yang masih bersifat sederhana dan tidak membutuhkan teknologi canggih menjadi alasan pada pesaing baru untuk memulai usaha *bakul kucingan*. Produk yang dihasilkan oleh para pengusaha *bakul kucingan* pun sebagian besar memiliki karakteristik dan jenis produk yang hampir sama. Hambatan bagi masuknya pesaing baru dalam usaha *bakul kucingan* antara lain yaitu kurangnya pengalaman, loyalitas konsumen yang kuat, preferensi merk yang kuat, persyaratan modal yang besar (usaha skala besar), kurangnya saluran distribusi yang memadai.

3. Potensi Pengembangan Produk Pengganti (substitusi)

Produk pengganti merupakan hal yang dikhawatirkan pada setiap usaha karena permintaan pasar yang bersifat elastis. Kebutuhan konsumen yang terus berganti membawa ancaman bagi proses usaha, begitu pula dengan usaha *bakul kucingan* sejak munculnya *franchise* dan kafe-kafe yang menyajikan menu ala *kucingan*.

Dibanyak industri, perusahaan berkompetisi ketat dengan produsen produk-produk pengganti di industri lain. Tekanan kompetitif yang meningkat

dari produk pengganti bertambah ketika harga relatif produk pengganti tersebut turun dan manakala biaya peralihan konsumen juga turun.

4. Daya Tawar Penjual (Pemasok)

Daya tawar pemasok memengaruhi intensitas persaingan di suatu industri, khususnya ketika terdapat sejumlah besar pemasok atau ketika hanya terdapat sedikit bahan mentah pengganti yang bagus atau ketika biaya peralihan ke bahan mentah lain sangat tinggi. Akan menguntungkan kepentingan baik pemasok maupun produsen untuk saling membantu dengan harga yang masuk akal, kualitas yang baik, pengiriman yang tepat waktu, dan biaya persediaan yang lebih rendah, sehingga meningkatkan profitabilitas jangka panjang dari semua pihak yang berkepentingan.

5. Daya Tawar Konsumen

Daya tawar konsumen dapat menjadi kekuatan yang terpenting dalam memengaruhi keunggulan kompetitif. Harga produk yang lebih rendah berarti pendapatan bagi perusahaan juga semakin rendah. Disatu sisi, perusahaan memerlukan biaya yang tinggi dalam menghasilkan produk yang berkualitas tinggi. Sebaliknya, semakin rendah daya tawar pembeli maka semakin menguntungkan bagi perusahaan atau industri tersebut (Budi Kho, 2017).

B. Kemandirian Ekonomi

Dalam ilmu sosial, kemandirian (*resilience*) sering disamakan dengan istilah otonom, tidak tergantung atau bebas, mengelola diri sendiri dan keberlanjutan diri. Sedangkan apabila melihat perspektif dari pembangunan masyarakat, yaitu kemandirian masyarakat merupakan keadaan atau kondisi tertentu yang ingin dicapai seorang individu atau sekelompok orang yang tidak lagi tergantung pada bantuan pihak ketiga dalam mengamankan kepentingan dirinya.

Pengertian kemandirian usaha atau ekonomi berhubungan dengan ungkapan mandiri, di mana mandiri adalah kondisi masyarakat dapat berproduksi dalam memenuhi kebutuhan pribadi sesuai dengan batas mensejahterakan (diri), serta tidak membutuhkan atau pun bergantung kepada orang lain dalam menjalankan dan menyelesaikan masalah ekonomi. Dalam usaha kemandirian ekonomi, masyarakat perlu melakukan beberapa usaha yaitu menciptakan iklim usaha, diversifikasi usaha dan mendapatkan bantuan modal. Dalam rangka menciptakan iklim usaha yang sehat perlu adanya penataan bidang usaha. Kemandirian usaha akan mampu mendorong kreativitas dan inovasi bagi pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya. Semangat *entrepreneurship* harus ada dan tertanam di dalam benak setiap orang yang ingin memulai usaha, sehingga dengan kemandirian, kreativitas dan inovasi maka kesuksesan akan dapat dicapai dalam bisnis di era globalisasi. Secara umum, masyarakat menghasilkan kondisi kemandirian dengan karakteristik (Endah, 2018) yaitu:

1. Memiliki kapasitas diri yaitu sikap tidak tergantung, mampu memenuhi kebutuhan sesuai dengan potensinya, menyelesaikan masalah yang dihadapi
2. Memiliki tanggung jawab kolektif
3. Memiliki kemampuan berpikir dan bertindak secara berkelanjutan

C. Kesejahteraan dan Ekonomi

Kesejahteraan atau sejahtera dapat memiliki empat arti (Sunendar, 2016), dalam istilah umum sejahtera menunjuk kepada keadaan yang baik, kondisi manusia di mana orang-orangnya dalam keadaan makmur, dalam keadaan sehat dan damai, sedangkan dalam ekonomi, sejahtera dihubungkan dengan keuntungan harta benda. Menurut Badan Koordinasi Keluarga Berencana Nasional (Prastyaningrum, 2009 dalam BKKBN, 2014) menentukan beberapa indikator tingkat kesejahteraan keluarga yang dikelompokkan menjadi lima tahapan yaitu keluarga pra sejahtera, keluarga sejahtera I, keluarga sejahtera II, keluarga sejahtera III, dan keluarga sejahtera III +. Adapun indikator tingkat kesejahteraan keluarga tersebut adalah sebagai berikut:

1. Indikator keluarga sejahtera I (*Basic Needs*), dengan kriteria meliputi:
 - a. Pada umumnya, setiap anggota keluarga makan dua kali sehari atau lebih
 - b. Anggota keluarga memiliki pakaian yang berbeda ketika di rumah, pergi, bekerja atau sekolah
 - c. Rumah yang ditempati keluarga mempunyai atap, lantai dan dinding
 - d. Apabila terdapat anggota keluarga yang sakit dibawa ke sarana kesehatan
 - e. Apabila pasangan usia subur ingin ber-KB (keluarga berencana), maka pergi ke sarana pelayanan kontrasepsi
 - f. Semua anggota keluarga (anak) usia 7 – 15 tahun bersekolah
2. Indikator keluarga sejahtera II (*Socio Psychological Needs*), dengan kriteria meliputi:
 - a. Pada umumnya, anggota keluarga melaksanakan ibadah keagamaan
 - b. Minimal sekali dalam satu Minggu seluruh anggota keluarga makan lauk daging/ ikan/ telur
 - c. Seluruh anggota keluarga dalam satu tahun minimal memperoleh satu stel pakaian baru
 - d. Luas lantai (rumah) minimal 8 m² untuk setiap penghuni rumah
 - e. Selama tiga bulan terakhir anggota keluarga dalam keadaan sehat
 - f. Terdapat satu atau lebih anggota keluarga yang bekerja untuk memperoleh penghasilan
 - g. Anggota keluarga usia 10 – 60 tahun bisa baca tulis latin
 - h. PUS (pasangan usia subur) yang memiliki anak hidup dua atau lebih pada saat ini memakai alat kontrasepsi
3. Indikator keluarga sejahtera III (*Developmental Needs*), dengan kriteria meliputi:
 - a. Keluarga berupaya meningkatkan pengetahuan agama
 - b. Sebagian penghasilan keluarga ditabung dalam bentuk uang dan barang
 - c. Keluarga makan bersama minimal satu kali sehari untuk berkomunikasi

- d. Keluarga sering ikut dalam kegiatan masyarakat dilingkungan tempat tinggal
 - e. Keluarga memperoleh informasi dari majalah/ surat kabar/ radio/ televisi
4. Indikator keluarga sejahtera III + (*Self Esteem*), dengan kriteria meliputi:
- a. Keluarga secara teratur dengan suka rela memberikan sumbangan materiil untuk kegiatan sosial
 - b. Terdapat anggota keluarga yang aktif sebagai perkumpulan sosial/ yayasan/ institusi masyarakat

Dari pemaparan di atas, adapun lima tahapan tingkat kesejahteraan keluarga yaitu sebagai berikut:

1. Pra Sejahtera

Pra sejahtera adalah keluarga-keluarga yang belum dapat memenuhi kebutuhan dasarnya (*Basic Needs*) secara minimal, yaitu keluarga yang tidak memenuhi salah satu indikator keluarga sejahtera I sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya.

2. Sejahtera I

Sejahtera I adalah keluarga-keluarga yang telah memenuhi kebutuhan dasar secara minimal, tetapi belum dapat memenuhi keseluruhan kebutuhan sosial psikologisnya (*Socio Psychological Needs*). Jadi, keluarga mampu memenuhi indikator keluarga sejahtera I tetapi belum atau tidak memenuhi salah satu indikator keluarga sejahtera II.

3. Sejahtera II

Sejahtera II adalah keluarga-keluarga yang di samping dapat memenuhi kebutuhan dasarnya, juga dapat memenuhi kebutuhan sosial psikologisnya, akan tetapi belum dapat memenuhi keseluruhan kebutuhan pengembangannya (*Developmental Needs*). Sehingga, keluarga mampu memenuhi indikator keluarga sejahtera I dan II tetapi tidak memenuhi salah satu dari indikator keluarga sejahtera III.

4. Sejahtera III

Sejahtera III adalah keluarga-keluarga yang telah dapat memenuhi seluruh kebutuhan dasar, kebutuhan sosial, psikologis dan kebutuhan pengembangannya, namun belum dapat memberikan kontribusi yang maksimal terhadap masyarakat, seperti secara teratur (waktu tertentu) memberikan sumbangan dalam bentuk material dan keuangan untuk kepentingan sosial kemasyarakatan serta berperan secara aktif dengan menjadi pengurus lembaga masyarakat atau yayasan sosial, keagamaan, kesenian, olahraga, pendidikan dan sebagainya.

5. Sejahtera III +

Sejahtera III + adalah keluarga-keluarga yang telah dapat memenuhi seluruh kebutuhannya baik yang bersifat dasar, sosial, psikologis maupun yang bersifat pengembangan dan aktualisasi diri yaitu telah dapat memberikan kontribusi yang nyata serta berkelanjutan bagi masyarakat (*Self Esteem*).

Pembangunan di Indonesia yang dilakukan secara berkesinambungan bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Pembangunan tersebut diharapkan sebagai upaya mengurangi kesenjangan ekonomi dan sosial yang terjadi selama ini. Hal tersebut diperjelas dalam pembukaan Undang-Undang Dasar (UUD) tahun 1945 alenia empat bahwa tujuan kemerdekaan yaitu memajukan kesejahteraan umum dan mencerdaskan kehidupan bangsa (Sekretaris Jendral MPR RI, 2015). Dengan demikian, adanya pembangunan diharapkan mampu menuju pada keseimbangan, keserasian dan keselarasan dalam kehidupan masyarakat (Bahril, 2017 dalam Sudjana, 2004).

Tingkat kesejahteraan dipengaruhi langsung oleh pendapatan. Adanya perbedaan pendapatan dipengaruhi oleh jumlah tanggungan keluarga, tingkat pengeluaran pada keluarga yang memiliki jumlah tanggungan yang besar tidak sama dengan tingkat pengeluaran pada keluarga yang memiliki jumlah tanggungan kecil. Pendapatan adalah sejumlah uang yang diterima oleh kepala rumah tangga dalam jangka waktu selama satu bulan untuk digunakan keluarga dalam memenuhi kebutuhan

(Rosni, 2017). Pendapatan dijadikan sebagai tolak ukur untuk mengetahui kesejahteraan seseorang yaitu dengan melihat pendapatan perkapita per bulan dari suatu keluarga.

Kegiatan ekonomi merupakan kegiatan yang tidak terlepas dari pasar. Pada dasarnya, kegiatan ekonomi lebih mementingkan sebuah keuntungan bagi pelaku ekonomi dari pasar tersebut. Sehingga sangat sulit dalam menemukan ekonomi yang dapat mensejahterakan, apabila dilihat dari mekanisme pasar yang ada. Keadaan pasar yang begitu kompetitif dalam mencari keuntungan, merupakan salah satu hal yang menjadi penghambat untuk menuju kesejahteraan.

Terdapat dua jenis kesejahteraan ekonomi yaitu *pertama*, kesejahteraan ekonomi konvensional yang mana hanya menekankan pada kesejahteraan material dengan mengabaikan kesejahteraan spiritual dan moral. *Kedua*, kesejahteraan ekonomi syariah bertujuan mencapai kesejahteraan manusia secara menyeluruh, baik kesejahteraan material, moral dan spiritual. Badan Pusat Statistik Indonesia menjelaskan bahwa guna melihat tingkat kesejahteraan rumah tangga pada suatu wilayah ada beberapa indikator yang dapat dijadikan ukuran antara lain yaitu:

1. Tingkat pendapatan keluarga
2. Komposisi pengeluaran rumah tangga dengan membandingkan pengeluaran untuk pangan dan non pangan
3. Tingkat pendidikan keluarga
4. Tingkat kesehatan keluarga
5. Kondisi perumahan dan fasilitas yang dimiliki dalam rumah tangga

Dalam memahami realitas tingkat kesejahteraan pada dasarnya terdapat beberapa faktor yang menyebabkan terjadinya kesenjangan tingkat kesejahteraan antara lain:

1. Sosial ekonomi rumah tangga
2. Struktur kegiatan ekonomi sektoral yang menjadi dasar kegiatan produksi rumah tangga atau masyarakat
3. Potensi regional (sumber daya alam, lingkungan dan infrastruktur)

4. Kondisi kelembagaan yang membentuk jaringan kerja produksi dan pemasaran pada skala lokal, regional dan global

Salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat yaitu dengan pengembangan ekonomi lokal. Pengembangan ekonomi lokal adalah suatu proses yang mencoba merumuskan kelembagaan-kelembagaan pembangunan di daerah, peningkatan kemampuan sumber daya manusia untuk menciptakan produk-produk unggulan yang lebih baik, pencarian pasar, alih ilmu pengetahuan dan teknologi, dan pembinaan industri kecil serta kegiatan usaha pada skala lokal (Dewandaru dan Nining Purnamaningsih, 2016). Pengembangan ekonomi lokal yang dilakukan di Desa Jetak yaitu pengembangan usaha *bakul kucingan* yang menjadi salah satu mata pencaharian masyarakat setempat. Sehingga dengan adanya usaha *bakul kucingan* tersebut diharapkan dapat meningkatkan kemampuan sumber daya manusia yang ada.

Hakikat pembangunan adalah upaya mewujudkan kesejahteraan masyarakat (Bahril, 2017), hal tersebut diperjelas dalam pembukaan Undang-Undang Dasar 1945 alenia empat bahwa tujuan kemerdekaan yaitu memajukan kesejahteraan umum dan mencerdaskan kehidupan bangsa (Sekretaris Jendral MPR RI, 2015). Dengan demikian, adanya pembangunan diharapkan mampu menuju pada keseimbangan, keserasian dan keselarasan dalam kehidupan masyarakat (Bahril, 2017 dalam Sudjana, 2004).

Secara teoritis, pembangunan mensyaratkan adanya Sumber Daya Manusia (SDM) yang berkualitas. SDM tersebut berperan sebagai faktor produksi tenaga kerja yang dapat menguasai teknologi sehingga dapat meningkatkan produktivitas perekonomian. Pentingnya modal manusia dalam pembangunan telah dimulai pada tahun 1960-an oleh pemikiran Theodore Schultz tentang *Investment in Human Capital*. Menurutnya, pengetahuan dan keterampilan merupakan suatu bentuk investasi dalam pembangunan. Secara harfiah, pengertian modal manusia (*human capital*) adalah pengetahuan, keahlian, kemampuan dan keterampilan yang dijadikan manusia sebagai

modal atau aset suatu bangsa. SDM yang memiliki pengetahuan, keahlian dan keterampilan itulah yang dapat menjalankan sumber-sumber daya lainnya untuk meningkatkan kualitas kesejahteraannya (Syaiful, 2005 dalam Becker, 1993).

Usaha *bakul kucingan* pun sangat bergantung kepada pengetahuan, keahlian dan keterampilan seseorang dalam mengolah suatu masakan serta memberi inovasi kepada para pelanggan, yang mana hal itu menjadi daya tarik konsumen untuk memilih *bakul kucingan* tersebut sebagai *supplier*. Produktivitas tenaga kerja yang memiliki pengetahuan, keahlian dan keterampilan akan lebih unggul jika dibandingkan dengan tenaga kerja yang tidak menguasai hal tersebut. Sehingga modal manusia baik pengetahuan, keahlian dan keterampilan sangat berperan penting dalam memajukan usaha *bakul kucingan* ini.

Modal manusia berperan penting dalam pertumbuhan ekonomi dan pengentasan kemiskinan, sehingga peningkatan kesejahteraan ekonomi dapat terwujud. Secara makro, sebagaimana modal manusia meningkatkan produktivitas tenaga kerja, memfasilitasi inovasi teknologi, meningkatkan (pengembalian modal) *returns to capital*, menciptakan pertumbuhan berkesinambungan dan pada gilirannya mendukung pengentasan kemiskinan. Sedangkan secara mikro, modal manusia yang dibangun melalui pengetahuan, keahlian dan keterampilan berpotensi meningkatkan kemungkinan seseorang mendapatkan pekerjaan dan meningkatkan kapasitas memperoleh penghasilan yang lebih besar. Modal manusia oleh Becker tidak dapat memisahkan seseorang dari pengetahuan, keterampilan, dan keahlian, sehingga ditegaskan bahwa hal tersebut adalah investasi yang paling penting dalam modal manusia (Syaiful, 2005 dalam Becker, 1993).

Modal manusia menerapkan logika ekonomi dalam menelaah keputusan investasi individual dalam pengetahuan dan keterampilan kerja seperti pendidikan di sekolah, pelatihan, maupun investasi pengetahuan spesifik perusahaan. Pilihan karir contohnya keputusan untuk bekerja, berpindah kerja atau beralih profesi, mobilitas tenaga kerja dan karakteristik lain yang berkaitan dengan pekerjaan di antaranya upah atau gaji dan jam kerja. Asumsinya adalah bahwa setiap individu akan memilih

pekerjaan yang memaksimumkan nilai saat ini (*present value*) dari manfaat ekonomi dan psikis sepanjang hidupnya (Syaiful, 2005 dalam Becker, 1993).

Modal manusia dapat menjadi SDM yang handal dalam pembangunan apabila kualitasnya tinggi. SDM dalam pembangunan memiliki peranan penting dalam kaitannya untuk meningkatkan kualitas pembangunan dan menjaga kelangsungan pembangunan itu sendiri. Dalam kaitannya dengan teori pertumbuhan ekonomi, Krugman (1994) mengatakan bahwa investasi SDM menjadi lebih penting perannya dalam pembangunan. Hal ini karena kegiatan dalam akumulasi modal fisik dapat mengakibatkan penambahan hasil yang menurun dalam modal, sedangkan pembangunan membutuhkan kelangsungan dalam jangka panjang. Sehingga adanya investasi SDM dapat meningkatkan kemajuan teknologi yang pada akhirnya dapat menimbulkan kenaikan produktivitas penduduk (Sanerya dkk, 2012).

Seringkali dalam masyarakat yang dianggap sebagai modal dalam usaha atau industri adalah modal yang terlihat secara fisik seperti peralatan, mesin dan yang lain, padahal jika kita ketahui bahwa modal yang utama dalam usaha adalah modal manusia yaitu pengetahuan, keahlian dan keterampilan. Modal fisik tanpa disertai modal manusia yang baik dan unggul tidak akan menghasilkan sesuatu yang optimal, sebaliknya modal manusia yang unggul akan mampu menjalankan modal fisik secara maksimal. Sehingga dalam usaha *bakul kucingan* pun selain memiliki modal fisik harus disertai dengan adanya modal manusia yang unggul. Hal tersebut salah satunya guna menghindari terjadinya kalah saing antar usaha *bakul kucingan* karena mampu meningkatkan inovasi-inovasi baru dalam usaha dan menaikkan produktivitas kerja. Pada akhirnya dapat meminimalisir terjadinya usaha *bakul kucingan* yang gulung tikar.

Berdasarkan penjelasan teori di atas, peneliti menggunakan teori *human capital* yang dalam topik bahasan penelitian ini berfokus pada pengetahuan, keahlian dan keterampilan sehingga pada nantinya mampu peningkatan kemampuan kerja, karena dalam perspektif *human capital* bahwa SDM yang berkualitas dan unggul akan mampu mengawal perubahan dan menjadikan masyarakat memiliki kualitas kesejahteraan yang tinggi. Sehingga teori tersebut dinilai relevan dengan apa yang akan peneliti teliti

tentang strategi peningkatan kesejahteraan ekonomi keluarga melalui usaha *bakul kucingan* Di Desa Jetak, Kecamatan Wedung, Kabupaten Demak.

BAB III

JETAK SEBUAH GAMBARAN DESA CENTRA NASI KUCING

A. Gambaran Umum

1. Kondisi Geografis

a. Letak Geografis

Secara geografis Desa Jetak terletak pada ketinggian 2,00 meter di atas permukaan laut, dengan topografi dataran rendah dan suhu udara rata-rata 36 celcius serta curah hujan 1.500 mm/tahun. Lokasi Desa Jetak berada pada posisi Timur Laut Kecamatan Wedung. Desa Jetak memiliki tingkat kemiringan tanah 3,00 dengan batas-batas wilayah pada sebelah Utara berbatasan dengan Kali Lobang, sebelah Selatan berbatasan dengan Kali Wulan, sebelah Timur berbatasan dengan Sawah Desa Pasir dan sebelah Barat berbatasan dengan Sawah Desa Bungo dan Desa Jungpasir. Pada pernyataan di atas, secara visual wilayah administratif Desa Jetak dapat dilihat pada gambar berikut:

Gambar 3.1

Peta Desa Jetak



Sumber: Blog Desa Jetak, Wedung, Demak, 2014.

Desa Jetak berada di Kecamatan Wedung Kabupaten Demak yang bersebelahan dengan Desa Jungsemi, Jungpasir, Bungo dan Tempel yang masuk dalam wilayah administratif Kecamatan Wedung. Sedangkan pada sebelah Timur, Desa Jetak berbatasan dengan Dengan Desa Pasir yang masuk dalam wilayah administratif Kecamatan Mijen. Desa Jetak terdiri dari 6 Rukun Warga (RW) dan total keseluruhan 32 Rukun Tetangga (RT). Masyarakat Desa Jetak memiliki latar belakang yang berbeda-beda. Pada tahun 2019 sebanyak 10,5% masyarakatnya bermata pencaharian di bidang usaha *kucingan* (Monografi Desa Jetak, 2019).

b. Luas Wilayah Berdasarkan Penggunaan

Desa Jetak yang berada di Kecamatan Wedung memiliki tekstur tanah berupa debuan dengan warna tanah (sebagian besar) berwarna hitam. Luas wilayah yang dimiliki sebanyak 316,11 Ha, secara terperinci dapat dilihat pada tabel luas wilayah berikut:

Tabel 3.1

Luas Wilayah Desa Jetak Menurut Penggunaan

| No | Menurut Penggunaan | Luas Wilayah |
|------------|---------------------------|--------------|
| 1. | Luas Tanah Sawah | 202,40 Ha |
| 2. | Luas Tanah Kering | 33,78 Ha |
| 3. | Luas Tanah Basah | 0,00 Ha |
| 4. | Luas Tanah Perkebunan | 10,40 Ha |
| 5. | Luas Tanah Fasilitas Umum | 69,53 Ha |
| 6. | Luas Tanah Hutan | 0,00 Ha |
| Total Luas | | 316,11 Ha |

Sumber: Monografi Desa Jetak, 2019.

Berdasarkan tabel 3.1 dapat diketahui bahwa luas tanah sawah lebih mendominasi sebanyak 202,40 Ha. Sawah tadah hujan merupakan mayoritas

sawah yang terdapat di Desa Jetak dengan luas lahan 145,00 Ha. Sawah tadah hujan merupakan jenis sawah yang sistem pengairannya mengandalkan pada curah hujan, sedangkan pada musim kemarau, sawah tadah hujan cenderung dibiarkan dan tidak diolah karena air sulit didapatkan. Selain sawah tadah hujan, Desa Jetak juga memiliki sawah ½ teknis dengan luas lahan 57,40 Ha. Luas tanah yang digunakan untuk keperluan fasilitas umum sebanyak 69,53 Ha. Luas tanah tersebut digunakan untuk membangun sarana dan prasarana untuk kepentingan bersama, seperti pemakaman, lapangan, jalan, sutet, fasilitas pasar, tempat pembuangan sampah dan lain sebagainya.

Luas tanah kering yang dimiliki Desa Jetak sebanyak 33,78 Ha, yang mana luas tanah tersebut terbagi menjadi pemukiman penduduk dan pekarangan. Luas tanah kering yang digunakan sebagai pemukiman penduduk sebanyak 26,61 Ha dan sisanya seluas 7,18 digunakan sebagai pekarangan. Pemukiman penduduk yang dihuni oleh masyarakat dari berbagai latar belakang salah satunya adalah masyarakat yang bermata pencaharian sebagai *bakul kucingan*, para *bakul kucingan* melakukan proses produksi usahanya di masing-masing rumah yang ditinggali. Selain itu, Desa Jetak juga memiliki luas tanah perkebunan yang dikelola oleh perorangan sebanyak 10,40 Ha. Perkebunan tersebut ditanami pohon jambu delima, pohon mangga, pohon pisang dan lain-lain.

2. Kondisi Demografi Desa Jetak

a. Penduduk

Penduduk adalah semua orang yang berdomisili di wilayah geografis Republik Indonesia selama enam bulan atau lebih dan atau mereka yang berdomisili kurang dari enam bulan tetapi bertujuan untuk menetap (Bps.go.id, 2020). Dengan kata lain, penduduk yaitu sekumpulan orang yang bertempat tinggal dalam batas wilayah dan waktu tertentu. Penduduk dapat dikelompokkan. Pengelompokan penduduk dikenal dengan istilah komposisi

penduduk. Komposisi penduduk adalah susunan atau pengelompokan penduduk berdasarkan kriteria tertentu (Kompas.com, 2020). Kriteria yang biasa digunakan yaitu berdasarkan usia, jenis kelamin, mata pencaharian dan angka ketergantungan.

Jumlah penduduk selalu mengalami perubahan secara dinamis. Perubahan tersebut dikarenakan adanya tingkat kelahiran, kematian dan migrasi penduduk. Di bawah ini peneliti memaparkan jumlah penduduk selama tiga tahun terakhir sebagai berikut:

Tabel 3.2
Jumlah Penduduk Desa Jetak Selama Tiga Tahun Terakhir

| No | Tahun | Jumlah (Jiwa) | Persentase (%) |
|----|-------|---------------|----------------|
| | 2017 | 4.397 | 30,7 |
| 2. | 2018 | 4.392 | 30,7 |
| 3. | 2019 | 5.533 | 38,6 |

Sumber: BPS Kecamatan Wedung, 2018 - 2020.

Penduduk Desa Jetak terdiri dari masyarakat yang memiliki etnis homogen yaitu etnis Jawa. Tahun 2017 jumlah penduduk Desa Jetak sebanyak 4.397 jiwa dan pada tahun 2018 mengalami jumlah penurunan penduduk sebanyak 4.392 jiwa. Angka penurunan yang terjadi sebanyak lima orang jiwa, sehingga tahun 2017 dan 2018 memiliki persentase jumlah penduduk yang sama yaitu 30,7%. Tahun 2019 jumlah penduduk di Desa Jetak sebanyak 5.533 jiwa, yang terdiri dari penduduk laki-laki 2.799 jiwa (50,6%) dan penduduk perempuan 2.734 jiwa (49,4%). Selisih jumlah penduduk laki-laki dan perempuan terpaut angka 65 orang jiwa dengan jumlah penduduk laki-laki lebih banyak dibandingkan dengan jumlah penduduk perempuan.

Desa Jetak memiliki jumlah kepala keluarga sebanyak 1.295. Jumlah penduduk tahun 2019 mengalami kenaikan yang signifikan, yaitu sebanyak 8%.

Kenaikan jumlah penduduk tersebut dipengaruhi oleh tingkat kelahiran tinggi dan tingkat kematian rendah. Kelahiran memiliki pengaruh positif terhadap laju pertumbuhan penduduk, meningkatnya jumlah kelahiran akan mengakibatkan laju pertumbuhan penduduk menjadi semakin tinggi sedangkan kematian berpengaruh negatif terhadap pertumbuhan penduduk, semakin meningkat jumlah kematian maka laju pertumbuhan penduduk akan semakin rendah (Ainy, 2019).

Selain itu, kenaikan jumlah penduduk tersebut juga dipengaruhi oleh migrasi penduduk. Masuknya penduduk ke suatu daerah tujuan dan perpindahan penduduk keluar dari daerah asal juga menyebabkan bertambah atau berkurangnya penduduk di suatu daerah. Terdapat dua macam migrasi yaitu migrasi masuk dan migrasi keluar. Migrasi masuk mengakibatkan peningkatan laju pertumbuhan penduduk sedangkan migrasi keluar mengakibatkan penurunan laju pertumbuhan penduduk (Ainy, 2019).

1) Jumlah Penduduk Dewasa Berdasarkan Jenis Kelamin

Penduduk yang masuk dalam kategori dewasa adalah penduduk dengan usia 15 hingga 64 tahun (Kompas.com, 2020). Biasanya, penduduk dewasa disebut juga dengan penduduk usia produktif. Berikut komposisi penduduk dewasa berdasarkan jenis kelamin selama tiga tahun terakhir:

Tabel 3.3

Jumlah Penduduk Dewasa Berdasarkan Jenis Kelamin Selama Tiga Tahun Terakhir

| No | Tahun | Laki-laki | % | Perempuan | % | Jumlah | % |
|-------|-------|-----------|------|-----------|------|--------|------|
| 1. | 2017 | 1.440 | 29,4 | 1.567 | 31,0 | 3.007 | 30,2 |
| 2. | 2018 | 1.440 | 29,4 | 1.569 | 31,0 | 3.009 | 30,2 |
| 3. | 2019 | 2.023 | 41,2 | 1.921 | 38,0 | 3.944 | 39,6 |
| Total | | 4.903 | 100 | 5.057 | 100 | 9.960 | 100 |

Sumber: BPS Kecamatan Wedung, 2018-2020.

Berdasarkan tabel 3.3 di atas, dapat diketahui bahwa jumlah penduduk laki-laki dewasa pada tahun 2017 dan 2018 tidak mengalami penurunan dan peningkatan, jumlah tersebut statis pada angka 1.440 jiwa. Pada tahun yang sama, penduduk dewasa berjenis kelamin perempuan mengalami peningkatan sebanyak 2 orang jiwa. Tahun 2019 terjadi peningkatan jumlah penduduk dewasa, jumlah penduduk laki-laki dewasa sebanyak 41,2% terjadi peningkatan sebanyak 11,8% dan penduduk perempuan dewasa sebanyak 38% dengan angka kenaikan sebanyak 7%. Dengan demikian, dapat diketahui bahwa jumlah penduduk laki-laki dewasa lebih banyak dibandingkan dengan jumlah penduduk perempuan dewasa.

2) **Tingkat Pendidikan**

Pendidikan merupakan sebuah hal yang penting bagi setiap manusia, mengingat pendidikan dapat memberikan pembelajaran dalam kehidupan manusia. Pendidikan sebagai jembatan untuk mencapai sebuah tujuan, dalam arti dengan adanya pendidikan seseorang dapat memperoleh kehidupan yang lebih baik. Pada konteks penelitian ini, faktor pendidikan menjadi salah satu faktor yang melatarbelakangi seseorang memilih berprofesi sebagai *bakul kucingan*. Jika dilihat pada masyarakat Desa Jetak, masyarakatnya telah mengalami kemajuan pada bidang pendidikan, mulai dari jenjang sekolah dasar (SD) hingga perguruan tinggi. Di bawah ini peneliti memaparkan komposisi data penduduk berdasarkan tingkat pendidikan selama tiga tahun terakhir:

Tabel 3.4

Tingkat Pendidikan Penduduk Desa Jetak Selama Tiga Tahun Terakhir

| No | Jenjang Pendidikan | 2017 (Jiwa) | % | 2018 (Jiwa) | % | 2019 (Jiwa) | % |
|-------|--------------------------|----------------|------|----------------|------|----------------|------|
| 1. | Tidak/Belum Sekolah | 959 | 26,3 | 961 | 22,9 | 113 | 2,1 |
| 2. | Belum Tamat SD | 349 | 9,5 | 356 | 8,5 | 198 | 3,7 |
| 3. | Tidak Tamat SD | 413 | 11,3 | 517 | 12,3 | 712 | 13,5 |
| 4. | Tamat SD | 1.328 | 36,4 | 1.436 | 34,2 | 1.806 | 34,3 |
| 5. | Tamat SLTP | 464 | 12,7 | 569 | 13,5 | 1.786 | 33,9 |
| 6. | Tamat SLTA | 110 | 3,0 | 318 | 7,6 | 562 | 10,7 |
| 7. | Akademi/Perguruan Tinggi | 28 | 0,8 | 42 | 1,0 | 96 | 1,8 |
| Total | | 3.651 | 100 | 4.199 | 100 | 5.273 | 100 |

Sumber: Monografi Desa Jetak, 2017-2019.

Berdasarkan data tabel di atas menunjukkan bahwa tingkat pendidikan di Desa Jetak selama tiga tahun terakhir sebagian besar adalah tamat SD, yaitu sebanyak 1.328 jiwa pada tahun 2017, sebanyak 1.436 jiwa pada tahun 2018 dan sebanyak 1.806 jiwa tahun 2019. Masyarakat Desa Jetak telah mengalami kemajuan dalam bidang tingkat pendidikan, mengingat masyarakat yang berhasil menamatkan sekolah dari tingkat SLTP hingga Perguruan tinggi terus mengalami peningkatan terus-menerus secara persentase, begitu pun dengan masyarakat yang tidak atau belum bersekolah juga mengalami penurunan secara persentase.

3) Jumlah Penduduk Desa Jetak Berdasarkan Mata Pencaharian

Mata pencaharian merupakan merupakan sebuah sumber pendapatan untuk menghidupi kebutuhan keluarga. Maka dari itu, manusia membutuhkan pekerjaan atau mata pencaharian untuk memenuhi segala kebutuhan keluarga. Umumnya masyarakat yang tinggal di wilayah dengan topografi dataran rendah dan memiliki curah

hujan cukup serta memiliki tekstur tanah debu dengan warna hitam berprofesi sebagai petani atau buruh tani.

Masyarakat Desa Jetak mayoritas menggantungkan hidup dengan potensi pertanian yang ada di lingkungan tempat tinggalnya. Namun, tidak menutup kemungkinan bahwa masyarakat Desa Jetak juga memiliki beragam mata pencaharian seperti, buruh pabrik, nelayan, pedagang, usaha kucingan, dan lain-lain. Secara keseluruhan, masyarakat yang berada di Desa Jetak Kecamatan Wedung menurut data monografi Desa, terdapat beberapa jenis profesi. Adapun berbagai macam profesi tersebut dapat teridentifikasi pada tabel berikut:

Tabel 3.5
Jumlah Penduduk Desa Jetak Berdasarkan Mata Pencaharian Selama
Tiga Tahun Terakhir

| No | Mata Pencaharian | 2017 | | 2018 | | 2019 | |
|----|----------------------------|---------------|------|---------------|------|---------------|------|
| | | Jumlah (Jiwa) | % | Jumlah (Jiwa) | % | Jumlah (Jiwa) | % |
| 1. | Petani | 782 | 27,5 | 1.116 | 33,2 | 1.460 | 39,4 |
| 2. | Buruh Tani | 1.704 | 60,1 | 1.633 | 48,6 | 1.500 | 40,6 |
| 3. | Buruh Industri | 16 | 0,6 | 107 | 3,2 | 226 | 6,1 |
| 4. | Nelayan | 38 | 1,3 | 25 | 0,7 | 20 | 0,5 |
| 5. | Usaha Kucingan | 161 | 5,6 | 254 | 7,6 | 387 | 10,5 |
| 6. | Jasa Trasportasi | 3 | 0,1 | 8 | 0,2 | 14 | 0,4 |
| 7. | Bidan, Perawat | 2 | 0,1 | 3 | 0,1 | 4 | 0,1 |
| 8. | Pedagang Pasar | 96 | 3,4 | 184 | 5,4 | 56 | 1,5 |
| 9. | Pegawai Negeri Sipil (PNS) | 3 | 0,1 | 3 | 0,1 | 3 | 0,1 |

| | | | | | | | |
|-------|----------------------|-------|-----|-------|-----|-------|-----|
| 10. | Peternakan | 11 | 0,4 | 16 | 0,5 | 23 | 0,6 |
| 11. | Asisten Rumah Tangga | 27 | 0,8 | 13 | 0,4 | 6 | 0,2 |
| Total | | 2.833 | 100 | 3.362 | 100 | 3.705 | 100 |

Sumber: Monografi Desa Jetak, 2017-2019.

Berdasarkan data di atas disebutkan bahwa pada umumnya masyarakat Desa Jetak berprofesi sebagai petani dan buruh tani. Jumlah petani pemilik lahan di Desa Jetak selama tiga tahun terakhir memiliki persentase terbesar kedua setelah profesi buruh tani. Tahun 2017 jumlah petani sebanyak 782 jiwa dengan persentase 27,5%, angka tersebut mengalami kenaikan pada tahun 2018 sebanyak 334 jiwa yaitu 1.116 jiwa. Tahun 2019 jumlah petani pemilik lahan di Desa Jetak menunjukkan angka kenaikan sebanyak 6,2 persen dari tahun 2018. Desa Jetak didominasi oleh masyarakat yang berprofesi sebagai buruh tani.

Berbeda dengan data petani pemilik, data profesi buruh tani menunjukkan bahwa setiap tahun, mulai tahun 2017 hingga 2019 memperlihatkan adanya penurunan jumlah dan persentase. Selain profesi petani dan buruh tani, masyarakat yang tinggal di Desa Jetak memperoleh penghasilan dari sektor usaha *kucingan*. Usaha *kucingan* banyak diminati karena modal yang dikeluarkan relatif kecil. Jumlah masyarakat yang berprofesi pada usaha *kucingan* terus mengalami peningkatan sejak tahun 2017 hingga tahun 2019. Tahun 2018 minat masyarakat pada usaha *kucingan* meningkat sebanyak 2% sedangkan tahun 2019, peningkatan yang terjadi sebanyak 3% dari tahun sebelumnya.

B. Sejarah Usaha *Kucingan* Di Desa Jetak

1. Sejarah Singkat Usaha *Kucingan* Jetak

Kucingan dikenal juga sebagai angkringan. Eksistensi Angkringan pertamakali berkembang pesat di kota Yogyakarta. Kota yang dihuni multietnis ini tumbuh dengan munculnya beragam bisnis kuliner. Belum ada catatan pasti yang menyatakan siapa pionir pedagang angkringan, namun mayoritas pedagang angkringan yang tersebar di Kota Yogyakarta berasal dari Kabupaten Klaten Jawa Tengah. Nama mbah Pawiro asal Cawas Klaten sering disebut sebagai pembawa angkringan pertama kali ke Yogyakarta pada tahun 1950. Awal mula penjualan angkringan dilakukan dengan cara dipikul. Lek Man atau Gimam Siswo Diharjo adalah generasi kedua mbah Pawiro yang berjualan di kawasan Stasiun Tugu Yogyakarta. Seiring perkembangan zaman, angkringan grobak mulai banyak ditemukan di Yogyakarta pada tahun 1990 (Goodnewsfromindonesia.id, 2019).

Terdapat sumber yang mengatakan bahwa awal mula angkringan bukan berasal dari Yogyakarta melainkan berasal dari daerah Cawas, Klaten. Hal tersebut selaras dengan hasil wawancara yang dilakukan dengan Lana Prihatin Putri, seorang peneliti angkringan Universitas Gadjah Mada Yogyakarta yang dikutip dari CNN Indonesia (2020) sebagai berikut:

“Awalnya itu dari Cawas, Cawas itu di Klaten. Awalnya, awal mula dari cerita itu turun temurun dari sana. Nah dari sana itu namanya bukan angkringan, mereka menyebutnya hik, itu sebenarnya sejak tahun 1950-an, itu tu dari Paku Alam ke X, itu dari lagu daerah, itu sebenarnya dari orang yang dagang dari Cawasnya sendiri itu diambil dari lagu itu. Jadi makanya dibilangnya hik hik gitu, jadi bukan angkringan angkringan gitu di sana. Lalu sejak itu orang-orang semakin lama menangkapnya hik itu singkatan dari hidangan istimewa kampung, begitu...” (Putri, Peneliti Angkringan UGM Yogyakarta, 2020).

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa pertama kali angkringan berasal dari daerah Cawas, Klaten. Di daerah asalnya Cawas, angkringan dikenal dengan sebutan “hik” yang berasal dari bunyi-bunyian yang diucapkan oleh pedagang. Hik sendiri memiliki kepanjangan yaitu hidangan istimewa ala kampung. Disebutkan juga bahwa hik berasal dari suatu idiom yang bersumber dari lagu rakyat yang dinyanyikan pada malam *selikuran*, tanggal 21 bulan puasa pada zaman Susuhunan Paku Alam X.

Menyajikan menu makanan dan minuman dengan harga yang relatif murah, angkringan memiliki filosofi tersendiri yaitu sebagai salah satu bentuk perjuangan seseorang dalam menghadapi kemiskinan. Keadaan yang serba kesusahan dan modal yang seadanya tetapi tetap berjuang untuk mendirikan sebuah usaha untuk memenuhi kebutuhan hidup. Bahkan nama angkringan diambil dari sebutan bagaimana cara duduk mereka saat menikmati hidangan, yaitu angkringan berasal dari *ngangkren/ngangkron* dengan salah satu kaki dinaikkan ke atas kursi. Kemudian oleh pakar Jawa, Poerwadarminta menjelaskan makna angkringan adalah pikulan dan perangkatnya, *khotakan wadah panganan arau* dalam bahasa Indonesia yang berarti kotak tempat makan (Goodnewsfromindonesia.id, 2019).

Kucingan sering dijadikan masyarakat sebagai tempat dari berbagai kalangan untuk berkumpul. Konon, orang dari berbagai profesi bisa membaour tanpa dinding atau sekat pembatas. Inilah mengapa angkringan disebut sebagai tempat yang menjunjung tinggi nilai sosial, bahkan bisa menjadi tempat kaum profesional membahas pekerjaan. Dalam perkembangannya, kini angkringan sudah tersebar di berbagai daerah di pulau Jawa bahkan hingga luar Jawa. Para pedagang menjual berbagai variasi menu yang disesuaikan dengan daerah masing-masing namun tetap tidak meninggalkan menu khas angkringan. Salah satu daerah yang melihat adanya peluang dari bisnis usaha angkringan adalah Desa Jetak, Kecamatan Wedung. Namun penyebutan angkringan tidak lagi digunakan di daerah ini, masyarakat Jetak dan sekitarnya mengenalnya dengan *kucingan*.

Jetak adalah salah satu Desa di Kecamatan Wedung, Kabupaten Demak, Jawa Tengah. Mata pencaharian utama penduduk Desa Jetak adalah bertani. Sedangkan para pemudanya mayoritas memilih bekerja merantau ke luar Kota, seperti Jepara, Semarang, Pekalongan, Jakarta dan kota lain di Indonesia. Berbicara mengenai sejarah *kucingan* Jetak, tidak lepas dari sejarah kemunculan angkringan yang dulu awal mulanya dipopulerkan di wilayah Yogyakarta pada tahun 1950-an. Penamaan nasi kucing sendiri bermula dari respon masyarakat terkait dengan jumlah porsi nasi dan lauk yang sedikit disetiap bungkus penyajiannya. Orang-orang menyebutnya porsi kucing, karena hal tersebut maka dikenal dengan nama *sego kucing* atau nasi kucing. Istilah nasi kucing muncul pada tahun 1980-an, sebagaimana dikatakan oleh Heri Priyatmoko yang dikutip dari (Goodnewsfromindonesia.id, 2019) bahwa saat itu,

“Manusia penjaja sudah menerima makanan seperti kucing dengan bandeng sedikit, cukup secuil dan sambel. Manusia pembeli sudah merasa nikmat dan cukup dengan menyantap hidangan khas ala kucing” (Heri Priyatmoko).

Berjalannya waktu, usaha *kucingan* yang awalnya hanya ada di Kota Yogyakarta sudah mulai menyebar dan ditemukan di sekitar wilayah Jawa Tengah. Melihat prospek usaha *kucingan* yang bagus, mudah dijalankan dengan modal yang kecil, menjadi daya tarik bagi masyarakat Desa Jetak yang hidup di perantauan berinisiatif untuk mempelajari bisnis usaha *kucingan* dengan cara yang mereka sebut sebagai ATM (Amati, Tiru dan Modifikasi). Dengan bekal pengetahuan yang dirasa sudah cukup, berangkat dengan keberanian dan mental yang kuat akhirnya masyarakat Desa Jetak mendirikan usaha *kucingan* tersebut.

Usaha *kucingan* masyarakat Desa Jetak pertama kali didirikan pada awal tahun 2000-an yang berlokasi di daerah Pasar Johar, Kota Semarang. Pionir usaha *kucingan* Jetak pertama kali adalah Khusein. Khusein sendiri memilih usaha *kucingan* karena berangkat dari kondisi kemiskinan yang dialami keluarganya

akibat dampak dari krisis moneter 1998. Alasan pemilihan tempat di Pasar Johar sendiri dikarenakan Pasar Johar adalah pasar tradisional terbesar di Kota Semarang dengan aktivitas keseharian yang selalu ramai dengan orang-orang kelas menengah ke bawah. Dengan alasan tersebut, sehingga pemilihan lokasi di Pasar Johar dirasa sesuai dengan target pangsa pasar yang dituju yaitu kelas menengah ke bawah. Sebab pada saat itu, nasi kucing identik dengan makanan orang miskin.

Variasi menu makanan yang ditawarkan beraneka ragam dengan harga yang relatif murah, menjadi daya tarik tersendiri pada awal kemunculannya. Harga yang murah dan tempat yang santai membuat usaha *kucingan* ini mulai populer sebagai tempat persinggahan atau tongkrongan untuk mengusir lapar atau pun hanya sekedar melepas lelah. Kemunculan usaha *kucingan* yang didirikan Khusein berdampak kepada masyarakat Desa Jetak. Salah satu dampaknya adalah perkembangan perekonomian masyarakat dalam penyediaan lapangan kerja. Dampak lain yang diperoleh masyarakat Desa Jetak yaitu ide untuk mendirikan usaha yang serupa.

Usaha *kucingan* Jetak memiliki ciri khas tersendiri. Ciri khas *kucingan* Jetak biasanya dilihat dari gerobak yang terbuat dari kayu yang dicat berwarna hijau dengan lapisan meja gerobak beralaskan seng atau aluminiom, gerobak juga dilengkapi dengan dua roda seukuran roda sepeda motor. Selain dari gerobak yang menjadi ciri *kucingan* Jetak, biasanya para pedagang menggunakan tenda atau terpal berwarna biru dan sepanduk dari kain berwarna hijau dengan bertuliskan macam-macam menu makanan dan minuman yang dicetak sablon.

Usaha *kucingan* Jetak mulai mengalami proses perkembangan dan kemajuan. Usaha *kucingan* mulai di jalankan oleh beberapa orang yang berada di perantauan. Eksistensi dan popularitas nasi kucing yang semakin baik menjadikan usaha ini pun menjadi semakin ramai peminat. Pengusaha *kucingan* Jetak banyak yang mencari karyawan (anak buah) untuk membantu dalam usahanya. Karyawan yang dipekerjakan adalah para pemuda Desa Jetak sendiri. Hal tersebut sebagai

bentuk proses kaderisasi kepada para pemuda agar nantinya dapat mendirikan usahanya sendiri dan mengurangi angka pengangguran yang ada di Desa Jetak.

2. Perkembangan dan Kemajuan Usaha *Bakul kucingan*

Awal mula usaha *kucingan* Jetak hanya dijalankan oleh beberapa orang saja yang hidup di tanah perantauan. Namun dengan proses kaderisasi yang cukup baik dan berjalan secara dinamis, akhirnya usaha *kucingan* dapat berkembang dengan baik. Banyak pemuda yang dulunya pengangguran dan bekerja sebagai karyawan (anak buah) sekarang sudah mulai membuka usaha *kucingan* sendiri. Dari tahun ke tahun jumlah pedagang *kucingan* Jetak bertambah banyak. Hal tersebut selaras dengan apa yang dikatakan oleh Kepala Desa Jetak:

“Waaah, sekarang ini warga Desa Jetak enggak cuma puluhan orang saja yang buka usaha nasi kucing mbak, sekarang jumlah warga yang kerja *kucingan* sudah mencapai ratusan mbak... mereka semua menyebar di berbagai kota mbak, ada yang di Semarang, Jakarta, Pekalongan, tapi pedagang *kucingan* yang setiap hari pulang pergi itu mereka hanya jualan sekitar Demak, Jepara, Kudus ya yang deket-deket aja dari sini...” (AM, 38 tahun, Kepala Desa).

Berdasarkan hasil wawancara di atas, dapat diketahui bahwa banyak masyarakat Desa Jetak yang memilih berprofesi sebagai pengusaha *kucingan*. Hal tersebut juga selaras dengan data jumlah penduduk Desa Jetak pada tiga tahun terakhir yaitu tahun 2017 hingga 2019 berdasarkan mata pencaharian. Data monografi Desa Jetak tersebut menyebutkan bahwa pada tahun 2017 terdapat 161 jiwa yang bekerja pada bidang usaha *kucingan*, tahun 2018 jumlah tersebut mengalami peningkatan sebanyak 2% dari tahun sebelumnya yaitu berjumlah 254 jiwa. Peningkatan minat masyarakat yang berprofesi pada usaha *kucingan* juga terjadi pada tahun 2019 sebanyak 387 jiwa atau setara dengan 10,5%.

Usaha *kucingan* ini tersebar di berbagai lokasi di Kota Demak, Jepara maupun Kudus. Beberapa masyarakat pun ada yang membuka usaha *kucingan* di Kota Semarang, Jakarta, Pekalongan atau kota lain di Indonesia. Namun untuk usaha *kucingan* yang berada di luar kota yang jangkauan lokasinya jauh dari Desa Jetak, biasanya terdapat suplier yang memasok berbagai hidangan makanan bagi para pedagang nasi kucing tersebut. Begitu pun dengan para pedagang nasi kucing yang berlokasi di sekitar daerah Demak, Jepara dan Kudus yang setiap harinya *ngelaju* (pulang pergi) dari rumah ke lokasi jualan atau pun sebaliknya. Para pedagang tersebut disuplai langsung dari para *bakul kucingan* dari Desa Jetak. Eksistensi usaha *kucingan* yang masih terjaga hingga kini, menjadi peluang bagi para suplier menu *kucingan*. Konsistensi mengelola bisnis suplai makanan menjadi hal utama yang harus dimiliki oleh setiap *bakul kucingan* agar usahanya terus berjalan.

Awalnya, usaha *bakul kucingan* hanya digeluti oleh keluarga Khusaini. Khusaini mendirikan usaha *bakul kucingan* pada tahun 2008 akibat dari usaha buah yang digelutinya di Jakarta mengalami gulung tikar. Khusaini memulai usaha *bakul kucingan* berdua dengan sang istri, Aliyatun. Semangat yang tinggi dan niat yang kuat menjadi motivasi Khusaini untuk tetap berusaha menghidupi keluarga. Dengan kondisi serba sulit saat itu, membuat Khusaini berpikir untuk mencari pekerjaan yang membutuhkan modal yang kecil dan bisa dikerjakan dari rumah, mengingat anak-anak yang masih kecil dan orang tua yang sedang sakit pada waktu itu serta uang yang tersisa untuk modal usaha hanya senilai 250.000 rupiah. Bermula dari kegemaran sang istri memasak, akhirnya memunculkan sebuah ide untuk membuat olahan makanan yang dititipkan kepada tetangga yang berdagang nasi kucing.

Usaha *bakul kucingan* milik Khusaini mengalami kemajuan yang pesat pada tahun ketiga. Mengingat pada tahun 2011 masyarakat yang memilih menjalankan usaha nasi kucing mulai banyak bermunculan di Desa Jetak. Khusaini memiliki pelanggan tetap yang setiap hari mengambil suplai dari tempat usahanya minimal

18 orang pedagang dengan jumlah pengambilan berbeda-beda setiap orangnya. Ciri khas usaha Khusaini adalah nasi kucing yang dibungkus menggunakan daun pisang dengan lauk berupa teri dan sambal. Meski pun usaha Khusaini terkenal dengan nasi daun pisangnya, namun Khusaini tetap melayani pesanan nasi kucing yang dibungkus dengan kertas minyak. Ciri khas lainnya yaitu selain sambal terasi, usaha Khusaini juga menyediakan sambal *lombok ijo* (cabai hijau), sambal bawang dan sambal tomat. Jadi, pedagang nasi kucing bisa memilih sambal sesuai yang diminati oleh para konsumennya.

Varian menu nasi pada usaha *bakul kucingan* milik Khusaini selain nasi teri sambal yang dibungkus daun pisang yaitu nasi ayam goreng, nasi telur dadar, nasi rames dan nasi goreng. Semua nasi tersebut dijual dengan harga Rp 1.200,- rupiah per bungkus kepada *pedagang kucingan*. Selain nasi, usaha *bakul kucingan* Khusaini juga menjual berbagai macam sate-satean, mulai sate usus, amplak, hati, keong, kijang, bakso, sosis, jengkol, kulit ayam dengan harga kisaran antara Rp 1.000,- atau Rp 1.500,- per tusuk. Olahan lain sebagai pelengkap adalah tahu bacem, tahu asin, kacang tanah rebus, gorengan, kerupuk dan ceker ayam.

Khusaini memiliki enam karyawan dalam menjalankan usaha *bakul kucingan* miliknya, di antaranya adalah Sutarni, Siti Arifatun, Sartipah, Trimamah, Marwiyah, dan Sutir'ah. Setiap karyawan memiliki bagian tugas masing-masing dan jam kerja setiap karyawan berbeda. Sutarni bertugas untuk proses produksi nasi, baik nasi putih maupun nasi goreng. Setiap hari usaha *bakul kucingan* Khusaini dapat memasak nasi sebanyak 25 kilogram hingga 40 kilogram. Proses produksi sate-satean yang menangani adalah Siti Arifatun, mulai dari menyiapkan bumbu dan memasaknya. Sedangkan Sartipah dan Sutir'ah bertugas menusuk sate dengan tusukan yang terbuat dari batang bambu atau lidi. Proses pengemasan atau *packing* nasi kucing merupakan tugas dari Marwiyah dan Trimamah.

Sutarni dan Siti Arifatun mulai bekerja mulai pukul 07.00 WIB hingga proses produksi nasi dan sate selesai, biasanya pekerjaan tersebut selesai pada pukul 13.30 WIB atau maksimal pukul 14.00 WIB. Upah yang diterima Sutarni dan

Siti Arifatun masing-masing sebanyak Rp 60.000,- setiap hari. Sedangkan Sartipah, Sutir'ah, Trimamah dan Marwiyah mendapat upah sebanyak 20.000 rupiah dengan jam kerja mulai pukul 13.00 WIB hingga maksimal pukul 16.00 WIB. Semua karyawan yang bekerja di tempat usaha *bakul kucingan* milik Khusaini merupakan pekerja harian, sehingga pemberian upah dilakukan setiap hari setelah pekerjaan selesai.

Informasi dari mulut ke mulut mengenai rasa olahan makanan yang enak menjadikan usaha Khusaini semakin di kenal oleh masyarakat Jetak. Kelebihan dari usaha olahan makanan *bakul kucingan* milik Khusaini berdampak pada permintaan yang semakin meningkat. Para pedagang *kucingan* banyak yang meminta suplai dari usaha *bakul kucingan* milik Khusaini tersebut. Meningkatnya permintaan suplai dari pedagang *kucingan* yang setiap hari terus bertambah menjadikan usaha *bakul kucingan* milik Khusaini pun semakin kuwalahan dalam memenuhi tingkat permintaan tersebut, mengingat pada saat itu Khusaini belum memiliki karyawan dalam menjalankan usahanya. Masyarakat yang mengetahui peluang usaha *bakul kucingan* yang memiliki prospek bagus, tertarik dan berinisiatif untuk mendirikan usaha *bakul kucingan* yang serupa. Pengusaha *bakul kucingan* yang mengetahui peluang tersebut di antaranya adalah Silfatun dan Bahrudin.

Seiring berjalannya waktu dan persaingan usaha yang semakin ketat, para *bakul kucingan* mulai melakukan berbagai kreativitas dan inovasi, misalkan pada penambahan varian menu olahan masakan yang menjadi ciri khas dari masing-masing usaha *bakul kucingan*. Inovasi perlu dilakukan dalam menjalankan setiap usaha. Begitu pun dalam menjalankan usaha *bakul kucingan*, inovasi perlu dilakukan agar mampu bersaing dan menjaga eksistensi usaha *bakul kucingan* tersebut. Mengingat semakin banyaknya usaha *bakul kucingan* baru yang bermunculan di Desa Jetak.

Usaha *bakul kucingan* milik Silfatun mulai berdiri pada tahun 2016. Awalnya, Silfatun dan suami berprofesi sebagai pedagang nasi kucing di Kota Semarang, lebih tepatnya di daerah Genuk. Silfatun dan suami telah menjalani

profesi sebagai pedagang *kucingan* selama dua tahun. Semenjak ayah Silfatun meninggal dunia pada akhir tahun 2015 dan Keswati ibu dari Silfatun hanya tinggal sendiri di rumah, membuat Silfatun memilih tinggal bersama Keswati di Desa Jetak, sedangkan suami Silfatun masih tetap berdagang nasi kucing di daerah Genuk, Semarang. Tidak bekerja dan menganggur di rumah membuat Silfatun yang terbiasa berdagang nasi kucing bersama suaminya pun merasa jenuh dan ingin membuka sebuah usaha untuk mengisi waktu luang sekaligus dapat memperoleh tambahan penghasilan untuk menghidupi keluarga.

Usaha *bakul kucingan* menjadi usaha yang dipilih oleh Silfatun karena melihat kesuksesan *bakul kucingan* yang ada di sekitar tempat tinggalnya. Silfatun merintis usaha *bakul kucingan* dibantu oleh Keswati. Berbeda dengan usaha *bakul kucingan* milik Khusaini, usaha milik Silfatun ini tidak membutuhkan waktu lama untuk berkembang dan maju. Hal tersebut karena inovasi dan kreativitas yang dimunculkan sejak awal didirikannya usaha tersebut menjadi daya tarik bagi para pedagang nasi kucing. Pengalaman di kota dan usia yang masih muda yaitu 28 tahun menjadi nilai tambah dalam mengembangkan usaha miliknya serta berbekal pengetahuan mengenai jejaring media sosial menambah nilai plus dalam mengembangkan dan memajukan usaha miliknya.

Inovasi yang dilakukan Silfatun guna memajukan usaha *bakul kucingan* miliknya antara lain apabila biasanya nasi kucing dalam pengemasannya hanya memiliki satu jenis ukuran, yaitu ukuran nasi satu kepalan tangan anak kecil atau tiga suapan, namun pada usaha *bakul kucingan* milik Silfatun ini terdapat beberapa jenis ukuran nasi yang dapat dipilih dan dipesan, yaitu nasi ukuran kecil (ukuran nasi kucing pada umumnya), ukuran sedang (ukuran nasi sedikit lebih banyak atau dua kali lipat nasi kucing biasa), dan ukuran besar (seukuran nasi rames). Nasi ukuran kecil dijual dengan harga 1.200 rupiah, sedangkan nasi ukuran sedang dijual dengan harga 1.700 rupiah dan nasi ukuran besar dijual dengan harga 2.500 rupiah. Selain nasi, usaha *bakul kucingan* milik Silfatun juga memproduksi berbagai macam sate-satean seperti sate amplas, sate hati, sate usus, sate bakso, sate udang,

sate telur puyuh, sate keong, sate kerang, sate kijing, sate kikil, sate sosis, sate jengkol dan lain-lain.

Varian menu nasi dan lauk yang ditawarkan pun lebih beranekaragam, antara lain nasi rica-rica ayam, nasi ayam kentaki sambal trasi, nasi udang balado, nasi cumi hitam, nasi pedho pete, nasi rames, nasi teri, nasi semur jengkol, dan nasi goreng. Sedangkan menu pelengkap yang dijual selain sate-satean yaitu seperti tahu dan tempe bacem, cekeer ayam, kepala ayam, sayap ayam, gorengan, krupuk rambak, krupuk kulit ikan, tahu bulat, kacang rebus, pisang kukus, kripik usus dan lain sebagainya. Setiap pedagang mengambil suplai olahan makanan dengan jumlah yang berbeda-beda. Hal tersebut melihat situasi dan kondisi warung nasi kucing tersebut. Terdapat juga pedagang yang dalam waktu satu malam dapat mengambil suplai hingga tiga kali. Pengambilan pertama dilakukan sore hari pukul 15.30 WIB, pengambilan kedua dilakukan setelah maghrib dan yang terakhir diambil pada pukul 21.00 hingga 22.00 WIB.

Silfatun memiliki dua orang karyawan yaitu Karsih dan Mistirokhah. Karsih merupakan karyawan yang menangani segala macam sate-satean. Setiap hari, Karsih berangkat bekerja pukul 07.00 WIB untuk menyiapkan berbagai macam bumbu terlebih dahulu. Kegiatan berbelanja ke pasar dilakukan sendiri oleh Silfatun. Upah yang diperoleh Karsih sebesar 50.000 rupiah setiap hari. Sedangkan Mistirokhah adalah karyawan yang mendapat tugas dibagian pengemasan nasi kucing. Jam kerja Mistirokhah adalah mulai pukul 13.00 WIB dengan upah sebesar 20.000 rupiah dan semua karyawan (Karsih dan Mistirokhah) pulang pada pukul 16.00 WIB. Satu tahun berjalannya usaha *bakul kucingan* milik Silfatun, usaha ini mengalami perkembangan dan kemajuan yang cukup pesat. Sehingga suami Silfatun yang bernama Samiuddin memutuskan untuk tinggal di rumah Jetak dan berpindah lokasi dagang nasi kucing di daerah Jepara. Samiuddin berdagang nasi kucing setiap hari dilakukan dengan cara pulang pergi dari Jetak Jepara dan sebaliknya, sehingga Samiuddin dapat membantu Silfatun dalam proses produksi berbagai macam olahan makanan.

Pasang surut usaha yang dialami Bahruddin terjadi karena masalah permodalan dan kurangnya inovasi produk yang dimunculkan. Pentingnya inovasi dalam menjalankan sebuah usaha berpengaruh terhadap keberlangsungan dan kemajuan usaha tersebut. Inovasi yang dimunculkan diharapkan dapat menjadikan sebuah peluang yang baik. Dalam hal memanfaatkan peluang, seseorang dituntut untuk selalu memiliki sikap kreatif dan inovatif. Kreatif pada dasarnya adalah bagaimana menghadirkan suatu benda atau hal yang sebelumnya belum ada untuk dipergunakan. Dalam prakteknya ide kreatif dapat melibatkan sebuah usaha penggabungan dua hal atau lebih ide secara langsung (Adair, 2009). Kreativitas merupakan usaha memikirkan sesuatu atau kemampuan seseorang untuk melahirkan sesuatu yang baru baik berupa gagasan maupun karya nyata yang relatif berbeda dengan apa yang telah ada sebelumnya. Sementara inovasi merupakan suatu proses untuk menemukan dan mengimplementasikan sesuatu yang baru ke dalam situasi atau kondisi yang belum ada dan belum dipikirkan sebelumnya. Dengan kata lain, inovasi adalah bagaimana memikirkan dan melakukan sesuatu yang baru yang dapat menambah atau menciptakan nilai-nilai manfaat, baik secara sosial maupun secara ekonomi.

Varian menu nasi pada usaha *bakul kucingan* milik Bahruddin adalah nasi teri, nasi rames, nasi telur balado, nasi sambal goreng ampla hati dan nasi goreng. Ada pun menu pelengkap lain yaitu sate-satean seperti sate telur puyuh, sate bakso, sate keong, sate usus, sate ampla hati, dan sate sosis. Usaha *bakul kucingan* milik Bahruddin berdiri pada tahun 2012. Awalnya, Nur Hasanah istri Bahruddin hanya membuatkan olahan makanan untuk dijual di warung nasi kucing milik Bahruddin yang berlokasi di Kota Demak tepatnya di depan Pasar Bintoro dan menyuplai satu pedagang nasi kucing yang merupakan tetangga sekitar tempat tinggalnya. Tahun 2013 usaha *bakul kucingan* milik Bahruddin mulai menyuplai beberapa pedagang nasi kucing lain, yaitu setiap hari menyuplai 4 orang pedagang.

Usaha milik Bahruddin mulai mengalami perkembangan dan kemajuan yang cukup pesat pada tahun 2015, yang mana usaha *bakul kucingan* miliknya

menyuplai 12 pedagang *kucingan* (skala menengah/sedang) dan hal tersebut selalu mengalami peningkatan. Suplai terbanyak yang pernah dilakukan usaha ini yaitu menyuplai sebanyak 19 pedagang *kucingan* (skala besar). Namun pada pertengahan tahun 2018 usaha milik Bahruddin mengalami masalah, yaitu beberapa pedagang yang biasanya mengambil suplai dari usaha miliknya memilih untuk memproduksi di rumah sendiri. Hal tersebut juga dikarenakan beredarnya informasi mengenai olahan makanan yang diproduksi usaha *bakul kucingan* milik Bahruddin yang mudah basi dibandingkan dengan hasil produksi dari *bakul kucingan* lain, sehingga berdampak bagi tingkat permintaan konsumen pada usaha *bakul kucingan* milik Bahruddin.

Informasi yang beredar di masyarakat tersebut sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha *bakul kucingan* Bahruddin. Atas kejadian tersebut, Bahruddin mengalami kerugian pada tingkat permintaan. Sebelumnya usaha *bakul kucingan* milik Bahruddin menyuplai 19 pedagang, namun setelah kejadian tersebut permintaan suplai turun menjadi 12 pedagang *kucingan*. Kondisi yang semakin memburuk, informasi semakin meluas pada masyarakat berdampak buruk kepada usaha *bakul kucingan* milik Bahruddin. Tahun 2019 merupakan tahun di mana kondisi usaha *bakul kucingan* milik Bahruddin mengalami penurunan permintaan yang drastis yaitu hanya menyuplai 4 pedagang *kucingan*. Proses produksi tetap dilakukan, meski pun keempat pedagang yang tetap bertahan mengambil suplai olahan makanan tersebut merupakan kerabat Bahruddin sendiri.

Kemudahan dalam menjalankan usaha *kucingan* menarik minat dari masyarakat sekitar Desa Jetak seperti, Desa Jungsemi, Desa Pasir dan Desa Bungo untuk ikut menjalankan usaha yang serupa. Namun demikian, masyarakat tersebut dalam memenuhi suplai olahan makanan untuk usaha *kucingan* miliknya masih mengambil dari para *bakul kucingan* di Desa Jetak. Usaha *bakul kucingan* yang berada di Desa Jetak dapat diklasifikasikan menjadi tiga kelompok, yaitu kelompok *bakul kucingan* skala besar, kelompok *bakul kucingan* skala menengah/sedang dan kelompok *bakul kucingan* skala kecil.

Jumlah usaha *bakul kucingan* skala besar di Desa Jetak hanya sebanyak dua buah yaitu usaha milik Khusaini dan Ronzanah. Sedangkan usaha *bakul kucingan* skala menengah/sedang berjumlah tiga belas buah termasuk usaha milik Silfatun dan usaha *bakul kucingan* skala kecil berjumlah kurang lebih tiga puluh buah. Jumlah usaha *bakul kucingan* skala kecil dari segi jumlah tidak dapat dipastikan. Hal tersebut sesuai dengan hasil wawancara peneliti dengan Kepala Desa Jetak sebagai berikut:

“Di sini itu yang usaha *bakul kucingannya* udah besar cuma ada dua orang mbak, yang satu milik pak Khu dan yang satunya lagi milik ibu Rozanah. Kalo yang usahanya skala sedang itu ada tiga belasan orang mbak, itu hampir merata di tiap kaum ada, salah satunya ya mbah Ndumari... ada lagi yang rumahnya tanggul itu juga skala sedang mbak... naaah kalo yang skala kecil ini saya bingung jumlah pastinya mbak, dulu pernah dilakukan penghitungan dari Desa pas sebelum kunjungan pak Camat kemari. Jumlahnya 30-an nggak nyampek 40 mbak, angka itu menurut kami (Perangkat Desa) lebih mbak soalnya banyak ibu-ibu yang suaminya jualan *sego kucing* itu juga masakin suami dan *sedulure* yang dagang kucingan, kebanyakan mereka pada *pekewoh*⁴ sama tetangga yang *bakulan*... takut dimusuhi karena dianggap saingan... ”(AM, 38 tahun, Kepala Desa).

Dari hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa usaha *bakul kucingan* skala besar dan menengah/sedang memiliki jumlah pasti. Sedangkan jumlah usaha *bakul kucingan* skala kecil, jumlah keberadaannya belum dapat dipastikan mengingat para *bakul kucingan* skala kecil terkadang keberadaannya tidak ingin diketahui oleh tetangga sekitar, hal tersebut dilakukan apabila tetangga sekitar tempat tinggalnya terdapat yang berprofesi sebagai *bakul kucingan*, terlebih adanya *bakul kucingan* skala sedang atau besar. Adanya rasa *pekewoh* tersebut

⁴ *Pekewoh* adalah kosa kata dalam bahasa Jawa yang memiliki arti rasa tidak enak hati kepada orang lain.

mengakibatkan sulit dilakukan pendataan bagi para *bakul kucingan* skala kecil. Rasa *pekewoh* yang dirasakan oleh masyarakat sesuai dengan hasil wawancara peneliti dengan pengusaha *bakul kucingan* skala kecil:

“...Saya udah nitipin makanan sate-satean, gorengan, *sego kucing* sebenere sudah lama mbak tapi nggak ada yang tau, termasuk tetangga kanan kiri saya ini yo nggak ada yang tau, bukane apa-apa mbak, saya jualannya sembunyi-sembunyi kayak gini karena *pakewoh*, takut kalo tetangga saya yang *bakul* itu nggak terima mbak dan saya dilabrak, karena merasa tak saingi... yo padahal saya cuma buatin buat suami, adekku sama ponakan, itu aja cuma tak buatin sedikit-sedikit saja kok mbak, rumayan hasilnya bisa dibuat nabung anak saya di sekolah mbak...”(NA, 32 tahun, *Bakul kucingan* Skala Kecil).

Dari pernyataan di atas, dapat diketahui bahwa rasa tidak enak hati atau *pakewoh* yang terlalu besar dengan tetangga yang memiliki usaha yang sama merupakan salah satu hambatan yang dialami masyarakat dalam mengembangkan dan memajukan usaha *bakul kucingan* miliknya. Nilai dan norma dalam bermasyarakat yang senantiasa selalu dijalankan membuat pengusaha *bakul kucingan* satu dengan yang lain saling menghormati, sehingga tidak ingin dianggap sebagai pesaing. Para *bakul kucingan* skala kecil lebih memilih diam dan tenang dalam menjalankan usahanya agar tidak diketahui tetangga yang memiliki usaha yang serupa tersebut, dengan hal tersebut diharapkan tidak adanya disharmonisasi antar tetangga. Meski pun hal yang semacam itu meskipun berusaha disembunyikan tetap saja akan sulit dilakukan mengingat ruang lingkup yang kecil.

BAB IV

USAHA *BAKUL KUCINGAN*: INDUSTRI RUMAH TANGGA UNTUK MEMENUHI KEBUTUHAN EKONOMI KELUARGA

A. *Bakul Kucingan* Sebagai Usaha Masyarakat Berbasis Ekonomi Mandiri Dan Kemitraan

Salah satu problematika yang dihadapi hampir diseluruh wilayah Indonesia adalah masalah pengangguran dan kemiskinan (Kompas.com, 2018). Berbagai upaya telah dilakukan untuk menurunkan angka pengangguran dan kemiskinan tersebut. Namun seiring dengan perkembang zaman, persaingan hidup yang semakin ketat dan kebutuhan semakin meningkat, menjadikan angka pengangguran dan kemiskinan pun semakin sulit dikendalikan. Oleh sebab itu, mendirikan usaha sebagai wiraswasta adalah salah satu pilihan yang tepat untuk mengatasi permasalahan tersebut.

Keberadaan usaha *bakul kucingan* di Desa Jetak diharapkan dapat memberikan dampak yang baik bagi pertumbuhan dan perputaran ekonomi masyarakat. Dampak yang didapatkan tersebut antara lain seperti, mengurangi tingkat pengangguran masyarakat Desa Jetak, mengingat para pemuda yang tidak bisa melanjutkan pendidikan akan diberikan pengarahan dan wadah guna memperoleh pekerjaan. Proses pengarahan dilakukan oleh para anggota Persatuan Pedagang Jetak (PPJ) yang telah memiliki pengalaman di bidang usahanya. Hasil dari proses pengarahan tersebut diharapkan dapat menjadi motivasi dan semangat untuk mendirikan sebuah usaha mandiri.

1. Kemandirian Usaha *Bakul Kucingan*

Menjadi seorang wiraswasta merupakan salah satu pilihan masyarakat dalam mengembangkan potensi dan sumber daya yang dimiliki guna mencapai kehidupan yang lebih baik. Usaha *bakul kucingan* adalah salah satu alternatif pilihan bagi masyarakat yang bertempat tinggal di Desa Jetak sebagai usaha berbasis ekonomi mandiri. Biaya yang dibutuhkan dalam mendirikan usaha *bakul*

kucingan membutuhkan modal yang relatif kecil. Usaha *bakul kucingan* merupakan usaha masyarakat berbasis ekonomi mandiri dan kemitraan. Usaha mandiri merupakan usaha yang dapat dilakukan secara perseorangan atau individu (Ciputrauceo.net, 2015).

Masyarakat berbasis ekonomi mandiri dapat diartikan bahwa masyarakat secara umum dapat memproduksi untuk memenuhi kebutuhan pribadi dalam batas mensejahterakan (diri atau keluarga), tidak membutuhkan dan tidak bergantung kepada pihak lain dalam menjalankan persoalan ekonomi (Sjakoer, 2020). Sehingga tidak ada dominasi pihak lain dalam usaha *bakul kucingan* tersebut. Hal tersebut berbeda dengan kemitraan, yang mana kerjasama yang dilakukan harus sama-sama menguntungkan kedua belah pihak dan tidak ada dominasi dari salah satu pihak.

Usaha *bakul kucingan* sebagai usaha masyarakat berbasis ekonomi mandiri yaitu segala hal yang berhubungan dengan usaha ini adalah berkat usaha dari masyarakat atau individu itu sendiri tanpa campur tangan pemerintah. Mulai dari permodalan dan proses produksi. Dalam hal permodalan, pengusaha *bakul kucingan* yang menjadi informan peneliti memperoleh sumber modal dengan cara yang beragam. Khusaini mendirikan usaha *bakul kucingan* tahun 2008, hanya dengan modal dana sebesar Rp 250.000,- dari sisa uang tabungan yang dimiliki.

Tahun 2010, Khusaini dan Aliyatun memutuskan mengambil pinjaman bank dengan jaminan sertifikat rumah warisan orang tua (yang saat ini ditempati). Khusaini mengambil pinjaman bank tersebut sebanyak 10 juta rupiah dengan masa angsuran selama dua tahun. Uang pinjaman tersebut digunakan Khusaini untuk memperbesar skala usaha *bakul kucingan* miliknya, mengingat semakin banyaknya permintaan suplai dari para pedagang nasi kucing yang semakin meningkat. Sebelum memperoleh pinjaman dari bank, usaha *bakul kucingan* Khusaini sering kali harus menolak permintaan suplai dari konsumen pedagang nasi kucing. Hal tersebut disebabkan kurangnya jumlah modal yang dimiliki

Khusaini saat itu. Sesuai dengan apa yang disampaikan oleh informan peneliti berikut ini:

“...Orang yang minta dibuatin *sego kucing*, sate, jajanjajan itu sebenere banyak mbak, tapi belum bisa terima semuanya, sebenere kita juga *eman-eman* mbak nolaki rezeki, yang tak tolak itu banyak lho mbak, 8 – 11 orang per hari... waktu itu saya dan ibu (menunjuk istri) cuma bisane nerima 6 – 9 paling banyak mbak, kalo lebih nggak cukup modale... banyak yang tak tolak daripada yang tak iya in ya mbak pesenane mbak... 2010 saya dan ibu (melirik istri) nekat ambil pinjaman bank 10 juta mbak, jaminane ya rumah ini (melihat sekeliling ruang tamu), itu tak cicil selama dua tahun mbak, pinjamane itu memang niat tak buat ngebesarin usaha mbak, *eman-eman* soale nolak pesenan terus mbak...”(K, 52 tahun, *bakul kucingan*).

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa sebelum Khusaini dan Aliyatun memutuskan untuk mengambil pinjaman dari bank, beberapa pedagang nasi kucing yang meminta suplai dari usaha *bakul kucingan* milik Khusaini dengan terpaksa harus ditolak. Hal tersebut disebabkan modal yang dimiliki Khusaini untuk proses produksi saat itu hanya cukup melakukan produksi maksimal untuk 6 – 9 pedagang nasi kucing. Jumlah permintaan suplai yang ditolak oleh Khusaini setiap hari sebanyak 8 – 11 pedagang. Lebih besarnya tingkat permintaan suplai yang ditolak dibandingkan dengan tingkat permintaan suplai yang diterima oleh usaha *bakul kucingan* milik Khusaini tersebut, membuat Khusaini mencari cara untuk bisa memperbesar skala usaha miliknya.

Khusaini memiliki keinginan untuk mengembangkan dan memajukan usaha *bakul kucingan* miliknya, dengan fokus utama adalah memperbesar skala usaha, oleh karena itu, untuk mewujudkan keinginan tersebut maka yang dibutuhkan adalah tambahan modal yang besar. Besarnya modal yang dibutuhkan tersebut maka Khusaini memutuskan untuk mengambil pinjaman dari bank pada tahun 2010. Satu tahun setelah Khusaini mendapatkan pinjaman bank, tahun 2011

usaha *bakul kucingan* milik Khusaini mengalami kemajuan yang baik. Jumlah produksi setiap hari yang semula maksimal hanya bisa memenuhi permintaan dari 9 pedagang, namun tahun 2011 produksi yang dilakukan oleh usaha *bakul kucingan* milik Khusaini mampu memenuhi permintaan konsumen yang mencapai sedikitnya 18 pedagang.

Informan pengusaha *bakul kucingan* yang kedua dalam penelitian ini adalah usaha *bakul kucingan* milik Silfatun. Usaha *bakul kucingan* merupakan usaha ekonomi mandiri dengan proses pengupayaan modal dilakukan oleh pihak pribadi (Kurniawati, 2011). Silfatun memperoleh modal untuk mendirikan usaha *bakul kucingan* dari hasil penjualan panen padi. Tujuan awal didirikannya usaha *bakul kucingan* ini adalah menyuplai olahan makanan dalam skala sedang atau besar. Sehingga modal yang diperlukan dari awal berdirinya usaha ini cukup besar jika dibandingkan dengan modal awal usaha *bakul kucingan* lain (milik Khusaini dan Bahrudin).

Modal awal yang dikeluarkan oleh usaha *bakul kucingan* milik Silfatun yaitu sebanyak 3,5 juta rupiah. Modal tersebut terbagi dalam modal yang digunakan untuk membeli perlengkapan maupun belanja bahan-bahan produksi olahan makanan. Pertama kali proses produksi yang dilakukan oleh usaha *bakul kucingan* milik Silfatun kapasitas produksinya mencapai 6 pedagang nasi kucing. Adapun konsumen awal yang mengambil suplai olahan makanan dari usaha *bakul kucingan* ini yaitu Samiuddin, Sholikul, Anam, Subkhan, Jumali dan Mundhil. Seiring berjalannya waktu, tingkat permintaan suplai olahan makanan pun semakin meningkat. Begitu pun dengan biaya modal yang dibutuhkan juga semakin besar.

Informan selanjutnya adalah usaha *bakul kucingan* milik Bahrudin. Modal usaha *bakul kucingan* milik Bahrudin berasal dari hasil uang tabungan selama Bahrudin berprofesi sebagai pedagang nasi kucing di Kota Demak. Uang hasil penjualan nasi kucing tersebut sedikit demi sedikit dikumpulkan Bahrudin untuk berinvestasi, seperti membeli sawah, emas maupun untuk modal usaha

kedepannya. Modal awal usaha yang dikeluarkan Bahruddin guna mendirikan usaha *bakul kucingan* miliknya adalah sebanyak Rp 300.000,-. Modal tersebut bersifat fluktuatif, di mana hal tersebut sesuai dengan banyak atau tidaknya tingkat permintaan suplai dari para pedagang nasi kucing.

Modal usaha dari setiap *bakul kucingan* yang menjadi informan peneliti baik dari kelompok usaha skala kecil, menengah dan besar, mendapatkan modal usaha dari hasil upaya pemilik usaha tanpa ada bantuan dari pihak pemerintah maupun pihak lain yang sifatnya mendominasi atau mengekang. Pemerintah Desa Jetak sendiri mengambil peran untuk mensosialisasikan usaha *kucingan* (*bakul* dan pedagang) yang dijalani oleh sebagian masyarakat. Kegiatan tersebut dilakukan pada saat ada kegiatan antar Desa, Kecamatan, Kabupaten atau pun acara lain yang memungkinkan untuk dilakukan proses sosialisasi tersebut.

Setiap orang dapat menciptakan entitas usaha mandiri yang dibuat tanpa izin dan tanpa adanya prosedur khusus (Accurate.id, 2020). Selain itu, setiap orang pun memiliki kebebasan untuk dapat berkembang dalam menjalankan usahanya tanpa ada paksaan terkait pembatasan modal untuk mendirikan usaha miliknya. Tanggung jawab yang diemban oleh pemilik usaha *bakul kucingan* bersifat tidak terbatas. Hal tersebut karena usaha *bakul kucingan* merupakan usaha mandiri yang mana memiliki ciri-ciri sebagai berikut *pertama*, usaha dimiliki oleh perseorangan. Usaha *bakul kucingan* di Desa Jetak merupakan usaha yang dimiliki oleh individu. Usaha *bakul kucingan* Desa Jetak pada umumnya didirikan oleh pasangan suami istri. Begitu pun dengan usaha *bakul kucingan* milik informan peneliti, usaha tersebut didirikan oleh pasangan suami istri yaitu Khusaini bersama istri Aliytun, Silfatun bersama suami Samiuddin, dan Bahruddin bersama istri Nur Hasanah.

Kedua, bentuk pengelolaannya sangat sederhana. Pengelolaan usaha dapat didefinisikan sebagai kegiatan yang dilakukan individu dalam mendirikan atau menjalankan usahanya meliputi proses usaha yang berkaitan dengan aspek produksi, pemasaran, SDM dan pengelolaan keuangan (Scribd.com, 2015).

Pengelolaan usaha *bakul kucingan* di bidang produksi mengenai bagaimana proses produksi tersebut dapat berlangsung dengan baik sehingga mampu menghasilkan produk olahan makanan yang diminati oleh konsumen pedagang nasi kucing. Sedangkan pengelolaan usaha *bakul kucingan* di bidang pemasaran yaitu menyangkut segala bentuk perencanaan, target dan tujuan serta hasil (*output*) dari proses pemasaran atau *marketing*. Upaya memperkenalkan olahan makanan dari usaha *bakul kucingan* dan tingkat penjualan yang mengalami kenaikan merupakan target utama dari sebuah pengelolaan pemasaran usaha tersebut.

Pengelolaan di bidang distribusi, pengelolaan ini pada usaha *bakul kucingan* di Desa Jetak memegang peranan dalam mendukung pengelolaan pemasaran hasil olahan makanan. Meski pun pemasaran telah berjalan dengan baik, namun apabila pengelolaan di bidang distribusi mengalami kendala atau hambatan, maka pengelolaan di bidang pemasaran pun akan terganggu (Scribd.com, 2015). Pengelolaan yang terakhir adalah pengelolaan dalam bidang keuangan. Usaha *bakul kucingan* tanpa adanya sebuah pengelolaan keuangan yang baik maka laju pengeluaran dan pendapatan tidak dapat diketahui dengan jelas. Sehingga perputaran uang dalam usaha *bakul kucingan* tersebut tidak dapat terkontrol dengan baik.

Ketiga, modal yang dikeluarkan relatif kecil. Mendirikan usaha *bakul kucingan* yang dirintis dari skala kecil tidak membutuhkan modal yang besar. Seperti usaha *bakul kucingan* milik Khusaini, yaitu memerlukan modal awal sebanyak Rp 250.000,-. Namun hal tersebut tidak berlaku apabila dalam mendirikan usaha *bakul kucingan* sejak awal sudah ditargetkan untuk kapasitas produksi skala sedang atau besar. *Keempat*, kelangsungan usaha tergantung pada pemilik usaha tersebut. Pemilik usaha *bakul kucingan* memiliki tanggung jawab yang tidak terbatas. Oleh karena itu, keberlangsungan usaha *bakul kucingan* tersebut adalah hak pemilik. Selain dari segi rasa, kreativitas dan inovasi produk olahan sangat diperlukan dalam menarik minat konsumen, mengingat banyaknya

perusahaan sejenis yang menawarkan produk olahan makanan yang sama. Sehingga pemilik usaha *bakul kucingan* harus senantiasa dapat mengikuti perkembangan minat konsumen.

2. Pola Kemitraan *Bakul Kucingan*

Perekonomian Desa Jetak yang mengalami perkembangan dan kemajuan diharapkan dapat dirasakan oleh masyarakat. Hal tersebut merupakan akibat dari adanya kerjasama kemitraan yang dijalankan oleh usaha-usaha yang dimiliki masyarakat Desa Jetak. Kemitraan dalam lingkungan masyarakat Indonesia merupakan suatu hal yang tidak asing untuk diterapkan, karena masyarakat Indonesia telah mengenal kemitraan sejak berabad-abad lamanya meskipun dalam skala yang sederhana, seperti gotong royong, *sambatan* dan lain-lain (Kamil, 2006). Dengan adanya pola kemitraan yang dilakukan dalam menjalankan usaha *bakul kucingan* diharapkan akan berdampak kepada ekonomi masyarakat yang lebih, sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi keluarga. Dengan demikian, mampu mengurangi jumlah pengangguran dan kemiskinan yang ada di Desa Jetak.

Kemitraan sendiri merupakan suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua belah pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling membutuhkan dan saling membesarkan (Sinta.unud.ac.id, 2020). Konsep formal kemitraan yang tercantum dalam Undang-Undang No. 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil, menyatakan bahwa kemitraan adalah kerjasama antara usaha kecil dengan usaha menengah atau dengan usaha besar disertai pembinaan dan pengembangan yang berkelanjutan oleh usaha menengah atau usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan (Bphn.go.id, 2012).

Kemitraan usaha akan menghasilkan efisiensi dan sinergi sumber daya yang dimiliki oleh pihak-pihak yang bermitra, oleh karena itu kerjasama kemitraan tersebut akan menguntungkan semua pihak yang bermitra (Restuhadi,

2011). Kemitraan tidak sekedar diterjemahkan sebagai sebuah kerjasama, akan tetapi kemitraan memiliki pola. Pola kemitraan yang dijalankan oleh usaha *bakul kucingan* dengan para pedagang nasi kucing adalah pola kemitraan keagenan. Pola ini lebih mengutamakan pada keuntungan ekonomi (Kamil, 2006). Pola kemitraan keagenan ini merupakan bentuk kemitraan yang terdiri dari pihak perusahaan mitra dan kelompok mitra atau pengusaha kecil mitra, pihak perusahaan mitra memberikan hak khusus kepada kelompok mitra untuk memasarkan barang atau jasa yang dipasok oleh perusahaan mitra, sedangkan perusahaan mitra bertanggung jawab atas mutu dan volume produk (Hestanto.web.id, 2019).

Berdasarkan penelitian ini dapat diketahui bahwa yang berperan sebagai pihak perusahaan mitra adalah usaha *bakul kucingan*, yang mana usaha *bakul kucingan* tersebut memberikan hak khusus kepada para pedagang nasi kucing untuk memasarkan hasil produksi yang berupa olahan makanan dengan sistem konsinyasi⁵ (titip jual). Mutu dan volume produk menjadi tanggung jawab dari pihak pengusaha *bakul kucingan*. Sementara itu, dalam pola kemitraan ini pihak yang berperan sebagai kelompok mitra atau pengusaha kecil mitra yaitu para pedagang nasi kucing. Proses pemasaran produk olahan dilakukan oleh pedagang nasi kucing dengan mengambil suplai dari *bakul kucingan*.

Wujud nyata kemitraan dapat disepakati sebagai sebuah konsep kerjasama di mana dalam operasionalisasinya tidak terdapat hubungan yang bersifat sub-ordinasi namun hubungan yang setara bagi semua pihak. Sehingga dalam konsepsinya, kemitraan memiliki prinsip yang harus menjadi kesepemahaman di antara yang bermitra dan harus ditegakkan dalam pelaksanaannya meliputi, prinsip gotong royong, prinsip keterbukaan

⁵ Konsinyasi adalah sebuah bentuk kerjasama penjualan yang dilakukan oleh pemilik barang atau produk (*bakul kucingan*) dengan penyalur (pedagang nasi kucing). Di mana *bakul kucingan* menipkan produk olahan makanan kepada para pedagang nasi kucing untuk dijual di warungnya.

(*transparency*), prinsip penegakan hukum (*right-obligation*) dan prinsip keberlanjutan (*sustainability*) (Kamil,2006).

Membangun kemitraan adalah bagaimana membangun kepercayaan. Kepercayaan sebagai sisi utuh yang ada dalam kehidupan manusia merupakan sisi strategis dalam membangun keberhasilan individu, masyarakat maupun organisasi (Kamil, 2006). Membangun kepercayaan berarti membangun budaya, membangun budaya bukan hanya membangun adat, tradisi dan kebiasaan, akan tetapi membangun budaya berarti membangun kemampuan (*knowledge*), keterampilan (*skill*) dan membangun sikap. Di mana ketiga hal tersebut diwujudkan dalam bentuk cipta, rasa dan karsa. Strategi pola kemitraan keagenan mengandung unsur saling memerlukan, saling menguntungkan dan saling memperkuat. Ketiga unsur tersebut dibangun atas dasar kepercayaan yang berlandaskan keadilan, kejujuran dan kebijakan (Kamil, 2006). Oleh karena itu, strategi pertama adalah strategi komitmen jangka panjang, sedangkan strategi kedua adalah strategi misi atau strategi kesepakatan terhadap sasaran dan tujuan bersama.

B. Faktor Penyebab Masyarakat Memilih Menjadi Pengusaha *Bakul Kucingan*

Semakin maju suatu negara maka semakin banyak orang yang terdidik dan banyak pula orang yang menganggur. Oleh karena itu, semakin dirasakan pentingnya menciptakan usaha sendiri sebagai wirausahawan. Namun, banyak faktor psikologis yang membentuk sikap masyarakat yang kurang berminat terhadap profesi wirausaha (Academia.edu, 2005), sikap tersebut antara lain sifat agresif, bersaing, egois, tidak jujur, kikir, sumber penghasilan tidak stabil, kurang terhormat, pekerjaan rendah dan sebagainya. Pandangan semacam ini dianut oleh sebagian masyarakat di Desa Jetak, sehingga mereka kurang tertarik atau pun kurang berani untuk membuka usaha secara mandiri.

Berbagai alasan melatar belakangi seseorang dalam memilih suatu profesi. Begitu pun dengan masyarakat Desa Jetak, khususnya yang berprofesi sebagai *bakul*

kucingan. Para pengusaha *bakul kucingan* yang menjadi informan peneliti dalam penelitian ini menuturkan bahwa mereka memiliki alasan mengapa memilih usaha ini. Ada pun alasan-alasan para pengusaha *bakul kucingan* tersebut antara sebagai berikut:

1. Modal Relatif Kecil

Usaha *bakul kucingan* tidak memerlukan modal usaha yang besar, dengan demikian masyarakat dapat mendirikan usaha *bakul kucingan* secara mandiri. Modal yang dikeluarkan guna mendirikan sebuah usaha *bakul kucingan* relatif kecil. Namun, dengan catatan usaha *bakul kucingan* tersebut didirikan mulai dari skala yang kecil dan perlahan berkembang. Modal awal yang dikeluarkan oleh Khusaini untuk memulai usaha *bakul kucingan* adalah sebesar Rp 250.000,-. Uang tersebut hanya sebagai modal awal guna membeli semua bahan makanan seperti beras, ampla hati, sosis, bakso, tahu, tempe, usus, keong, bumbu dapur dan lain-lain tanpa membeli peralatan memasak.

Sedangkan modal awal yang dibutuhkan Bahruddin untuk mendirikan usaha miliknya adalah sebanyak Rp 300.000,-. Sama halnya seperti Khusaini, Bahruddin menggunakan modal tersebut untuk keperluan membeli bahan-bahan masakan, sementara sisanya dipergunakan untuk membeli peralatan memasak yang belum dimiliki. Sementara itu, Modal awal yang dikeluarkan Silfatun jumlahnya lebih banyak jika dibandingkan dengan modal awal yang dikeluarkan Khusaini dan Bahruddin yaitu sebanyak 3,5 juta rupiah. Hal tersebut dikarenakan usaha *bakul kucingan* milik Silfatun dalam mendirikan usahanya memiliki target dan tujuan untuk memenuhi jumlah suplai skala sedang atau besar. Berbeda dengan usaha *bakul kucingan* milik Khusaini dan Bahruddin yang merintis usaha mulai dari skala kecil, sehingga modal yang dibutuhkan pun lebih sedikit.

Memulai sebuah usaha tentunya memerlukan adanya modal awal. Namun karena peralatan yang digunakan dalam menjalankan usaha *bakul kucingan* sama halnya dengan peralatan yang digunakan untuk memasak setiap hari, maka

tidak semua pengusaha *bakul kucingan* menghitung modal awal untuk biaya peralatan. Peneliti akan menjelaskan modal produksi yang dikeluarkan *bakul kucingan* untuk menyuplai para pedagang nasi kucing. Ada pun rinciannya adalah sebagai berikut:

a. Bumbu dan sambal

| | |
|---|-------------|
| 1) Bawang merah $\frac{1}{4}$ kg | Rp 6.000,- |
| 2) Bawang putih $\frac{1}{4}$ kg | Rp 7.000,- |
| 3) Cabe merah $\frac{1}{4}$ kg | Rp 6.000,- |
| 4) Cabe rawit setan $\frac{1}{4}$ kg | Rp 8.000,- |
| 5) Gula putih $\frac{1}{2}$ kg | Rp 5.750,- |
| 6) Gula merah $\frac{1}{4}$ kg | Rp 6.000,- |
| 7) Trasi | Rp 2.500,- |
| 8) Bumbu dapur (<i>mpon-mpon</i>) 2 bungkus | Rp 2.000,- |
| 9) Minyak goreng 1 kg | Rp 12.000,- |
| 10) Kecap $\frac{1}{4}$ kg 1 bungkus | Rp 7.500,- |
| 11) Penyedap 1 bungkus | Rp 3.000,- |
| 12) Garam 1 bungkus | Rp 1.800,- |
| 13) Tomat $\frac{1}{2}$ kg | Rp 3.000,- |
| 14) Plastik $\frac{1}{2}$ ons 2 buah | Rp 2.400,- |
| 15) Tepung 1 kg | Rp 6.500,- |
| 16) Sayur sop 1 bungkus | Rp 2.000,- |
| Total biaya untuk bumbu dan sambal | Rp 81.450,- |

b. Lauk, sate-satean dan menu pelengkap

| | |
|--------------------------|------------|
| 1) Teri $\frac{1}{4}$ kg | Rp 9.500,- |
| 2) Tempe 3 buah | Rp 6.000,- |

| | |
|---|--------------|
| 3) Tahu besar 15 buah | Rp 7.500,- |
| 4) Ceker ayam 12 buah | Rp 8.000,- |
| 5) Krupuk $\frac{1}{4}$ kg | Rp 4.500,- |
| 6) Mie telur 1 buah | Rp 2.700,- |
| 7) Telur puyuh 46 butir @500,- | Rp 22.000,- |
| 8) Bakso ayam 45 buah @200,- | Rp 9.000,- |
| 9) Keong $\frac{1}{4}$ kg | Rp 5.000,- |
| 10) Usus ayam $\frac{1}{4}$ kg | Rp 7.000,- |
| 11) Ampla hati $\frac{1}{4}$ kg | Rp 7.500,- |
| 12) Sosis 20 buah | Rp 14.200,- |
| 13) Tusuk sate | Rp 2.500,- |
| Total biaya lauk, sate dan menu pelengkap | Rp 105.400,- |

c. Nasi

| | |
|-------------------------|-------------|
| 1) Beras 2 kg @11.000,- | Rp 22.000,- |
| 2) Kertas minyak | Rp 5.000,- |
| 3) Isi staples | Rp 1.000,- |
| Total biaya untuk nasi | Rp 28.000,- |

Secara keseluruhan, biaya produksi yang dibutuhkan untuk menyuplai tiga pedagang nasi kucing adalah sebanyak Rp 214.850,- dengan varian menu yang sederhana. Data di atas merupakan data yang peneliti peroleh dari *bakul kucingan* milik Bahruddin, yang mana varian menu yang ditawarkan adalah menu yang biasa ditemui di warung *kucingan*. Pengeluaran biaya produksi *bakul kucingan* dapat berubah sesuai menu dan harga bahan baku. Semakin banyak kapasitas jumlah produksi maka akan lebih menekan biaya yang dikeluarkan

(Jurnal.id, 2019). Hal tersebut dikarenakan semakin banyak membeli suatu barang maka akan mendapatkan harga yang semakin murah.

2. Manajemen Usaha Sederhana

Pengelolaan manajemen usaha dibutuhkan dalam konteks internal perusahaan, agar perusahaan benar-benar memiliki arah dalam menjalankan usaha, terukur dan terencana dengan baik. Perencanaan usaha juga akan menjadi “*controlling tools*”, apakah dalam perjalanannya nanti bisnis yang dijalankan akan berada dalam *line* yang benar atau tidak, terutama dalam bisnis yang relatif baru, penuh dengan kreativitas, perencanaan usaha juga semakin dibutuhkan (Hidayati, 2009). Pengelolaan usaha *bakul kucingan* dilakukan secara sederhana. Namun apabila dalam mengelola usaha tersebut tidak menerapkan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang tepat dan tidak mampu bersaing dengan usaha *bakul kucingan* lain karena kreativitas dan inovasi produk yang kurang, maka usaha tersebut akan terkesan *ala kadarnya*. Sistem yang diterapkan dalam usaha *bakul kucingan* adalah sistem konsinyasi atau titip jual, sehingga *bakul kucingan* menitipkan produk olahan makanan kepada para pedagang nasi kucing.

Pedagang nasi kucing mengambil suplai makanan tersebut pada sore hari dengan jumlah sesuai pesanan pada pagi hari. Sistem pembayaran produk akan dibayarkan apabila produk olahan makanan tersebut sudah laku terjual, sehingga pedagang nasi kucing hanya membayarkan produk yang laku terjual tersebut. Sedangkan produk olahan makanan yang tidak laku terjual akan dikembalikan kepada *bakul kucingan* dari tempatnya mengambil suplai. Tidak semua produk hasil produksi usaha *bakul kucingan* tersebut menggunakan sistem konsinyasi. Sistem konsinyasi hanya berlaku pada jenis olahan nasi kucing, sate-satean, dan aneka baceman. Sementara itu, produk lainnya tidak berlaku sistem konsinyasi tersebut, melainkan menggunakan sistem penjualan pada umumnya yaitu terjual atau tidak terjual maka tetap harus membayar kepada *bakul kucingan*. Produk

olahan makanan pada usaha *bakul kucingan* yang tidak berlaku sistem konsinyasi adalah jenis olahan makanan yang tidak dapat diolah kembali.

3. Kerja Fleksibel

Sistem kerja yang fleksibel merupakan salah satu alasan mengapa seseorang memilih bekerja sebagai *bakul kucingan*. Penentuan libur kerja dalam menjalankan usaha *bakul kucingan* yang menjadi informan peneliti tidak terjadwal. Dengan kata lain, sistem pengaturan kerja memberi lebih banyak kebebasan kepada karyawan dalam mengatur jam kerja mereka. Biasanya usaha *bakul kucingan* libur berproduksi apabila pemilik usaha tersebut memiliki agenda atau acara lain yang penting, misal acara keluarga, nikahan, khitanan dan acara-acara lain yang harus dihadiri. Mengingat di Desa Jetak masih sangat kuat tradisi gotong royong dan kekeluargaan antar masyarakat.

Oleh karena itu, apabila yang memiliki acara tersebut adalah tetangga sekitar tempat tinggal atau kerabat maka usaha *bakul kucingan* akan berhenti berproduksi untuk sementara waktu, tergantung pada berapa lama acara tersebut berlangsung. Para *bakul kucingan* akan berhenti berproduksi secara serentak apabila di Desa Jetak terdapat acara besar seperti Kabumi⁶, Karnaval 17 Agustus, Haul sesepuh Desa Jetak (Simbah K.H. Kholil Idris), Hari Raya Idul Fitri dan Idul Adha. Karyawan pun dapat meminta libur bekerja sesuai dengan keinginannya tanpa harus menyesuaikan dengan hari libur atau tidak, apabila karyawan dalam satu minggu penuh menginginkan untuk berangkat bekerja, hal itu pun diperbolehkan. Mengingat sistem upah yang diberikan adalah upah harian.

⁶ Kabumi atau yang sering disebut sedekah bumi merupakan salah satu upacara adat yang dilaksanakan satu kali dalam satu tahun. Upacara ini dilakukan sebagai bentuk rasa syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan kemakmuran kepada Desa Jetak seperti hasil panen yang melimpah dan bagus, usaha lancar dan lain-lain.

4. Dapat Dijalankan Di Rumah

Usaha *bakul kucingan* dalam menjalankan proses produksi pengolahan makanan dilakukan di rumah. Sehingga hal tersebut meminimalisasi biaya dan mampu menekan jumlah modal yang harus dikeluarkan. Para pengusaha *bakul kucingan* tidak harus menyewa sebuah tempat guna menjalankan proses produksi. Selain mampu meminimalisasi biaya yang dikeluarkan, dengan proses produksi yang dilakukan di rumah, pengusaha *bakul kucingan* dapat berkumpul bersama keluarga namun tetap menghasilkan penghasilan dari usahanya tersebut. Selain itu, usaha *bakul kucingan* yang dijalankan di rumah juga dapat mengurangi jumlah pajak penghasilan yang harus dibayar.

Selain modal yang lebih kecil, usaha rumahan mempunyai prosedur hukum yang lebih sederhana. Hal tersebut ditegaskan oleh Pasal 6 ayat (1) huruf b UU No. 3 Tahun 1982 tentang Wajib Daftar Perusahaan. Dalam peraturan ini tertulis bahwa perusahaan kecil perorangan yang dijalankan sendiri oleh pemiliknya, atau hanya mempekerjakan anggota keluarga yang terdekat, serta tidak memerlukan izin dan bukan merupakan suatu badan hukum atau pun persekutuan, tidak wajib mendaftarkan usahanya. Hal ini didukung oleh Pasal 4 ayat (1) huruf c Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 46/M-DAG/PER/9/2009 tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 36/M-DAG/PER/9/2007 tentang Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan, di mana perusahaan dengan skala mikro, tidak wajib untuk memiliki Surat Izin Usaha Perdagangan. Selain itu, apabila perputaran usaha kurang dari Rp 600 juta/tahun, maka tidak wajib mengukuhkan usaha sebagai PKP (Pengusaha Kena Pajak).

Menjalankan usaha yang berskala rumah tangga, umumnya produk yang dihasilkan dapat dititipkan kesejumlah warung atau toko. Potensi orang yang akan menjadi konsumen pun akan lebih banyak (Oktalia, 2020). Sebagian besar konsumen usaha *bakul kucingan* adalah para pedagang nasi kucing, namun tidak sedikit pula konsumen tersebut adalah masyarakat secara umum. Biasanya konsumen-konsumen tersebut akan datang langsung ke tempat produksi.

Keuntungan lain menjalankan usaha dari rumah yaitu usaha tersebut dapat melibatkan semua anggota keluarga.

5. Menciptakan Lapangan Kerja

Menciptakan lapangan pekerjaan bukanlah hal yang mudah. Yang mana hal tersebut harus diimbangi dengan usaha yang keras dalam mengelola suatu bisnis. Di Desa Jetak pada tahun 2019 banyak perempuan yang bekerja sebagai buruh tani yaitu sebanyak 861 jiwa (Monografi Desa Jetak, 2019). Selain bekerja sebagai buruh tani, perempuan-perempuan tersebut juga bekerja sebagai karyawan *bakul kucingan*. Biasanya, perempuan yang bekerja sebagai buruh tani sekaligus sebagai karyawan *bakul kucingan* tersebut karena masing-masing pekerjaannya hanya memerlukan waktu kerja kurang lebih setengah hari dan waktu tersebut tidak terjadi secara bersamaan. Jadi, pukul 05.00 WIB buruh tani tersebut akan berangkat bekerja ke sawah dan pulang ke rumah pada pukul 11.00 WIB, sedangkan pada pukul 13.00 WIB mereka akan bekerja kembali sebagai karyawan *bakul kucingan* dan pulang pada pukul 16.00 WIB.

Keberadaan usaha *bakul kucingan* mampu membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar. Proses produksi olahan makanan yang dilakukan di rumah, membuka peluang untuk menjadikan sanak saudara dan tetangga sekitar tempat tinggal sebagai karyawan. Sehingga diharapkan dapat mengurangi tingkat pengangguran dan membantu meningkatkan perekonomian masyarakat Desa Jetak, khususnya meningkatkan kesejahteraan ekonomi keluarga. Usaha *bakul kucingan* milik Khusaini mampu menyerap tenaga kerja sebanyak enam orang karyawan yang mana seluruh karyawan tersebut adalah tetangga sekitar tempat tinggalnya. Sedangkan pada usaha *bakul kucingan* Silfatun memiliki jumlah karyawan sebanyak 2 orang, mereka pun merupakan tetangga sekitar tempat tinggal Silfatun dan usaha *bakul kucingan* milik Bahruddin dibantu oleh anggota keluarga.

6. Keuntungan yang Diperoleh Relatif Besar

Keuntungan yang didapatkan dari usaha *bakul kucingan* berdasarkan biaya produksi seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, maka perhitungan secara kasar keuntungan *bakul kucingan* (data dari *bakul kucingan* Bahruddin) dari para pedagang yang mengambil suplai adalah sebagai berikut:

| | |
|--|--------------|
| a. Nasi (harga jual Rp 1.200,-) | |
| 1) Nasi teri 20 bungkus x Rp 1.200,- | Rp 24.000,- |
| 2) Nasi telur balado 10 bungkus x Rp 1.200,- | Rp 12.000,- |
| 3) Nasi amplap hati 10 bungkus x Rp 1.200,- | Rp 12.000,- |
| 4) Nasi rames 10 bungkus x Rp 1.200,- | Rp 12.000,- |
| 5) Nasi goreng 10 bungkus x Rp 1.200,- | Rp 12.000,- |
| Total penjualan nasi | Rp 72.000,- |
| b. Sate-satean (harga jual Rp 1.500,- – Rp 2.000,-) | |
| 1) Sate telur puyuh 9 tusuk x Rp 2000,- | Rp 18.000,- |
| 2) Sate bakso 11 tusuk x Rp 1.500,- | Rp 16.500,- |
| 3) Sate keong 12 x Rp1.500,- | Rp 18.000,- |
| 4) Sate usus 12 x Rp 1.500,- | Rp 18.000,- |
| 5) Sate Amplap hati 10 x Rp 2000,- | Rp 20.000,- |
| 6) Sate sosis 20 x Rp 2.000,- | Rp 40.000,- |
| Total penjualan sate-satean | Rp 130.500,- |
| c. Menu pelengkap (harga jual Rp 500,- – Rp 1.500,-) | |
| 1) Tempe mendoan 20 buah x Rp 500,- | Rp 10.000,- |
| 2) Tahu isi 30 buah x Rp 500,- | Rp 15.000,- |
| 3) Bakwan 20 buah x Rp 500,- | Rp 10.000,- |
| 4) Tahu bacem 15 buah x Rp 1.000,- | Rp 15.000,- |
| 5) Ceker ayam 12 buah x Rp 1.500,- | Rp 18.000,- |

| | |
|---------------------------------|-------------|
| 6) Krupuk 15 bungkus x Rp 700,- | Rp 10.500,- |
| Total penjualan menu pelengkap | Rp 78.500,- |

Secara keseluruhan, biaya produksi yang dibutuhkan untuk menyuplai satu orang pedagang adalah sebanyak Rp 214.850,-. Sedangkan total penjualan secara keseluruhan adalah Rp 281.000,-. Sehingga, keuntungan atau kerugian dapat dihitung dengan cara total penjualan dikurangi keseluruhan biaya produksi. Jadi dalam skala produksi yang dijelaskan di atas maka penghitungan keuntungan atau kerugiannya adalah $Rp\ 281.000,- - Rp\ 214.850,- = Rp\ 66.150,-$ sehingga keuntungan yang diperoleh dari menyuplai satu orang pedagang adalah sebanyak Rp 66.150,-.

Penghitungan keuntungan kasar apabila memiliki empat orang pedagang yang meminta suplai setiap hari, maka keuntungan yang diperoleh bisa empat kali lipat yaitu $Rp\ 66.150,- \times 4 = Rp\ 264.600,-$ per hari. Jika dihitung selama 30 hari, maka $Rp\ 264.600,- \times 30\ \text{hari} = Rp\ 7.938.000,-$. Namun apabila usaha *bakul kucingan* tersebut memiliki karyawan, maka keuntungan setiap harinya harus dikurangi dengan upah para karyawan tersebut, dikarenakan upah karyawan sistem pembayarannya adalah harian.

C. Faktor Penghambat Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi Keluarga

1. Keterbatasan Modal

Keterbatasan modal sering kali menjadi hambatan dalam menjalankan sebuah usaha. Dalam dunia usaha, keterbatasan modal menjadi hambatan yang paling berat untuk memperluas usaha yang dijalankan (Jurnal.id, 2019). Modal tidak selalu menjamin keberhasilan suatu usaha, akan tetapi modal merupakan salah satu faktor terpenting untuk memulai sebuah usaha. Berbicara mengenai modal usaha, maka yang sering kali terpikir oleh masyarakat adalah erat kaitannya dengan materi, uang dan hal-hal yang berwujud. Namun, dalam membangun suatu usaha bukan hanya memerlukan modal yang bersifat uang atau materi, akan tetapi modal

yang tidak berwujud pun harus dimiliki, seperti keterampilan, keahlian, pengetahuan dan rasa percaya diri. Hal-hal tersebut bisa dijadikan sebagai modal bagi orang yang ingin menjalankan sebuah usaha. Artinya, apa pun yang bisa digunakan untuk mendukung suatu usaha sehingga memberikan hasil, maka bisa dikatakan sebagai modal.

Salah satu modal yang penting dimiliki adalah uang. Meski pun modal uang tidak selalu menjamin keberhasilan suatu usaha, namun tetap saja modal uang memberikan dukungan yang besar terhadap jalannya usaha tersebut. Modal pun sering menjadi alasan utama yang menghambat perkembangan suatu usaha (Jurnal.id, 2019). Seperti halnya usaha *bakul kucingan* milik Khusaini yang harus mengambil pinjaman bank untuk mengembangkan dan memajukan usaha miliknya. Sedangkan usaha *bakul kucingan* milik Silfatun harus menjual hasil panen, yang mana seharusnya hasil panen tersebut sebagai simpanan untuk konsumsi keluarga selama satu musim panen. Tidak sedikit orang yang berhenti di tengah proses berjalannya sebuah usaha yang dirintis karena keterbatasan modal yang dimiliki. Ada pun modal yang tidak berwujud yang harus dimiliki oleh seseorang yang ingin menciptakan suatu usaha, secara garis besar modal tersebut terbagi atas:

a. Modal Manusia dan Modal Intelektual (*intellectual capital*)

Wujud dari modal intelektual adalah ide atau gagasan yang disertai dengan pengetahuan, keterampilan, keahlian, komitmen, tanggung jawab dan rasa percaya diri. Sebuah usaha tanpa disertai dengan suatu pengetahuan, keterampilan, keahlian dan lain-lain maka akan sulit dalam mengembangkan serta memajukan usaha tersebut (Jurnal.id, 2019). Mengingat, dalam menjalankan usaha *bakul kucingan* harus menggunakan pengetahuan, keahlian dan keterampilan mengolah masakan sehingga menghasilkan cita rasa yang enak untuk konsumen. Selain dari segi rasa, keterampilan dan

keahlian dalam berinovasi pun sangat diperlukan dalam mengembangkan sebuah usaha, seperti inovasi menu dan cara pengemasan (*packaging*).

Selain itu, manajemen usaha yang masih belum mampu dijalankan dengan baik, maka akan mempengaruhi keberlangsungan suatu usaha (Bismala, 2016). Pengelolaan keuangan usaha *bakul kucingan* masih sangat sederhana bahkan masih belum mampu memisahkan antara keuangan usaha dengan keuangan pribadi. Kondisi ini diperparah dengan tidak adanya pencatatan transaksi keuangan sehingga perputaran modal usaha menjadi tidak jelas dan tidak terkontrol. Pola yang demikian menyebabkan usaha *bakul kucingan* menjadi tidak berkembang bahkan bisa tutup karena kehabisan modal.

Lingkup pemasaran usaha *bakul kucingan* masih sangat terbatas di lingkungannya sendiri, baik sebatas lingkungan RT, RW maupun Desa. Sehingga usaha *bakul kucingan* ini sulit berkembang dengan maksimal. Selain itu, sumber daya manusia (pemilik dan karyawan) pada usaha *bakul kucingan* masih tergolong berpendidikan rendah, sehingga kemampuan dan wawasan mereka pun masih sangat terbatas. Rata-rata karyawan yang bekerja pada usaha *bakul kucingan* tersebut adalah tamatan SD dan SMP. Sedangkan Khusaini pemilik usaha *bakul kucingan* merupakan tamatan SMP dan Silfatun adalah tamatan SMA, sementara Bahruddin tidak tamat SD.

b. Modal Sosial

Membentuk citra harus di dasarkan pada kejujuran dan kepercayaan. Modal sosial yang harus dimiliki seseorang dalam menjalankan sebuah usaha adalah kejujuran, integritas, menepati janji, kesetiaan, suka membantu orang lain, menghormati orang lain, mengejar keunggulan dan bertanggung jawab. Modal sosial yang dimiliki para *bakul kucingan* akan memengaruhi terhadap perkembangan usaha tersebut, seperti meningkatnya kepercayaan masyarakat khususnya para pedagang nasi kucing untuk mengambil suplai makanan dari

usaha *bakul kucingan* miliknya. Mengingat *bakul kucingan* menjalin kerjasama kemitraan dengan para pedagang.

Modal sosial secara sederhana didefinisikan sebagai kumpulan nilai-nilai atau norma-norma informal secara spontan yang terbagi di antara para anggota suatu kelompok yang memungkinkan terjalinnya kerjasama di antara mereka (Supono, 2011). Dalam kondisi tertentu modal sosial dapat memfasilitasi tingginya derajat inovasi masyarakat dan daya adaptasi masyarakat (Supono, 2011). Hasbullah (2006) menjelaskan unsur-unsur pokok dalam modal sosial meliputi *pertama*, partisipasi dalam suatu jaringan. Kemitraan yang dibangun oleh pengusaha *bakul kucingan* dan para pedagang nasi kucing atas dasar kesamaan orientasi dan tujuan guna memperoleh keberhasilan ekonomi maka akan memiliki tingkat partisipasi yang lebih baik dan rentang jaringan yang lebih luas.

Kedua, Resiprocity yaitu individu memiliki semangat membantu yang lain tanpa mengharapkan imbalan seketika. Hal ini didasari oleh nuansa *altruism* yaitu semangat untuk membantu dan mementingkan orang lain. Namun, *reciprocity* dalam urusan ekonomi kiranya akan sulit dilakukan mengingat masing-masing pihak menginginkan sebuah keuntungan. *Ketiga*, kepercayaan (*trust*), yang mana kepercayaan merupakan unsur utama dalam menjalankan usaha *bakul kucingan*, mengingat usaha ini menggunakan sistem pemasaran konsinyasi, sehingga hal tersebut memerlukan adanya kepercayaan antar pelaku usaha.

Keempat, norma sosial yaitu norma untuk tidak mencurangi orang lain harus senantiasa dilakukan guna keberlangsungan kerjasama kemitraan antara usaha *bakul kucingan* dan usaha lain seperti pedagang nasi kucing. *Kelima*, nilai-nilai yaitu dalam membangun suatu usaha tentu memerlukan sebuah kerja keras. Kerja keras merupakan suatu nilai yang perlu dilakukan untuk menjalankan usaha *bakul kucingan*. *Keenam*, tindakan yang proaktif adalah keinginan yang kuat dari semua pihak yang melakukan kerjasama, sehingga

keterlibatan dan partisipasi yang dilakukan diharapkan mampu menjadikan usaha tersebut berkembang senakin baik.

c. Modal Mental

Keberanian dalam menghadapi risiko yang dilandaskan agama adalah bentuk modal mental yang harus dimiliki seseorang dalam menjalankan sebuah usaha. Modal mental yang harus dimiliki seseorang yang ingin mendirikan suatu usaha yaitu pantang menyerah dan mampu mengatasi masalah. Menjalankan suatu usaha pasti tidak selalu berjalan baik. Terdapat beberapa permasalahan yang terkadang muncul pada saat berjalannya suatu usaha. Sehingga sebagai *bakul kucingan* dalam menjalankan usahanya harus selalu pantang menyerah dan mampu mengatasi masalah yang muncul. Dengan demikian, usaha tersebut nantinya diharapkan mampu berkembang dan mengalami kemajuan.

Untuk membangun kepribadian dan mental yang kuat diperlukan kemauan yang keras yaitu kemauan untuk mencapai tujuan dan kebutuhan hidup. Kemauan keras merupakan kunci keberhasilan yang diperlukan seseorang untuk mengatasi hambatan yang akan ditemui dalam mencapai tujuan tersebut (Sunarso, 2010). Setiap orang yang ingin maju harus memiliki keyakinan yang kuat atas kekuatan diri sendiri. Keyakinan ini akan membuktikan semangat bekerja untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

2. Keterbatasan Kemampuan Digitalisasi dan Kurangnya Relasi

Sebagai pemilik suatu usaha, jaringan atau relasi adalah suatu kunci penting dalam menjalankan dan mengembangkan sebuah usaha, terlebih apabila usaha yang dijalankan termasuk dalam kategori usaha kecil menengah seperti usaha *bakul kucingan*. Jaringan bisnis yang baik akan membantu tidak hanya dalam menambah relasi tetapi juga dalam hal meningkatkan kualitas usaha. Dengan membangun jaringan dan menambah pergaulan akan jauh lebih banyak orang yang

akan tertarik dengan produk yang ditawarkan. Keuntungan terbesar dalam memiliki relasi yang luas adalah bertambahnya koneksi dalam menjalankan suatu usaha. Namun, usaha *bakul kucingan* dalam mengembangkan usaha memiliki keterbatasan jaringan dan relasi. Sehingga, perkembangan usahanya pun memerlukan waktu yang relatif lama. Hal tersebut sesuai dengan apa yang diungkapkan oleh informan berikut:

“...Saya nggak bisa main hp bagus mbak, pernah diajari anakku itu (jari telunjuk menunjuk sang anak) tapi yo tetepo nggak bisa, bisanya cuma telpon sama sms aja mbak, hp ini (sambil menunjukkan hp), kalo hp-hp sekarang yang bisa lihat gambar itu saya nggak ngerti mbak, lawong baca aja saya kurang lancar apalagi main pesbuk tah opo iku mbak... SD nggak lulus saya mbak...” (B, 49 tahun, *bakul kucingan*).

Dari penjelasan di atas, dapat diketahui bahwa salah satu penyebab keterbatasan jaringan dan relasi *bakul kucingan* adalah kurangnya pemahaman penggunaan sosial media, yang mana pada saat ini sosial media sangat berpengaruh dalam menjadi sebuah *marketplace* bagi sebuah usaha. Sehingga pada saat ini sudah mulai bermunculan akun di media sosial yang digunakan untuk memasarkan produk olahan makanan secara lebih luas. Media sosial merupakan sarana yang efisien dalam berhubungan dan membangun hubungan dengan pelanggan. Meski pun, pada dasarnya hubungan yang baik adalah hubungan yang dibangun secara langsung (tanpa perantara).

3. Jumlah Tanggungan Keluarga

Pengeluaran rumah tangga adalah konsumsi rumah tangga, yang mana semua nilai barang dan jasa yang diperoleh, dipakai atau dibayar oleh rumah tangga, tetapi tidak untuk keperluan usaha dan tidak untuk menambahkan kekayaan atau investasi. Secara umum kebutuhan konsumsi rumah tangga adalah kebutuhan pangan dan non pangan, di mana kebutuhan keduanya berbeda (Sugiarto, 2008).

Secara kebutuhan, konsumsi rumah tangga berupa kebutuhan pangan dan non pangan, di mana kebutuhan keduanya berbeda. Pada kondisi pendapatan yang terbatas lebih dahulu mementingkan kebutuhan konsumsi pangan. Namun demikian seiring pergeseran peningkatan pendapatan, proporsi pola pengeluaran untuk pangan akan menurun dan meningkatnya pengeluaran untuk kebutuhan non pangan. Jumlah tanggungan keluarga adalah jumlah anggota keluarga yang masih menjadi tanggungan kepala keluarga dengan menggunakan satuan orang. Selain konsumsi dasar yang menjadi tanggungan kepala keluarga, pengambilan kredit atau pinjaman bank pun menjadi tanggungan kepala keluarga tersebut.

4. Kurangnya Kreativitas dan Inovasi

Kreativitas adalah kemampuan dalam mengembangkan dan menghubungkan ide baru dan menemukan cara baru dalam melihat suatu masalah atau peluang, sedangkan inovasi adalah kemampuan dalam menerapkan kreativitas dalam rangka memecahkan suatu masalah atau peluang agar dapat menciptakan suatu kebaruaran. Kegiatan berpikir kreatif yang menciptakan sesuatu yang baru menggantikan yang lama merupakan salah satu cara memajukan sebuah usaha. Kompetisi dalam menciptakan nilai tambah suatu produk yang memunculkan keunikan atau ciri khas pada usaha tersebut dapat dicapai melalui kreativitas dan inovasi.

Seperti halnya dalam menjalankan usaha *bakul kucingan*, kreativitas dan inovasi produk sangat diperlukan guna menjaga daya saing dengan usaha yang serupa. Usaha Khusaini memunculkan sebuah inovasi nasi kucing dengan kemasan daun pisang. Sedangkan usaha milik Silfatun menciptakan sebuah inovasi produk yaitu memberikan tiga varian ukuran menu nasi seperti nasi ukuran kecil, yang mana ukuran nasi kucing pada umumnya. Nasi ukuran sedang yaitu nasi yang memiliki ukuran dua kali dari nasi ukuran kecil. Sedangkan nasi ukuran besar adalah nasi yang seukuran dengan nasi rames yang dijual di warung tegal. Untuk usaha *bakul kucingan* milik Bahruddin belum memiliki sebuah produk

inovasi yang membedakannya dengan usaha *bakul kucingan* lain. Sehingga, usahanya tersebut kurang menarik minat pelanggan.

5. Rasa *Pakewoh* yang Terlalu Tinggi

Hidup di lingkungan pedesaan sangat menjunjung tinggi sebuah nilai dan norma masyarakat. Sehingga sering kali muncul rasa *pakewoh* dalam hal yang tidak tepat. Salah satu hal tersebut adalah dalam menjalankan usaha *bakul kucingan*. Tidak dapat berkembangnya suatu usaha salah satu penyebabnya adalah rasa *pakewoh* yang terlalu tinggi.

“...saya itu udah jual-jual makanan sate-satean, gorengan, *sego kucing* sebenere sudah lama mbak tapi nggak ada yang tau, termasuk tetangga kanan kiri saya ini, bukane apa-apa mbak kenapa saya jualannya sembunyi-sembunyi kayak gini karena saya *pakewoh*, saya takut kalo tetangga saya yang bakul itu nggak terima dan saya dilabrak, merasa tak saingi... yo padahal saya cuma buatin buat suami, adekku sama ponakan, itu aja cuma tak buatin sedikit-sedikit saja kok mbak, rumayan hasilnya bisa dibuat nabung anak saya di sekolah mbak...”(NA, 32 tahun, *Bakul kucingan* Skala Kecil).

Dari pernyataan di atas, dapat diketahui bahwa rasa tidak enak hati atau *pakewoh* yang terlalu besar dengan tetangga yang memiliki usaha yang serupa merupakan salah satu hambatan yang dialami masyarakat dalam mengembangkan dan memajukan usaha *bakul kucingan* miliknya. Nilai dan norma dalam bermasyarakat yang senantiasa selalu dijalankan membuat pengusaha *bakul kucingan* satu dengan yang lain saling menghormati, sehingga tidak ingin dianggap sebagai pesaing, para *bakul kucingan* skala kecil lebih memilih diam dan tenang dalam menjalankan usaha agar tidak diketahui tetangga yang memiliki usaha yang serupa, sehingga orang tersebut tidak merasa tersinggung

BAB V
STRATEGI BAKUL KUCINGAN UNTUK MENINGKATKAN
KESEJAHTERAAN EKONOMI KELUARGA

A. Strategi Permodalan

Memiliki sebuah usaha sendiri menjadi sebuah impian bagi setiap orang. Mengingat pada zaman sekarang ini, di mana semua biaya kebutuhan hidup terus meningkat. Sehingga menuntut seseorang untuk memiliki penghasilan yang seimbang dengan pengeluaran yang semakin meningkat tersebut. Namun, untuk membangaun sebuah usaha bukan hal yang mudah, terdapat beberapa hal yang harus dipertimbangkan dan dipersiapkan untuk mendirikan suatu usaha, begitu pun dalam mendirikan usaha *bakul kucingan* harus mempertimbangkan mulai dari modal manusia (*human capital*), modal sosial dan memperhatikan prospek kedepan dari usaha tersebut ketika sudah berjalan.

Modal manusia atau kemampuan manusia merupakan sumber dari inovasi dan sumber dari pandangan. Apabila modal intelektual ibarat pohon, maka modal manusia merupakan inti dalam beberapa perusahaan, inti ini yang akan tumbuh, uang dapat bicara tetapi tidak dapat berpikir (Santosa, 2004). Mesin bekerja seringkali lebih daripada yang dapat dilakukan manusia, tetapi tidak dapat membuat penemuan. Para *bakul kucingan* yang menjadi informan peneliti memperoleh keahlian, pengetahuan, keterampilan dari proses pengalaman dan belajar secara. Hal tersebut selaras dengan hasil wawancara berikut ini:

“Saya awalnya nggak bisa masak mbak, tapi karena dulunya saya ikut suami jualan nasi kucing di Semarang jadi saya belajar memasak dari facebook, youtube dan tanya-tanya ke mertua saya. Untungnya mertua saya jualan aneka lauk di depan rumah kalo pagi mbak, jadi saya banyak belajar dari ibu saya itu... awal-awal mencoba sering gagal tapi saya tetep coba terus sampai berhasil. Kadang belajarnya sambil nontonin youtube ngikutin urutan caranya, kalo sekarang saya udah bisa sendiri mbak mungkin

karena sudah terbiasa hehe... memang butuh proses mbak..."(S, 28 tahun, *Bakul kucingan*).

Berdasarkan hasil wawancara di atas, dapat diketahui bahwa pemilik *bakul kucingan* memperoleh modal manusianya baik pengetahuan, keahlian, keterampilan melalui proses belajar secara mandiri dari sosial media maupun melalui proses bertanya kepada orang-orang terdekat. Penguasaan mengenai berbagai macam menu olahan masakan sangat penting bagi keberhasilan usaha *bakul kucingan*, mengingat usaha tersebut sangat bergantung kepada hasil cita rasa yang dihasilkan dari proses memasak olahan tersebut. Sehingga kualitas dari masakan tersebut berpengaruh kepada daya minat konsumen kepada produk hasil olahan yang dihasilkan, semakin memiliki cita rasa yang enak dan ketahanan yang lama (tidak mudah basi) akan semakin digemari oleh para pedagang *kucingan*.

Keinginan untuk membuka usaha secara mandiri pasti pernah terpikir oleh beberapa individu, karena pada diri setiap orang pasti memiliki keinginan untuk meningkatkan kesejahteraan diri sendiri dan keluarga. Usaha mandiri merupakan usaha yang dapat dilakukan secara perseorangan atau individu. Contoh usaha mandiri yang dijalankan oleh beberapa masyarakat di Desa Jetak adalah usaha mandiri *bakul kucingan*. Untuk memulai usaha mandiri *bakul kucingan* ini pun tidak membutuhkan modal yang besar. Selain itu, laba atau keuntungan dari usaha yang dilakukan secara mandiri akan sepenuhnya menjadi milik pelaku bisnis tersebut. Selain beberapa keuntungan tersebut, memiliki usaha *bakul kucingan* yang mandiri ini pun lebih mudah dilakukan karena pengawasan dapat dilakukan secara langsung oleh pemilik itu sendiri tanpa perantara orang lain.

Selain modal secara material, sebuah usaha juga memerlukan adanya modal manusia dan modal sosial. Namun, modal yang harus dimiliki seorang individu dalam menjalankan suatu usaha mandiri adalah modal manusia baik pengetahuan, keahlian maupun keterampilan. Modal manusia tersebut diharapkan mampu menjadi sebuah kunci keberhasilan suatu usaha, meskipun tidak terlepas dari modal sosial dan modal

material. Di sisi lain, selain modal manusia, dalam membangun sebuah usaha tentunya juga memerlukan adanya modal material. Modal material yang dimaksud di sini adalah segala sesuatu yang berupa uang atau barang.

Saat ini, usaha *bakul kucingan* milik Khusaini, Silfatun dan Bahruddin memerlukan modal usaha untuk sekali produksi setiap harinya yaitu dengan jumlah yang berbeda-beda. Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan informan *bakul kucingan* adalah sebagai berikut:

“Sehari kalo hanya masok 18 orang palingan cuma butuh modal Rp 1.200.000,- sampai Rp 1.500.000,- lah mbak, tergantung tiap orang mintanya sedikit atau banyak, kadang ada pedagang yang cuma ambil nasi 30 bungkus tapi pedagang lain ada yang ambil hampir 100 bungkus bahkan lebih, tergantung permintaan si mbak, kan malam atau pagi sebelumnya udah didata dulu besok mau ambil apa saja jumlahnya berapa jadi kita ngolah masakannya sesuai pesenan hari itu... kalo yang minta dipasok lebih dari 18 orang ya modalnya naik lagi mbak, tapi ya tetep tergantung jumlahnya berapa banyak hari itu mbak...pernah dapet pesenan itu dari 30 orang mbak, pesenanya juga lumayan banyak-banyak kalo nggak salah itu modalnya sampek Rp 2.700.000,- an... apalagi kalomusim kemarau jumlah pesenan dari pedagang lebih banyak lagi mbak dari pada musim hujan mbak, soalnya kalo musim hujan kan jarang pada nongkrong karena cuaca nggak nentu, pedagang nggak berani ambil banyak, pasti itu juga ngurangin modal yang keluar karena biasanya kalo musim hujan paling banyak ngambil nasinya 50 bungkus paling mbak... jajanan yang lain juga dikurangin ngambilnya kalo musim hujan... modal Rp 750.000,- sampai Rp 1.000.000,- udah dapet masokj 18 orang itu mbak kalo musim hujan... ” (K, 52 tahun, *Bakul kucingan*).

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa modal usaha *bakul kucingan* milik Khusaini dipengaruhi dari jumlah permintaan dari para pedagang *kucingan*. Apabila jumlah permintaan banyak, maka modal usaha pada hari tersebut pun akan banyak, namun jika pada hari tersebut permintaan dari pedagang sedikit, maka modal usaha yang dibutuhkan pun juga lebih sedikit. Jumlah permintaan sangat

dipengaruhi oleh musim. Biasanya pada musim kemarau Khusaini membutuhkan modal Rp 1.200.000,- – Rp 1.500.000,- untuk menyuplai 18 orang pedagang dan modal Rp 2.700.000,- untuk menyuplai 30 pedagang. Sedangkan pada musim penghujan, Khusaini biasanya hanya membutuhkan modal usaha sebanyak Rp 750.000,- – Rp 1.000.000,- untuk menyuplai 18 orang pedagang. Jumlah modal usaha yang dikeluarkan dari masing-masing informan tentunya berbeda. Hal tersebut selaras dengan hasil wawancara berikut ini:

“...Modal sehari biasanya Rp 900.000,- sampai Rp 1.100.000,- itu udah dapat semua mbak termasuk gas juga. Yang paling banyak itu yang minta nasi mbak, soalnya disini terkenal ada beberapa ukuran nasi. Satu pedagang biasanya paling sedikit ngambil nasi 60 bungkus, itu udah macem-macem nasi... ada juga yang ngambil nyampek 150 – 200 bungkus sehari, tapi ngambil 3 kali biasanya mbak, itu orange jualan di Depan Rumah Sakit Kartini... masak banyak atau sedikit tetep selalu ada yang bawa nasinya mbak... beras sehari paling dikit 15kg mbak, paling banyak sekarung itu mbak yang isi 25 kg... jadi modalku yo tiap hari emang jatahe segitu mbak itu udah bersih...tapi kalo lagi sering hujan ya nggak segitu mbak, paling Rp 700.000 mbak...” (S, 28 tahun, *Bakul kucingan*).

Dari hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa modal usaha *bakul kucingan* milik Silfatun setiap harinya adalah Rp 900.000,- hingga Rp 1.100.000,- rupiah, sedangkan apabila cuaca lagi sering hujan maka jumlah modal yang dikeluarkan pun akan dikurangi untuk meminimalisir kerugian yang terjadi yaitu sebanyak Rp 700.000,- rupiah. Usaha *bakul kucingan* ini dipengaruhi oleh keadaan cuaca. Untuk modal usaha *bakul kucingan* milik Bahruddin membutuhkan modal lebih sedikit jika dibandingkan dengan usaha milik Khusaini dan Silfatun. Hal tersebut selaras dengan hasil wawancara berikut:

“... Sekarang ya modale sedikit mbak, soale cuma buatin kadang dua, kadang tiga orang, kadang juga buatin empat orang. Mereka bawanya juga sedikit aja mbak, soale mereka juga ngambil dari *bakul* lain juga... Nek dulu ya banyak mbak modale... kalo

sekarang modal paling banyak paling Rp 250.000,- mbak itu aja kalo empat-empatnya masuk jualan, kalo yang masuk satu ya cuma 50 sampai 60 ribu saja ... ” (B, 49 tahun, *Bakul kucingan*).

Dari hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa modal yang dikeluarkan Bahruddin untuk menyuplai satu pedagang nasi kucing adalah sebanyak Rp 50.000,- – Rp 70.000,- . Sedangkan modal yang dikeluarkan untuk menyuplai empat pedagang yang biasanya mengambil suplai makanan di *bakul kucingan* milik Bahruddin sebesar Rp 250.000,- per harinya. Sehingga dari pemaparan sebelumnya dapat diketahui bahwa jumlah permintaan dari pedagang nasi kucing dan pengaruh kondisi cuaca. Apabila cuaca terang dan musim kemarau maka jumlah permintaan akan semakin banyak begitu pun modal yang dikeluarkan, sedangkan apabila cuaca mendung dan musim penghujan biasanya permintaan dari para pedagang *kucingan* semakin sedikit, sehingga modal yang dikeluarkan pun semakin sedikit.

B. Strategi Produksi

Mewarisi resep masakan dari orang tuanya, Khusaini dan Aliyatun tahu betul bagaimana menjaga cita rasa menu *kucingan* dari tahun ketahun. Keahlian mengolah masakan diperoleh Aliyatun dan Khusaini dari sang ibu. Selain itu, proses belajar secara otodidak untuk menciptakan olahan menu baru pun selalu dilakukan, baik melalui referensi buku masakan atau pun dari sumber internet. Salah satu cara yang digunakan Khusaini untuk membuat nasi hasil olahannya tetap bagus dan tidak basi sampai keesokan harinya adalah sebagaimana yang dijelaskannya berikut ini:

“Nyuci berasnya harus bersih sampai air cuciannya bening, berasnya harus pilihan dan eee... harus didinginkan, dingin sekali biar nanti siang harinya itu sampai paginya biar terjaga kualitas nggak basi. Lenggan-lenggan itu sudah tahu kalo kualitas nasi itu bagus, empuk dan lauknya juga enak, jadi saya mempertahankan kualitas saya...” (K, 52 tahun, *Bakul kucingan*).

Dari hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa salah satu rahasia dari usaha *bakul kucingan* Khusaini supaya tetap awet dan tidak basi adalah dengan cara mencuci berasnya harus berulang-ulang hingga benar-benar bersih, terlihat dari air cucian beras yang sudah jernih. Selain mencuci hingga bersih, yang harus diperhatikan juga adalah kualitas beras yang digunakan, dalam usaha ini Khusaini menggunakan beras merk rojo lele. Setelah beras melalui proses pemasakan, yang harus dilakukan supaya nasi bisa tahan lama tidak cepat basi adalah proses pendinginan. Proses pendinginan cukup dengan nasi diletakkan di atas tampah dan diangin-anginkan dengan suhu ruang atau biasanya juga bisa diangin-anginkan menggunakan kipas angin. Apabila nasi sudah benar-benar dingin, maka baru bisa dilakukan proses pembungkusan.

Dalam menjaga agar nasi kucing tidak mudah basi cara lain yang digunakan adalah pemberian *selamir*⁷ untuk memisahkan antara nasi dan lauk. *Selamir* yang digunakan pada usaha *bakul kucingan* milik Khusaini biasanya menggunakan daun pisang untuk alas lauk, sedangkan pada usaha milik Silfatun dan Bahruddin *selamir* yang digunakan adalah kertas minyak dengan sambal dibungkus dengan plastik. Dengan penggunaan *selamir* tersebut diharapkan mampu mengurangi resiko basi. Strategi yang digunakan guna menekan biaya produksi adalah dengan cara langsung berbelanja dengan kapasitas yang besar. Sebagaimana yang dijelaskan oleh Bahruddin pada wawancara berikut ini:

“...Beda harga biasanya mbak beli dikit sama beli banyak, beli seperempat sama sekilo itu beda, makanya saya biasanya beli bumbu itu sekalian banyak biar dapat harga lebih murah, rumayan 2.000 atau 3.000 bedane... bisa buat beli yang lain...belanjanya biasanya seminggu sekali mbak, perginya habis jamaah Shubuh biar dapat harga *bakul* di pasar, lebih murah lebih bagus-bagus banyak yang bisa dipilih, kalo agak siang biasanya

⁷*Selamir* adalah alas kertas minyak atau daun pisang yang digunakan sebagai tempat meletakkan makanan.

udah dapet yang jelek, harga juga beda...”(B, 49 tahun, *Bakul kucingan*).

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa biaya produksi dapat ditekan dengan cara membeli kebutuhan atau bahan-bahan pada sekali waktu dengan jumlah yang lebih banyak, seperti satu minggu sekali berbelanja untuk kebutuhan selama satu minggu tersebut. Selain itu, waktu berbelanja pun sangat menentukan kualitas bahan dan harga yang didapatkan. Semakin pagi akan bisa memperoleh bahan-bahan dengan kualitas yang masih segar dan baik, dari segi harga pun akan lebih murah, karena memperoleh harga *bakul*.

Dalam menjalankan usaha di bidang kuliner, khususnya sebagai *supplier* makanan pada pedagang kucingan, maka yang harus diperhatikan adalah kualitas rasa dan bumbu masakan. Kurangnya rasa dan kurang menariknya tampilan bumbu-bumbu masakan akan berpengaruh kepada jumlah permintaan dari pelanggan. Sehingga dalam usaha ini, sangat penting memiliki keahlian dan keterampilan dalam mengolah masakan. Yang mana keahlian dan keterampilan dalam mengolah suatu masakan tersebut tidak diperoleh secara instan, perlu adanya proses belajar yang harus dilalui baik proses belajar tersebut dilakukan secara mandiri (otodidak) atau pun dengan cara belajar secara formal. Jadi modal manusia (*human capital*) yang dimiliki berpengaruh besar pada keberlangsungan usaha *bakul kucingan*.

Starategi dalam menjalankan usaha *bakul kucingan* dalam menekan biaya produksi salah satunya adalah dengan cara mengolah kembali makanan yang tidak laku dijual. Makanan yang bisa diolah kembali adalah nasi dan sate-satean. Nasi yang tidak laku dijual oleh para pedagang maka akan dikembalikan kepada *bakul kucingan*. Sehingga untuk menghindari kerugian, nasi tersebut diolah kembali menjadi olahan nasi goreng. Hal tersebut tidak menjadi rahasia lagi, hampir semua *bakul kucingan* di Desa Jetak melakukan hal tersebut guna menekan angka kerugian, karena sistem penjualan yang digunakan dalam usaha ini adalah sistem konsinyasi (titip jual). Dalam

sistem tersebut, pihak yang menanggung kerugian apabila makanan tersebut tidak laku terjual adalah para *bakul kucingan*.

Aneka sate-satean yang tidak laku terjual maka akan dipilah terlebih dahulu apakah sate tersebut masih bisa atau masih layak diolah lagi atau tidak, jika masih layak untuk diolah kembali maka akan dimasak lagi dan apabila sate tersebut sudah tidak layak konsumsi maka akan dijadikan sebagai makanan unggas. Sedangkan untuk makanan-makanan selain nasi dan aneka sate-satean tersebut tidak *bakul kucingan* tidak menerima pengembalian, karena tidak termasuk jenis makanan yang menggunakan sistem konsinyasi.

C. Strategi Pemasaran

Memiliki keahlian dalam bidang memasak masih belum cukup untuk menjamin keberhasilan seseorang dalam menjalankan sebuah usaha kuliner. Dalam sebuah usaha penerapan strategi pemasaran yang tepat merupakan hal yang harus dikuasai oleh pemilik usaha. Strategi pemasaran yang digunakan dalam usaha *bakul kucingan* adalah sistem konsinyasi atau titip jual, sehingga *bakul kucingan* dalam memasarkan produk makanan miliknya dititipkan kepada para pedagang nasi kucing. Namun tidak semua produk menggunakan sistem pemasaran konsinyasi, sistem pemasaran tersebut hanya berlaku pada menu nasi kucing dan aneka sate-satean, selain kedua menu tersebut maka menggunakan sistem ambil bayar. Namun untuk pembayarannya sendiri dilakukan pada hari berikutnya yaitu satu hari setelah pengambilan suplai.

Jumlah pengambilan suplai ditentukan oleh para pedagang dengan cara pemesanan dilakukan pada pagi hari setelah pulang dari berjualan dan akan diambil pada sore harinya. Semakin ramai warung nasi kucing, maka akan semakin banyak jumlah suplai yang akan diambil, begitu pun sebaliknya. Strategi pemasaran yang perlu untuk diperhatikan adalah sebagai berikut:

1. Memahami Kondisi Pasar

Dalam memahami kondisi pasar, yang harus diperhatikan adalah kondisi persaingan usaha dan tren yang sedang berkembang. Melihat persaingan pasar yang terjadi saat ini khususnya di Desa Jetak, perlu adanya inovasi-inovasi baru dengan konsep yang berbeda dari *bakul kucingan* lain. Pilihan menu pun harus disesuaikan dengan kebutuhan pasar dan tren yang sedang berkembang. Misal, memunculkan nasi dengan lauk ayam kentaki dengan target pasar anak-anak dan remaja. Selain itu membuat berbagai varian ukuran nasi itu pun menjadi hal yang baru sehingga menarik minat dari para pedagang. Sebagaimana sesuai dengan hasil wawancara berikut ini:

“...Coba-coba awalnya mbak, nggak sengaja gara-gara waktu itu orang yang bantu-bantu di sini pada nggak bisa berangkat kerja soalnya saudara ada yang lagi punya gawe, jadi saya sama ibu keteteran sendiri bungkus nasi soalnya udah terlanjur masak banyak nasi. Jadi biar cepet bungkus nasinya dibanyakin hehe... tapi kok habis hari itu malah pada minta lagi yang kayak gitu, yaudah kita terima pesenan nasi ukuran biasa sama sedang... terus setelah beberapa hari ada yang minta dibuatin nasi yang lebih besar, makane tak buatin yang ukuran nasi yang gede, sekarang ukuran nasine ada tiga di sini mbak, kecil sekepel, yang sedang agak banyak dikit dua kaline lah, yang besar kayak nasi bungkus warteg...” (S, 28 tahun, *Bakul kucingan*).

Dari hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa dengan memahami kondisi pasar saat ini dan mengikuti tren makanan yang sedang berkembang dirasa perlu untuk menarik minat konsumen. Inovasi-inovasi menu lauk dan varian ukuran nasi yang dimunculkan seperti halnya yang dilakukan oleh Silfatun mendorong minat konsumen untuk lebih tertarik kepada usaha *bakul kucingan* miliknya. Inovasi ukuran nasi yang dibuat adalah nasi kucing ukuran biasa yaitu ukuran kepalan tangan anak kecil atau tiga suapan. Nasi ukuran sedang yaitu dua kali ukuran nasi kucing biasa. Sedangkan untuk ukuran nasi yang besar adalah

berukuran nasi yang dijual di warung Tegal. Inovasi produk yang berbeda dari *bakul kucingan* lain dan ciri khas yang bisa menjadi identitas usaha tersebut akan menjadi daya tarik tersendiri.

2. Menjaga Kualitas Rasa

Usaha *bakul kucingan* adalah usaha di bidang kuliner. Hal terpenting yang menjadi alat promosi utama dari usaha ini yaitu tentang jaminan dari kualitas rasa yang ditawarkan. Konsistensi dari cita rasa menjadi kunci dalam usaha *bakul kucingan*. Sehingga dalam menjalankan usaha *bakul kucingan* harus selalu memperhatikan kualitas bahan yang digunakan. Hal tersebut guna untuk tetap menjaga kualitas dari cita rasa masakan yang ditawarkan.

3. Menciptakan Perbedaan dalam Segi Pelayanan Pemasaran

Supaya suatu produk mudah diingat oleh masyarakat tentunya harus menonjolkan perbedaan produk dari usaha lain yang serupa. Mengingat persaingan antar usaha sejenis yaitu usaha *bakul kucingan* semakin banyak dipilih dan dijalani oleh masyarakat di Desa Jetak saat ini. Selain menciptakan inovasi produk, dalam pelayanan pemasaran pun harus dilakukan secara berbeda agar menarik minat pedagang. Salah satu pelayanan *bakul kucingan* yang dilakukan dengan cara yang berbeda yaitu penyewaan gerobak untuk berjualan nasi kucing oleh Bahruddin. Harga sewa yang ditawarkan Bahruddin untuk setiap gerobaknya adalah Rp 75.000,- rupiah per minggu atau Rp 300.000,- rupiah per bulan. Bahruddin memiliki tiga gerobak yang sewakan kepada Khisbun, Kamal dan Maslani. Masing-masing dari mereka berjualan di daerah Kabupaten Demak. Ketentuan dalam menyewa gerobak milik Bahruddin adalah setiap pedagang tersebut harus mengambil suplai *bakul kucingan* miliknya.

4. Membuat Papanisasi Usaha

Guna memperluas wilayah pemasaran *bakul kucingan* hingga ke luar desa, maka perlu adanya papanisasi di sekitar Desa Jetak untuk menunjukka lokasi

rumah pemilik usaha *bakul kucingan* tersebut. Salah satu hambatan yang dialami oleh pedagang *kucingan* pemula yang ingin mencari *bakul kucingan* untuk menyuplai warung usaha miliknya adalah mencari di mana lokasi rumah pemilik usaha *bakul kucingan*. Hal tersebut sesuai dengan apa yang telah dituturkan oleh Sholikul sebagai berikut:

“Dulu pertama saya mau mulai usaha nyari rumahnya pak Khu sampe nyasar-nyasar mbak, padahal saya sudah tanya-tanya orang tetap saja nyasar sampe ke masjid yang sana (menunjuk arah barat)... padahal rumah pak Khu *wetanan*⁸...” (S, 23 tahun, pedagang *kucingan*).

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa tidak adanya papanisasi yang dilakukan oleh pemilik usaha *bakul kucingan* berdampak pada kebingungan yang dialami oleh para pedagang pemula yang baru pertama kali mencari lokasi rumah usaha *bakul kucingan*, terutama dialami mereka yang berasal dari luar Desa Jetak. Sehingga adanya papanisasi yang dilakukan diharapkan akan mempermudah menemukan lokasi. Secara tidak langsung pengadaan papanisasi di sekitar jalan utama akan dapat mengenalkan dan mempromosikan usaha *bakul kucingan* tersebut.

5. Ikut Bergabung Dalam Komunitas Bisnis Dan Promosi Di Sosial Media

Salah satu strategi guna memperkenalkan usaha *bakul kucingan* adalah dengan cara ikut bergabung dalam komunitas bisnis. Seperti halnya yang dilakukan oleh Silfatun yang ikut bergabung dalam *group* kuliner Demak dan Jepara untuk mengenalkan dan memperluas usaha miliknya. Hal tersebut selaras dengan penjelasan pada wawancara berikut ini:

⁸*Wetan* atau *wetanan* dalam bahasa Jawa berarti Timur.

“Gabung group facebook kuliner Demak sama kuliner Jepara Alhamdulillah nambah-nambah pesenan mbak kadang-kadang...bukan yang pesen itu bukan pedagang yang langganan biasanya, beda lagi...kalo yang langganan orang Jetak sendiri nggak ada yang orang luar...” (S, 28 tahun, *Bakul kucingan*).

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa hasil yang diperoleh Silfatun bergabung dengan *group* di komunitas kuliner yang ada di sosial media adalah adanya permintaan pesanan yang semakin bertambah di luar dari pesanan pedagang yang menjadi pelanggannya setiap hari. Meski pun permintaan tambahan tersebut tidak terjadi setiap hari, hanya terkadang saja. Namun demikian, hal tersebut mampu menambah luas wilayah pemasaran dari usaha *bakul kucingan* milik Silfatun ini.

Dalam membangun dan mengembangkan sebuah usaha tentunya perlu adanya sebuah promosi salah satu promosi untuk memperkenalkan hasil olahan masakan dari usahanya, Khusaini dibantu sang anak yaitu Anam rutin memposting olahan-olahan masakan yang dijual di usaha *bakul kucingan* miliknya. Hal ini tentu memerlukan modal sosial yang dimiliki. Sehingga dapat menarik minat dan keinginan dari teman-teman di sosial mediana untuk membeli.

D. Mengukur Tingkat Kesejahteraan Ekonomi Keluarga Berdasarkan Pendapatan Per Kapita Nasional

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti, maka dapat dikemukakan bahwa implikasi teoritik dari skripsi ini adalah sebagai berikut:

Tabel 5.1 Kesejahteraan Keluarga

| No | Tingkat Kesejahteraan Keluarga | Jumlah | (%) |
|----|--------------------------------|--------|-----|
|----|--------------------------------|--------|-----|

| | | | |
|-----------------------|-------------------------|----------------|-------|
| 1. | Keluarga pra sejahtera | 773 keluarga | 50,85 |
| 2. | Keluarga sejahtera I | 406 keluarga | 26,70 |
| 3. | Keluarga sejahtera II | 165 keluarga | 10,85 |
| 4. | Keluarga sejahtera III | 132 keluarga | 8,70 |
| 5. | Keluarga sejahtera III+ | 44 keluarga | 2,90 |
| Total Kepala Keluarga | | 1.520 keluarga | 100 |

Sumber: Monografi Desa Jetak

Dari data berdasarkan tabel 5.1 di atas dapat diketahui bahwa jumlah kepala keluarga sebanyak 1.520 keluarga dengan jumlah keluarga pra sejahtera di Desa Jetak terdapat sebanyak 773 keluarga dengan persentase 50,85%. Jumlah ini sangat besar jika dibandingkan dengan jumlah tingkat kesejahteraan yang lain. Keluarga sejahtera I sebanyak 406 keluarga dengan persentase 26,70%. Sedangkan keluarga sejahtera II berjumlah 165 keluarga dengan persentase sebanyak 10,85%. Untuk keluarga sejahtera III sendiri terpat sebanyak 8,70% dengan jumlah keluarga sebanyak 132 dan keluarga sejahtera III+ hanya berjumlah 44 keluarga dengan persentase terkecil yaitu 2,90%. Jika kita lihat dari segi jumlah maupun persentase, mulai dari keluarga pra sejahtera hingga keluarga sejahtera III+ selalu mengalami penurunan jumlah yang signifikan.

Para *bakul kucingan* yang menjadi informan peneliti jika dilihat dari indikator tingkat kesejahteraan keluarga menurut Badan Koordinasi Keluarga Berencana Nasional masuk dalam kategori atau kelompok golongan keluarga sejahtera III (Silfatun) dan keluarga sejahtera III+ (Khusaini dan Bahrudin). Adapun indikator tingkat kesejahteraan keluarga tersebut adalah sebagai berikut:

1. Indikator keluarga sejahtera I (*Basic Needs*), dengan kriteria meliputi
 - a. Pada umumnya, setiap anggota keluarga makan dua kali sehari atau lebih

- b. Anggota keluarga memiliki pakaian yang berbeda ketika di rumah, pergi, bekerja atau sekolah
- c. Rumah yang ditempati keluarga mempunyai atap, lantai dan dinding
- d. Apabila terdapat anggota keluarga yang sakit dibawa ke sarana kesehatan
- e. Apabila pasangan usia subur ingin ber-KB (keluarga berencana), maka pergi ke sarana pelayanan kontrasepsi
- f. Semua anggota keluarga (anak) usia 7 – 15 tahun bersekolah

2. Indikator keluarga sejahtera II (*Socio Psychological Needs*), dengan kriteria meliputi:

- a. Pada umumnya, anggota keluarga melaksanakan ibadah keagamaan
- b. Minimal sekali dalam satu Minggu seluruh anggota keluarga makan lauk daging/ ikan/ telur
- c. Seluruh anggota keluarga dalam satu tahun minimal memperoleh satu setel pakaian baru
- d. Luas lantai (rumah) minimal 8 m² untuk setiap penghuni rumah
- e. Selama tiga bulan terakhir anggota keluarga dalam keadaan sehat
- f. Terdapat satu atau lebih anggota keluarga yang bekerja untuk memperoleh penghasilan
- g. Anggota keluarga usia 10 – 60 tahun bisa baca tulis latin
- h. PUS (pasangan usia subur) yang memiliki anak hidup dua atau lebih pada saat ini memakai alat kontrasepsi

3. Indikator keluarga sejahtera III (*Developmental Needs*), dengan kriteria meliputi:

- a. Keluarga berupaya meningkatkan pengetahuan agama
- b. Sebagian penghasilan keluarga ditabung dalam bentuk uang dan barang

- c. Keluarga makan bersama minimal satu kali sehari untuk berkomunikasi
- d. Keluarga sering ikut dalam kegiatan masyarakat dilingkungan tempat tinggal
- e. Keluarga memperoleh informasi dari majalah/ surat kabar/ radio/ televisi

4. Indikator keluarga sejahtera III + (*Self Esteem*), dengan kriteria meliputi:
- a. Keluarga secara teratur dengan suka rela memberikan sumbangan materil untuk kegiatan sosial
 - b. Terdapat anggota keluarga yang aktif dalamkepengurusan perkumpulan sosial/ yayasan/ institusi/ organisasi masyarakat

Silfatun masuk dalam kategori keluarga sejahtera III dengan memenuhi indikator keluarga sejahtera I yang mana indikator tersebut meliputi kebutuhan dasar, selain itu keluarga Silfatun juga memenuhi indikator keluarga sejahtera II yaitu mencakup kebutuhan sosialpsikologis dan memenuhi indikator keluarga sejahtera III mengenai kebutuhan pengembangannya. Namun keluarga Silfatun belum mampu memenuhi indikator keluarga sejahtera III+ karena tidak adanya anggota keluarga yang aktif dalam kepengurusan perkumpulan sosial/ yayasan/ institusi/ organisasi masyarakat dan belum dapat memberikan kontribusi yang maksimal terhadap masyarakat yaitu memberikan sumbangan dalam bentuk material dan keuangan untuk kepentingan sosial kemasyarakatan secara teratur.

Silfatun mengikuti kegiatan dari lembaga dan organisasi keagamaan, namun keanggotaannya bersifat pasif. Penyaluran dana pribadi pun hanya dilakukan sesekali dan tidak teratur. Sehingga keluarga Silfatun belum bisa dikategorikan sebagai keluarga sejahtera III+. Silfatun menjelaskan dalam wawancara sebagai berikut:

“... Fatayat saya ikut mbak, tapi jarang berangkat. Paling berangkat kalo acaranya di kaum sini (nunjuk arah bawah)

mbak, di kaum lain saya nggak ikut mbak, jauh nggak ada teman jalan, jualan juga jadi harus masak, acara biasanya habis dhuhur tapi ini (nunjuk berbagai makanan di depannya) belum selesai *bungkusi, nyundui...* ikut bayar kalo ada tarikan mbak, kalo nggak ada ya nggak, lah nggak tau og...” (S, 28 tahun, *Bakul kucingan*).

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa Silfatun adalah anggota pada organisasi keagamaan Fatayat NU Ranting Jetak namun keaggotaannya masih bersifat pasif mengingat kesibukannya dalam menjalankan usaha *bakul kucingan* yang menyita waktu dan perhatian. Meski pun demikian, Silfatun tetap memberikan sumbangan pada kegiatan organisasi maupun sosial masyarakat, namun pemberiannya hanya diberikan apabila ada pihak yang mendatangi rumahnya untuk meminta sumbangan tersebut. Sumbangan tersebut diberikan tidak secara rutin, mengingat Silfatun hanya akan memberikan apabila ada penarikan sumbangan. Sehingga kesadaran untuk berpartisipasi secara aktif masih kurang dimiliki oleh keluarga Silfatun. Hal-hal tersebut yang menjadikan mengapa keluarga Silfatun belum bisa masuk dalam kategori kelompok keluarga sejahtera III+.

Berbeda dengan keluarga Silfatun, keluarga Bahruddin dan Khusaini masuk dalam kategori keluarga sejahtera III+ dengan terpenuhinya semua indikator, baik dari indikator keluarga pra sejahtera, sejahtera I, sejahtera II, sejahtera III dan sejahtera III+. Adapun hasil wawancara yang dilakukan dengan Khusaini adalah sebagai berikut:

“Ngurus ini aja sampe sore nggak rampong-rampong mbak (mata berkeliling melihat keadaan di dapur), kok malah ikut ngurus ini itu, ya biar yang bisa aja yang ngurusin, yang muda yang ngurusin, yang udah tua kayak saya ini cukup manot saja, dulu sudah pernah saya mbak... sekarang ini yang aktif malah anak saya Anam mbak, di desa ikut Karang Taruna, kuliah di Unwahas jadi Ketua kumpulan mahasiswa Demak... Nek saya biasane berangkat kumpulan-kumpulan kalo saya nggak capek mbak (senyum)... laaah beres ini wae mahrib baru selesai kok mbak, nyucini, nyapu, ngepel, semua mbak...tapi insyaAllah kalo dimintai *urunan* saya

ikut nyumbang mbak, *raketan* (meskipun) kadang ngasihe dikit mbak kadang yo banyak nek lagi punya uang mbak... kadang juga *tempo* (tidak memberi) dulu hehe...rutin tiap bulan Alhamdulillah masih bisa nyumbang uang ke Musholla Baitul Abidin mbak, kalo ngasih anak yatim tiap bulan suro setahun sekali Alhamdulillah (senyum)...” (K, 52 tahun, *bakul kucingan*).

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa keluarga Khusaini masuk dalam kategori keluarga sejahtera III+, mengingat salah satu anggota keluarga yaitu Anam anak dari pasangan Khusaini dan Aliyatun ini aktif dalam berbagai kegiatan Karang Taruna Desa Jetak. Selain itu, Anam pun menjadi Ketua organisasi daerah (Orda) Demak atau biasa disebut IMADE (Ikatan Mahasiswa Demak) yang ada di Universitas Wahid Hasyim. Keluarga Khusaini merupakan donatur tetap di Musholla Baitul Abidin dan rutin memberikan santunan kepada anak yatim piatu setiap satu tahun sekali.

Bukan hanya keluarga Khusaini yang masuk dalam kategori keluarga sejahtera III+, namun keluarga Bahruddin pun masuk dalam kategori tersebut. Berbeda dengan keluarga Khusaini, yang mana anggota keluarga yang aktif dalam kepengurusan suatu organisasi, lembaga, yayasan atau institusi adalah Anam anaknya. Namun, keluarga Bahruddin yang aktif dalam kepengurusan adalah dirinya sendiri. Hal tersebut selaras dengan hasil wawancara berikut ini:

“Iya aktif mbak, saya sebagai Bendahara pengurus Masjid Baitur Rohim mbak barengan sama Pak Fatkhur Rozi, kami anggota juga di GP Ansor mbak... Alhamdulillah nek masalah sumbangan, dari pengurus Masjid rutin sebulan sekali narik sumbangan uang ke rumah-rumah warga yang ikut kaum Masjid Baitur Rohim mbak. Saya sama Pak Rozi bagian narik Kampong Es *Wetan* mbak, bagian ratan tengah ada yang narik sendiri dari pengurus lain mbak, yang sana (nunjuk arah barat) nanti beda orang lagi yang narik... Sumbangan itu buat pembangunan Masjid mbak, sekarang lagi dibangun mbak Masjide...hasil musyawarah kaum,

mereka setujunya dimintai tiap bulan mbak...” (B, 49 tahun, *Bakul kucingan*).

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa Bahruddin merupakan pengurus aktif di yayasan Masjid Baitur Rohim dengan menjabat sebagai Bendahara. Selain itu aktif di yayasan tersebut, Bahruddin juga merupakan anggota di Geraka Pemuda Ansor (GP Ansor) Ranting Jetak. Sedangkan mengenai indikator keluarga sejahtera III+ yang lain adalah keluarga secara teratur dengan suka rela memberikan sumbangan materil untuk kegiatan sosial. Untuk sumbangan sendiri, Bahruddin rutin memberikannya setiap satu bulan sekali guna pembangunan Masjid Baitur Rohim di lingkungannya, selain itu keluarga Bahruddin juga rutin menyantuni anak yatim di sekitar rumahnya pada setiap hari raya Idhul Fitri. Sehingga dengan demikian, keluarga Bahruddin masuk dalam kategori keluarga sejahtera III+ karena telah memenuhi beberapa indikator yang telah ditentukan dari BKKBN tersebut.

Guna mengetahui tingkat kesejahteraan keluarga maka yang digunakan adalah indikator tingkat kesejahteraan keluarga sesuai yang telah digunakan di atas. Namun berbeda dengan cara untuk mengetahui tingkat kesejahteraan ekonominya yaitu harus membandingkan antara pendapatan per kapita nasional dengan pendapatan keluarga selama satu tahun. Sehingga dengan cara tersebut akan dapat diketahui apakah keluarga itu bisa dikatakan sebagai keluarga yang sejahtera karena pendapatan keluarga selama satu tahun lebih banyak jika dibandingkan dengan pendapatan per kapita nasional. Begitu pun sebaliknya, sebuah keluarga dapat dikatakan sebagai keluarga kurang sejahtera apabila pendapatan keluarga tersebut selama satu tahun masih kurang dari pendapatan per kapita nasional. Berikut adalah data perkembangan beberapa agregat pendapatan dan pendapatan per kapita atas dasar harga berlaku pada tahun 2016 – 2018 di Indonesia:

Tabel 5.2 Data Perkembangan Beberapa Agregat Pendapatan Dan Pendapatan Per Kapita Atas Dasar Harga Berlaku Pada Tahun 2017 – 2019

| No | Jenis Pengeluaran | 2017 | 2018 | 2019 |
|----|--|--------------|--------------|--------------|
| 1. | Produk Domestik Bruto (PDB), Miliar Rupiah | 12.401.728,5 | 13.587.212,6 | 14.837.357,5 |
| 2. | PDB Per Kapita, Rupiah | 47.937.722,5 | 51.881.199,6 | 55.986.859,2 |
| 3. | Produk Nasional Bruto (PNB), Miliar Rupiah | 12.004.715,5 | 13.145.901,4 | 14.377.362,4 |
| 4. | PNB Per Kapita, Rupiah | 46.403.105,7 | 50.196.103,9 | 54.251.126,8 |
| 5. | Pendapatan Nasional, Miliar rupiah | 9.429.089,9 | 10.037.033,1 | 10.843.451,3 |
| 6. | Pendapatan Nasional Per Kapita, Rupiah | 36.447.265,8 | 38.325.249,8 | 40.916.368,2 |
| 7. | Jumlah Penduduk, Ribu Orang | 258.705,0 | 261.890,9 | 265.015,0 |

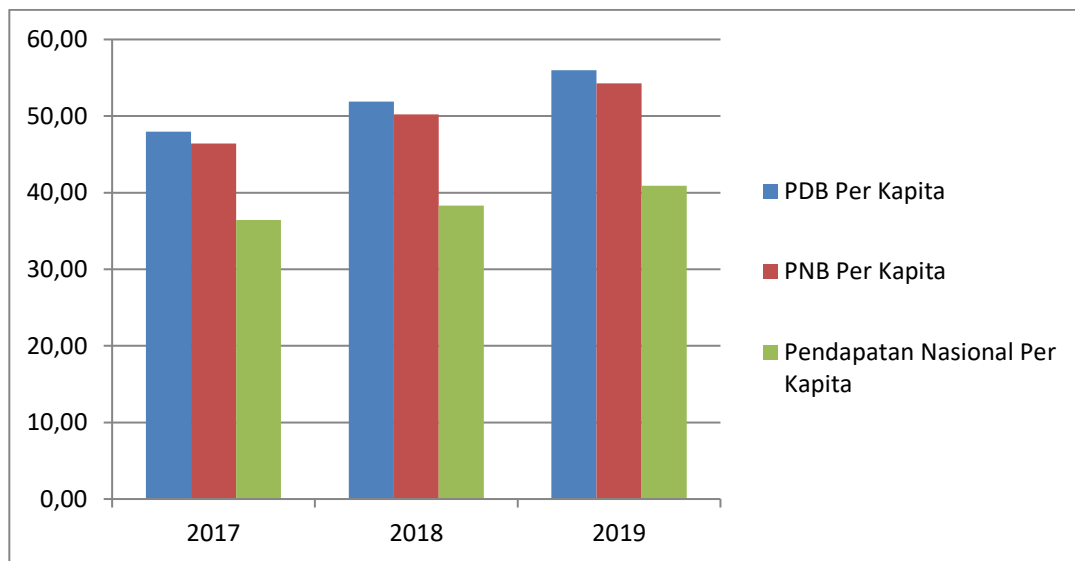
Sumber: <https://www.bps.go.id>

Berdasarkan data di atas, secara umum pendapatan setiap masyarakat Indonesia dicerminkan oleh pendapatan nasional per kapita. Peningkatan pendapatan nasional dipengaruhi oleh Produk Domestik Bruto (PDB) atau Produk Nasional Bruto (PNB). Sejak tahun 2017 PDB, PNB dan pendapatan nasional menunjukkan pola yang meningkat baik atas dasar harga berlaku maupun atas dasar harga konstan. PDB per kapita atas dasar harga berlaku tahun 2017 sebesar Rp 47.937.722,5. Jumlah tersebut mengalami peningkatan 8,23% pada tahun 2018 yaitu sebesar Rp 51.881.199,6 dan terus meningkat hingga mencapai Rp 55.986.859,2 pada tahun 2019. Dengan kata lain, terjadi peningkatan sebesar 7,91% dari tahun sebelumnya.

Demikian halnya dengan PNB per kapita pada tahun 2017 sebesar Rp 46.403.105,7 yang mana jumlah tersebut mengalami peningkatan mencapai 8,18 pada tahun 2018 sebesar Rp 50.196.103,9 dan terus meningkat mencapai Rp 54.251.126,8 pada tahun 2019. Atau dapat dikatakan mengalami peningkatan sekitar 8,08% dibandingkan tahun sebelumnya. Sementara itu, pendapatan nasional per kapita pada

tahun 2017 adalah Rp 36.447.265,8 dan meningkat sebesar 5,15%. Sedangkan pada tahun 2018 adalah sebesar Rp 38.325.249,8 dan meningkat menjadi Rp 40.916.368,2 pada tahun 2019. Dengan kata lain terjadi peningkatan sebesar 6,76% dari tahun sebelumnya. Agar lebih jelasnya, peneliti akan memaparkan gambar diagram batang PDB, PNB dan pendapatan nasional per kapita atas dasar harga berlaku tahun 2017 hingga tahun 2019. Adapun gambar diagram batang tersebut adalah sebagai berikut:

Gambar 5.1 PDB, PNB Dan Pendapatan Nasional Per Kapita Atas Dasar Harga Berlaku Tahun 2017 – 2019 (Juta Rupiah)



Sumber: <https://www.bps.go.id>

Berdasarkan gambar diagram batang di atas dapat diketahui bahwa mulai dari tahun 2017 hingga tahun 2019 PDB per kapita, PNB per kapita dan pendapatan nasional per kapita berdasarkan harga berlaku selalu mengalami peningkatan dari tahun ketahun. Data di atas menunjukkan pendapatan per kapita nominal selama satu tahun yang dimiliki orang Indonesia. Pendapatan per kapita nominal berdasarkan harga berlaku tidak dapat dijadikan sebagai ukuran peningkatan kesejahteraan ekonomi maupun penyebaran pendapatan pada setiap strata ekonomi, hal tersebut karena

pengaruh inflasi sangat dominan dalam pembentukan besaran PDB, PNB maupun pendapatan nasional. Sehingga perlu adanya penghitungan pendapatan per kapita riil berdasarkan harga konstan. Adapun data untuk menghitung pendapatan perkapita riil adalah sebagai berikut:

Tabel 5.3 Data Perkembangan Beberapa Agregat Pendapatan Dan Pendapatan Per Kapita Atas Dasar Harga Konstan (2010) Pada Tahun 2017 – 2019

| No | Jenis Pengeluaran | 2017 | 2018 | 2019 |
|----|--|--------------|--------------|--------------|
| 1. | Produk Domestik Bruto (PDB), Miliar Rupiah | 9.434.613,4 | 9.912.703,6 | 10.425.316,3 |
| 2. | Jumlah Penduduk, Ribu Orang | 258.705,0 | 261.890,9 | 265.015,0 |
| 3. | Pendapatan Per Kapita Riil, Rupiah | 36.468.616,4 | 37.850.512,0 | 39.338.589,5 |

Sumber: <https://www.bps.go.id>

Data di atas memperlihatkan bahwa pendapatan per kapita riil dengan berdasarkan harga konstan 2010. Pendapatan per kapita riil dipengaruhi oleh peningkatan PDB setiap tahun. Pendapatan per kapita riil pada tahun 2017 sebesar Rp 36.468.616,4 dan mengalami peningkatan 3,79% mencapai Rp 37.850.512,0 pada tahun 2018. Sedangkan pada tahun 2019 pendapatan per kapita riil atas dasar harga konstan mencapai Rp 39.338.589,5. Jumlah tersebut meningkat 3,93% dari tahun sebelumnya.

Berdasarkan hasil pemaparan data di atas dapat diketahui selisih antara pendapatan per kapita nominal dengan pendapatan per kapita riil menggunakan penghitungan pendekatan pengeluaran PDB yaitu pada tahun 2017, pendapatan per kapita nominal sebesar Rp 47.937.722,5 dan pendapatan per kapita riilnya adalah Rp 36.468.616,4 jumlah tersebut memiliki selisih sebanyak Rp 11.469.106,1 sedangkan pada tahun 2018 pendapatan per kapita nominal mencapai Rp 51.881.199,6 dan

pendapatan per kapita riil sebesar Rp 37.850.512,0 dengan selisih sebanyak Rp 14.030.687,6. Pada tahun 2019 pendapatan per kapita nominal mencapai Rp 55.986.859,2 sedangkan pendapatan per kapita pada tahun tersebut adalah Rp 39.338.589,5 sehingga selisih dari pendapatan per kapita nominal dan riil pada tahun 2019 yaitu Rp 16.648.269,7. Selisih yang terjadi dari tahun ketahun selalu mengalami peningkatan.

Para *bakul kucingan*, baik yang memiliki usaha skala kecil, sedang atau pun besar tersebut dapat merasakan perbaikan ekonomi yang lebih baik setelah menjalankan usaha *bakul kucingan*. Pendapatan yang diperoleh pun lebih besar jika dibandingkan dengan pendapatan yang diperoleh sebelum membuka usaha *bakul kucingan* seperti sekarang ini. Hal tersebut selaras dengan hasil wawancara berikut ini:

“Sehari untunge cukup buat makan sekeluarga mbak, bisa buat ngasih orang tua, bayar sekolah anak, bisa nabung dikit-dikit mbak... sehari bisa dapet sekitar 250 ribu sampai 300 an mbak... segitu udah bersih mbak, udah dipotong untuk modal besoknya lagi, udah buat bayar yang kerja bantu-bantu di sini mbak... ya segitu yang tak dapetin mbak, padahal seharian *upyek* di dapur yo mbak hehe... lah nek sebulan ya sekitar 8 jutaan lebih mbak... tapi kalo dulu 2017 awal-awal buka usaha sebulan paling dapet 3 setengah jutaan mbak... 2018 Alhamdulillah sebulan dapete kurang lebihe 5 juta mbak... nek 2019 nyampe sekarang dapete itu tadi mbak sekitar 8 jutaan... makane bisa bangun rumah ini ya dari jadi *bakul* gini mbak, dikit-dikit tak kumpulin, dikit-dikit tak buat *nyelengi* beli matrial, barange tak titipin di sana dulu mbak, ngambile waktu bangun rumah ini baru tak ambil... kalo nggak gitu ya uange gak *nglumpok* mbak...” (S, 28 tahun, *Bakul kucingan*).

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa pendapatan yang diperoleh Silfatun dari hasil usaha *bakul kucingan* setiap bulan pada tahun 2017 kurang lebih sebanyak Rp 3.500.000,- jadi jika dihitung selama satu tahun maka penghasilan yang diperoleh Silfatun adalah Rp 42.000.000,-. Sedangkan penghasilan pada tahun 2018 mencapai Rp 5.000.000,- per bulan dan diperoleh selama satu tahun sebesar

kurang lebih Rp 60.000.000,-. Pada tahun 2019 hingga saat ini, pendapatan yang diperoleh dari usaha *bakul kucingan* milik Silfatun adalah Rp 8.000.000,- setiap bulannya. Sehingga penghasilan tersebut jika diakumulasikan selama satu tahun mencapai Rp 96.000.000,- per tahunnya. Apabila pendapatan Silfatun dari usaha *bakul kucingan* tersebut dibandingkan dengan pendapatan per kapita riil selama tiga tahun terakhir maka dapat dikatakan bahwa keluarga Silfatun tergolong sebagai kelompok keluarga sejahtera, mengingat pendapatan yang diperoleh selama tiga tahun terakhir ini melebihi angka pendapatan per kapita riil nasional Indonesia.

Dalam mengelola usaha *bakul kucingan*, Khusaini mampu memperoleh pendapatan yang lebih besar jika dibandingkan pada waktu mengelola usaha dagang buah. Pada saat berdagang buah Khusaini hanya mampu memperoleh laba bersih setiap hari hanya 150 hingga 350 ribu, mengingat Khusaini harus membayar utang kepada *supplier* buah yang harus dicicil setiap harinya. Sehingga pendapatan yang diperoleh pun hanya sebesar itu, karena itu pula usaha buah milik Khusaini pun mengalami gulung tikar. Hal tersebut selaras dengan apa yang disampaikan dalam wawancara berikut ini:

“... Mulai usaha tahun 2008 dulu. Untungnya masih nggak seberapa mbak. Kalo tahun 2016 nyampe sekarang 2019 ya dapetnya sebulan Alhamdulillah bisa 15 juta lebih mbak... padahal kalo dilihat usahane mong cuma *bakul kucingan* yo mbak (senyum)... Anak bisa kuliah ya dari usaha ini mbak, kalo dulu usaha buah boro-boro mbak, *kembang kempis*... 2011 usaha ini berkembang baik mbak, pertama dapet langganan banyak itu 2013 2014 an mbak... 2011 masih *sedeng*...” (K, 52 tahun, *Bakul kucingan*).

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa pendapatan yang diperoleh Khusaini pada tahun 2016 hingga tahun 2019 yaitu lebih dari Rp 15.000.000,- setiap bulannya. Apabila pendapatan tersebut diakumulasikan selama satu tahun, maka pendapatan yang diperoleh Khusaini mencapai Rp 180.000.000 lebih. Sehingga dapat dikatakan bahwa keluarga Khusaini tergolong dalam keluarga yang

sejahtera karena pendapatan yang diperoleh keluarga selama satu tahun melebihi pendapatan per kapita riil nasional. Mengingat, pendapatan per kapita riil pada tahun 2017 adalah Rp 36.468.616,4 tahun 2018 sebanyak 37.850.512,0 dan pada tahun 2019 mencapai Rp 39.338.589,5 jumlah tersebut masih jauh di bawah pendapatan yang mampu diperoleh Khusaini selama satu tahun. Sedangkan pendapatan yang diperoleh Bahruddin adalah sebagai berikut:

“... 2017 pelanggan saya 12 orang setiap harinya bisa dapet untung bersih 200 ribuan mbak, soale mereka bawane nggak terlalu banyak kadang ada yang minta *bakul* lain juga... 2018 kalo sebulan bisa nyampe 7 sampe 7 setengah juta mbak, itu waktu rame-ramenya... 2019 mbak, cuma buatin buat 4 orang aja, banyak yang nggak ngambil lagi, paling sehari 80 ribu bersihnya, kalo dihitung sebulan ya 2.400.000 tapi dapet tambahan 900.000 dari penyewaan grobak mbak itu cara memasarkan daganganku agar tetep laku mbak, jadi ya 3,3 juta an lah sebulan...” (B, 49 tahun, *Bakul kucingan*).

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa pendapatan yang diperoleh Bahruddin pada tahun 2017 adalah sebanyak Rp 72.000.000,- per tahun. Sedangkan pendapatan pada tahun 2018 mencapai Rp 7.000.000,- per bulan, jadi jika dihitung selama satu tahun maka pendapatan yang diperoleh Bahruddin sebanyak Rp 84.000.000,- dan pada tahun 2019 pendapatan yang didapatkan Bahruddin menurun menjadi Rp 3.300.000,- per bulan dan mencapai Rp 39.600.000,- selama satu tahun. Dengan demikian, keluarga Bahruddin dapat digolongkan sebagai keluarga sejahtera secara ekonomi. Mengingat, pendapatan yang diperoleh selama tiga tahun terakhir mencapai lebih dari pendapatan per kapita riil nasional.

BAB VI

PENUTUP

A. Simpulan

Peneliti menyimpulkan pembahasan berdasarkan temuan data penelitian yang telah ditemukan dan dibahas oleh peneliti pada skripsi yang berjudul strategi peningkatan kesejahteraan ekonomi keluarga melalui usaha *bakul kucingan* di Desa Jetak Kecamatan Wedung Kabupaten Demak sebagai berikut: Selain modal secara material, sebuah usaha juga memerlukan adanya modal manusia dan modal sosial. Namun, modal yang harus dimiliki seorang individu dalam menjalankan suatu usaha mandiri adalah modal manusia baik pengetahuan, keahlian maupun keterampilan. Modal manusia tersebut diharapkan menjadi sebuah kunci keberhasilan suatu usaha, meskipun tidak terlepas dari modal sosial dan modal material. Begitu pun dalam usaha *bakul kucingan*, modal utama yang diperlukan adalah modal manusia. Dalam mendirikan usaha *bakul kucingan*, ketiga informan peneliti yaitu Khusaini, Silfatun dan Bahruddin memperoleh modal awal dari uang simpanan pribadi. Namun Khusaini dalam memperbesar skala usaha mengambil pinjaman dari Bank.

Strategi pemasaran yang digunakan dalam usaha *bakul kucingan* adalah sistem konsinyasi atau titip jual. Namun tidak semua penjualan produk makanan tersebut menggunakan sistem pemasaran konsinyasi. Sistem pemasaran tersebut hanya berlaku pada menu nasi kucing dan aneka sate-satean. Strategi pemasaran yang digunakan Bahruddin berbeda dengan dua informan peneliti yang lain. Bahruddin dalam memasarkan *bakul kucingan* miliknya, selain menggunakan sistem konsinyasi, Bahruddin juga menyewakan grobak usaha *kucingan* kepada para pedagang dengan biaya Rp 75.000,- per minggu atau Rp 300.000,- per bulan. Syarat dalam menyewa grobak usaha tersebut yaitu semua olahan makanan yang dijual nantinya harus mengambil suplai dari usaha *bakul kucingan* milik Bahruddin. Namun, tetap diperbolehkan mengambil suplai dari luar apabila produk olahan tersebut tidak diproduksi oleh *bakul kucingan* Bahruddin.

Para *bakul kucingan* yang menjadi informan peneliti jika dilihat dari indikator tingkat kesejahteraan keluarga menurut Badan Koordinasi Keluarga Berencana Nasional masuk dalam kategori atau kelompok keluarga sejahtera III (Silfatun) dan keluarga sejahtera III+ (Khusaini dan Bahruddin). Silfatun masuk dalam kategori keluarga sejahtera III dengan memenuhi indikator keluarga sejahtera I, II dan III namun, keluarga Silfatun belum mampu memenuhi indikator keluarga sejahtera III+. Sedangkan keluarga Khusaini dan Bahruddin masuk dalam kategori keluarga sejahtera III+ dengan terpenuhinya semua indikator, baik dari indikator keluarga pra sejahtera, sejahtera I, sejahtera II, sejahtera III dan sejahtera III+. Keluarga *bakul kucingan* memiliki tingkat kesejahteraan yang beragam jika dilihat berdasarkan indikator BKKBN yang digunakan. Namun, pendapatan yang dicapai oleh para *bakul kucingan* telah melebihi pendapatan per kapita nasional. Sehingga berdasarkan hal tersebut, dapat dikatakan bahwa keluarga *bakul kucingan* memiliki tingkat kesejahteraan yang layak dan baik.

B. Saran

1. Bagi para *bakul kucingan*

Sebagai seorang pengusaha, harus bisa bersaing secara sehat dan mampu menciptakan inovasi-inovasi olahan masakan yang akan memicu minat pedagang untuk mengambil suplai di tempat usaha kita.

2. Bagi masyarakat Desa Jetak

Mari kita mencintai produk lokal untuk meningkatkan perekonomian masyarakat Desa Jetak yang lebih baik.

3. Bagi pemerintah Desa Jetak

Peneliti menyarankan agar pemerintah Desa dapat memfasilitasi, mendampingi, dan mendorong para *bakul kucingan* untuk mengembangkan usahanya. Pemerintah diharapkan mampu menjembatani dibentuknya komunitas *bakul kucingan* di Desa Jetak guna terjalin rasa kebersamaan dan kekeluargaan antar sesama *bakul kucingan*. Sehingga dapat meminimalisir

terjadinya saingan yang kurang sehat antar usaha sejenis. Selain itu, pemerintah harus gencar mensosialisasikan usaha tersebut kepada masyarakat luas.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Adair, John. 2009. *Berpikir Kreatif, Berpikir Sukses*. Yogyakarta: Penerbit Rumpun.
- Arikunto, Suharsimi. 1998, *Prosedur Penelitian*. Jakarta: P.T. Rineka Putra.
- Azwar, Saifuddin. 1998. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- David, Fred R. 2009. *Manajemen Strategis: Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing*. Jakarta: Salemba Empat.
- Departemen Agama Republik Indonesia. 2009. *Al-Qur'an Dan Terjemahnya Special For Woman*. Bandung: PT Sygma Examedia Arkanleema.
- Hasbullah, Jousairi. 2006. *Social Capital (Menuju Keunggulan Budaya Manusia Indonesia)*. Jakarta: MR-United Press.
- Hendrawan, Sanerya, dkk. 2012. *Pengembangan Human Capital Perspektif Nasional, Regional Dan Global*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Jhingan, M.L. 2016. *Ekonomi Pembangunan Dan Perencanaan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Krugman, Paul & Obsteld, M. 1994. *Ekonomi Internasional: Teori Dan Kebijakan*. Jakarta: PAUI-FEUI.
- Mubyarto. 2000. *Reformasi Sistem Ekonomi*. Yogyakarta: UII Press.
- Oktalia, Natasha. 2020. *22 Peluang Bisnis Makanan Untuk Home Industry*. Jakarta: Redaksi Agromedia.
- Pearce II, John A. dan Robinson Richard B.Jr. 2008. *Manajemen Strategis 10*. Jakarta: Salemba Empat.
- Ratna, Nyoman Khuta. 2010. *Metodologi Penelitian Kajian Budaya Dan Ilmu Sosial Humaniora Pada Umumnya*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Sagala, Syaiful. 2017. *Human Capital Membangun Modal Manusia Berkarakter Unggul Melalui Pendidikan Berkualitas*. Depok: PT Karisma Putra Mandiri.

- Sekretaris Jendral MPR RI. 2015. *Majelis Permusyawaratan Rakyat Republik Indonesia Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945*. Jakarta: Sekretariat Jendral MPR RI.
- Subagyo, M. 1991. *Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktek*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sugiarto. 2008. *Analisis Pendapatan, Pola Konsumsi Dan Kesejahteraan Petani Padi Pada Basis Agroekosistem Lahan Sawah Irigasi Di Pedesaan*. Bogor: Departemen Pertanian.
- Sugiyono, 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sumito, Warkum. 2010. *Asas-Asas Perbankan Islam & Lembaga-Lembaga Terkait*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Sunendar, Dadang, dkk. 2016. *KBBI Edisi V*. Jakarta: Badan Pengembangan dan Pembinaan Bahasa.
- Tjiptoherijanto, Prijono. 1997. *Prospek Perekonomian Indonesian Dalam Rangka Globalisasi*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Tjiptono, Fandy. 2006. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Jurnal**
- Ainy, Hidayatul, dkk. 2019. “Hubungan Fertilitas, Mortalitas, Dan Migrasi Dengan Laju Pertumbuhan Penduduk”. *Jurnal Preventia*, Vol...No...
- Bismala, Lila. 2016. “Model Manajemen Usaha Mikro Dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Efektivitas Usaha Kecil Menengah”. *Jurnal Entrepreneur Dan Entrepreneurship*, Vol. 5, No. 1.
- Dewandaru, Bothy dan Nining Purnamaningsih. 2016. “Strategi Dalam Memajukan Industri Kreatif Dan Pengembangan Ekonomi Lokal sebagai Daya Tarik Wisata (Studi Pada Kesenian Jaranan Di Kota Kediri)”. *Jurnal Ekonomi Universitas Kediri*, Vol. 1, No. 2.
- Endah, Kiki. 2018. “Mewujudkan Kemandirian Desa Melalui Pengelolaan Badan Usaha Milik Desa”. *Jurnal Moderat*, Vol. 4, No. 4.

- Harlik, dkk. 2013. “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kemiskinan Dan Pengangguran Di Kota Jambi”. *Jurnal Perspektif Pembiayaan Dan Pembangunan Daerah*, Vol. 1, No. 2.
- Holle, Fajrur Rakhman dan Retno Mustika Dewi. 2014. “Pengembangan Industri Kecil Tahu Pada Sentral Industri Tahu Dan Tempe Desa Sepande Kecamatan Candi Kabupaten Sidoarjo”. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, Vol. 2, No. 3.
- Kurniawati, Dwi Pratiwi. 2013. “Pemberdayaan Masyarakat Di Bidang Usaha Ekonomi (Studi pada Badan Pemberdayaan Masyarakat Kota Mojokerto)”. *Jurnal Administrasi Publik (JAP)*, Vol. 1, No. 4.
- Rosni. 2017. “Analisi Tingkat Kesejahteraan Masyarakat Nelayan Di Desa Dahari Selebar Kecamatan Talawi Kabupaten Batubara”. *Jurnal Geografi*, Vol. 9, No. 1.
- Santosa, T. Elisabeth dan Rony Setiawan. 2004. “Modal Intelektual Sebagai Strategi Organisasi Dalam Memenangkan Keunggulan Bersaing Di Era Informasi”. *Jurnal Manajemen Maranatha*, Vol. 4.
- Sjakoer, Nour Athiroh Abdoes dan Masyhuri Machfudz. 2020. “Program Halal Jabung Mushroom Tourism Sebagai Akselerasi Desa Sejahtera Mandiri Berbasis Ekonomi Kreatif”. *Jurnal Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat*, Vol. 1, No. 1.
- Sunarso. 2010. “Sikap Mental Wirausahawan Dalam Menghadapi Perkembangan Zaman”. *Jurnal Ekonomi Dan Kewirausahaan*, Vol. 10, No.2.
- Supono, Boedyo. 2011. “Peranan Modal Sosial Dalam Implementasi Manajemen Dan Bisnis”. *Jurnal Ekonomi Dan Kewirausahaan*, Vol. 11, No. 1.
- Zuhri, Saifuddin. 2013. “Analisis Pengembangan Usaha Kecil Home Industri Sangkar Ayam Dalam Rangka Pengentasan Kemiskinan”. *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, Vol. 2, No. 3.

Internet

- Aliyah, Himatul. 2014. “Peran Industri Mebel Terhadap Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat Studi Kasus Di Desa Tegalsambi, Kecamatan Tahunan, Kabupaten Jepara”, dalam <http://digilib.uin-suka.ac.id/id/eprint/13790>., diakses pada 2 Agustus 2019 Pukul 09.18 WIB.
- Bahril, Samsul Alil. 2017. “Peningkatan Kesejahteraan Sosial Masyarakat Melalui Kelompok Usaha Bersama Kecamatan Tombolo Pao Kabupaten Gowa”, dalam

<http://repositori.uin-alauddin.ac.id/5351>., diakses pada 2 Agustus 2019 Pukul 19.03 WIB.

Biro Analisa Anggaran dan Pelaksanaan APBN. 2013. “Dimensi Kemiskinan”, dalam <http://adoc.tips/biro-analisa-anggaran-dan-pelaksanaan-apbn-dpr-ri-dim.html>., diakses 5 Juni 2019 Pukul 14.21 WIB.

Hidayati, Lina Nur. 2009. “Manajemen Usaha”, dalam <http://staffnew.uny.ac.id/upload/132309680/pengabdian/ppmmanajemen-usaha.pdf>, diakses pada 4 Desember 2020 Pukul 00.18 WIB.

<Http://binus.ac.id/entrepreneur/2019/05/29/5-kekuatan-porter-dalam-analisis-nilai-jual-produk-2/>., diakses pada 3 Juni 2019 Pukul 17.13 WIB.

<Http://ciputrauceo.net/blog/2015/5/5/usaha-mandiri-dengan-berwiraswasta#:~:text=Usaha%20mandiri%20merupakan%20usaha%20yang,tidak%20membutuhkan%20modal%20yang%20besar.>., diakses pada 11 November 2020 Pukul 12.28 WIB.

<Http://sigit-rh.blogspot.com/2011/04/pola-pola-kemitraan-usaha.html>, diakses pada 13 November 2020 Pukul 14.05 WIB.

<Https://www.bps.go.id>., diakses pada 14 Februari 2020 Pukul 23.19 WIB.

<Https://accurate.id/bisnis-ukm/jenis-usaha-perseorangan/>., diakses pada 12 November 2020 Pukul 23.40 WIB.

<Https://ekonomi.kompas.com/read/2018/10/25/154008526/kemiskinan-masih-jadi-tantangan-besar-indonesia>., diakses pada 12 November 2020 Pukul 15.04 WIB.

<Https://id.scribd.com/doc/280795526/Bab-1-Pengelolaan-Usaha>, diakses pada 13 November 2020 Pukul 01.07 WIB.

<Https://ilmumanajemenindustri.com/pengertian-manajemen-strategi-strategic-management-dan-prosesnya/>., diakses pada 5 Juni 2019 Pukul 12.13 WIB.

<Https://sinta.unud.ac.id/uploads/wisuda/1105315060-3-bab%20ii%20-%20Copy.pdf>, diakses pada 11 November 2020 Pukul 12.10 WIB.

Https://www.academia.edu/14533044/SIKAP_NEGATIF_MAYARAKAT_TERHADAP_WIRAUSAHA, diakses pada 13 November 2020 Pukul 15.18 WIB.

<https://www.bphn.go.id/data/documents/95uu009.pdf>, diakses pada 13 November 2020 Pukul 12.53 WIB.

<https://www.goodnewsfromindonesia.id/2019/07/29/angkringan-dan-nasi-kucing.>, diakses pada 30 November 2019 Pukul 16.39 WIB.

<https://www.hestanto.web.id/teori-pola-kemitraan-menurut-para-ahli/#:~:text=Pola%20kemitraan%20keagenan%20merupakan%20bentuk,yan%20dipasok%20oleh%20perusahaan%20mitra.>, diakses pada 13 November 2020 Pukul 14.23 WIB.

<https://www.jurnal.id/id/blog/biaya-produksi-yang-efektif-untuk-bisnis/>, diakses pada 13 November 2020 Pukul 15.55 WIB.

<https://youtu.be/b53XWS32GII.>, diakses pada 5 Januari 2020 Pukul 15.34 WIB.

Kamil, Mustofa. 2006. “Strategi Kemitraan Dalam Membangun PNF Melalui Pemberdayaan Masyarakat (Model, Keunggulan Dan Kelemahan)”, dalam http://file.upi.edu/Direktori/FIP/JUR._PEND._LUAR_SEKOLAH/196111091987031001-MUSTOFA_KAMIL/Kemitraan_strategi.pdf, diakses pada 3 Desember 2020 Pukul 20.49 WIB.

Najib, Muhammad. 2015. “Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat Melalui Usaha Gerabah Di Dusun Pagerjurang Kecamatan Wedi, Kabupaten Klaten”, dalam <http://digilib.uin-suka.ac.id/16320/>, diakses pada 6 Agustus 2019 Pukul 11.27 WIB.

Prastyaningrum, Wahyu. 2009. “Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Kesejahteraan Masyarakat Kecamatan Tembarak, Kabupaten Temanggung”, dalam <http://lib.unnes.ac.id/4055/>, diakses pada 6 Agustus 2019 13.24 WIB.

Sulasmiasi. 2004. “Peran Pendampingan Dalam Industri Kerajinan Gerabah Dan Peningkatan Pendapatan Ekonomi Rumah Tangga Di Desa Panjangrejo Kecamatan Pundong”, dalam [digilib.uin-suka.ac.id.](http://digilib.uin-suka.ac.id/), diakses pada 7 Agustus 2019 Pukul 10.17 WIB.

Ulinuha, M. Zulham dan Indah Susilowati. 2011. “Strategi Peningkatan Produktivitas Petani Melalui Penguatan Modal Sosial”, dalam [eprints.undip.ac.id.](http://eprints.undip.ac.id/), diakses pada 7 Agustus 2019 Pukul 15.03 WIB.

LAMPIRAN

Gambar 1

Proses produksi dan *packing* olahan makanan pada usaha *bakul kucingan* milik Khusaini



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2020.

Gambar 2

Aneka olahan sate-satean



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2020.

Gambar 3

Proses produksi



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2020.

Gambar 4

Proses menusuk sate



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2020.

Gambar 5

Pedagang nasi kucing mengambil suplai dari *bakul kucingan*



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2020.

Gambar 6

Proses memasak nasi



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2020.

Gambar 7

Proses membuat gorengan



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2020.

Gambar 8

Proses menusuk sate usus



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2020.

Gambar 9

Pembagian sate untuk para pedagang nasi kucing



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2020.

Gambar 10

Proses memasak



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2020.

Gambar 11

Proses pembuatan pisang coklat (piscok)



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2020.

Gambar 12
Pembungkusan nasi kucing



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2020.

Gambar 13
Data jumlah RT dan RW di Desa Jetak

| DAFTAR NAMA KETUA RW/RT | | | | | |
|-------------------------------------|--------------------------|-----------|----|----------------------|-----------|
| DESA : JETAK KEC. WEDUNG KAB. DEMAK | | | | | |
| RT | RW.01 : BARDI | | RT | RW.02 : SHOLIKHUN | |
| 01 | SELAMET | JML KK 33 | 01 | SAIFUDIN | JML KK 42 |
| 02 | SUCIPTO | JML KK 33 | 02 | SATIBI | JML KK 32 |
| 03 | SU'UDI | JML KK 34 | 03 | PARNOTO | JML KK 39 |
| 04 | ZUBAIDI | JML KK 35 | 04 | JAMIRIN | JML KK 42 |
| | | JML KK | 05 | KHUMAIDI | JML KK 36 |
| | | JML KK | | | JML KK |
| | | JML KK | | | JML KK |
| RT | RW.03 : H. ASNAWI | | RT | RW.04 : KHOMSIN | |
| 01 | SUBKHAN | JML KK 38 | 01 | KHOSI'AN | JML KK 40 |
| 02 | SALIM | JML KK 50 | 02 | MAD ALI | JML KK 37 |
| 03 | MUSLIM | JML KK 47 | 03 | SUGITO | JML KK 43 |
| 04 | SYAKIRIN | JML KK 37 | 04 | KH. HAMZAWI | JML KK 29 |
| | | JML KK | 05 | ABDUL ROHIM | JML KK 25 |
| | | JML KK | 06 | MATHORI | JML KK 25 |
| | | JML KK | 07 | NUR ALI | JML KK 20 |
| RT | RW.05 : H. NUR SYAHID MF | | RT | RW.06 : HADI MULYONO | |
| 01 | SA'RONI | JML KK 28 | 01 | MUH. ULAB | JML KK 31 |
| 02 | SUYANTO | JML KK 45 | 02 | MUHAJIRIN | JML KK 46 |
| 03 | MUH. NAJIB | JML KK 37 | 03 | MAHMUDI | JML KK 48 |
| 04 | MAMAN S. | JML KK 23 | 04 | NGATONO | JML KK 30 |
| 05 | ATROFIN | JML KK 44 | 05 | MUSTAMIR | JML KK 31 |
| 06 | ABDUL ROKHIM | JML KK 24 | | | JML KK |
| 07 | SUROTO | JML KK 34 | | | JML KK |

Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2020.

CURRICULUM VITAE

DATA DIRI

Nama Lengkap : Siti Ninik Asmarani
Nama Panggilan : Ninik
Tempat, Tanggal Lahir : Demak, 13 Desember 1995
Agama : Islam
Kewarganegaraan : Indonesia
Tinggi Badan : 165 cm
Status : Belum Menikah
Alamat : Desa Jetak RT 001 RW 003 Kec. Wedung
Kab. Demak
No.Hp : 081327604645
Email : ninikasmarani123@gmail.com
Hobi : membaca

RIWAYAT PENDIDIKAN

1. MI Darussalam Jetak Tahun 2003 - 2008
2. MTs. Darussalam Jetak Tahun 2008 - 2011
3. MAN 2 Kudus Tahun 2011 – 2014

PENGALAMAN BERORGANISASI

1. Anggota BKC UIN Walisongo
2. Bendahara Himpunan Mahasiswa Sosiologi (HMJ) periode 2016
3. Ketua Senat Mahasiswa FISIP 2017
4. Bendahara PMII Rayon FISIP periode 2016-2017
5. Bendahara PMII Komisariat UIN Walisongo Priode 2018-2019

