

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Subjek Penelitian

Subjek penelitian dalam penelitian ini adalah pengrajin bata merah di Desa Karanglegi Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati. Berikut adalah monografi dari keadaan spesifik Desa Karanglegi Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati bulan September 2018.¹

1. Nama Desa : Karanglegi
2. Dasar Hukum Pembentukan : No. 61
3. Nomor Kode Wilayah : 331
4. Nomor Kode Pos : 59153
5. Kecamatan : Trangkil
6. Kabupaten/ Kota : Pati
7. Provinsi : Jawa Tengah
8. Luas Wilayah : 149.621 Ha
9. Batas Wilayah :
 - a. Sebelah Utara : Desa Karangwage
 - b. Sebelah Selatan : Desa Trangkil
 - c. Sebelah Barat : Desa Ketanen
 - d. Sebelah Timur : Desa Rejoagung
10. Orbitrasi (Jarak dari Pusat Pemerintahan):
 - a. Jarak dari Pusat Pemerintahan Kecamatan : 2 Km
 - b. Jarak dari Pusat Pemerintahan Kota : 13 Km
 - c. Jarak dari Kota/ Ibukota Kabupaten : 13 Km
 - d. Jarak dari Ibukota Provinsi : 87 Km
11. Jumlah Penduduk : 3350 Jiwa, 1.137 KK
 - a. Laki-laki : 1671 Jiwa
 - b. Perempuan : 1679 Jiwa
 - c. Usia 0-15 : 595 Jiwa
 - d. Usia 15-65 : 2443 Jiwa
 - e. Usia 65 ke atas : 312 Jiwa

Berdasarkan hasil wawancara dengan Kepala Desa Karanglegi Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati, didapatkan data mengenai

¹ Kepala Desa Karanglegi, "Data Monografi Desa Karanglegi Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati", 2018.

mata pencaharian penduduk Desa Karanglegi Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati.

1. Karyawan :
 - a. PNS : 21 orang
 - b. TNI/ Polri : 1 orang
 - c. Swasta : 476 orang
2. Wiraswasta/ pedagang : 64 orang
3. Petani : 26 orang
4. Tukang : 23 orang
5. Buruh tani : 181 orang
6. Pensiunan : 2 orang
7. Nelayan : - orang
8. Peternak : 7 orang
9. Jasa : 8 orang
10. Pengrajin bata merah : 217 orang
11. Pekerja seni : 1 orang
12. Lainnya : - orang
13. Tidak bekerja/ pengangguran: 16 orang

Mata pencaharian terbanyak adalah sebagai swasta, sebanyak 476. Kedua, pengrajin bata merah sebanyak 217 orang. Ketiga, buruh tani sebanyak 181 orang. Mata pencaharian sebagai pengrajin bata merah di Desa Karanglegi memang bukan merupakan mata pencaharian terbanyak, tetapi jumlahnya cukup dominan dibandingkan mata pencaharian lainnya selain swasta. Mata pencaharian sebagai pengrajin bata merah sudah berlangsung lama. Bahkan, pekerjaan tersebut dilakukan secara turun temurun. Penyebaran pengrajin bata merah di setiap RT dan RW hampir merata. Jumlah pengrajin dari tahun ke tahun cukup stabil. Masing-masing pengrajin memiliki ketahanan yang cukup baik dalam produksinya. Usaha ini tidak memiliki asosiasi. Banyak tenaga terserap berkat adanya usaha ini, mulai dari produksi hingga penjualannya sehingga hasilnya cukup menyumbang bagi kemajuan desa.

Data tentang responden (warga Desa Karanglegi Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati) adalah sebagai berikut.

Tabel 4.1.

Daftar Responden Desa Karanglegi Kec. Trangkil Kab. Pati

No	Nama	Usia (th)	Pendidikan	Alamat	Pekerjaan
1	Sumaryadi	43	SMA	RT 09/ RW 01	Kades
2	Suwaji	37	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
3	Randim	39	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
4	Mulyono	47	SMP	RT 06/ RW 03	Pengrajin
5	Santoso	43	SMA	RT 06/ RW 03	Pengrajin
6	Supirto	58	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
7	Suparjo	53	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
8	Suwoto Tomo	48	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
9	Sutrisno	41	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
10	Sudiyono	53	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
11	Sutaji	52	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
12	Kaswi	50	SMP	RT 06/ RW 03	Pengrajin
13	Suparmi	58	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
14	Panirin	51	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
15	Sanudi	49	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
16	Jasmani	57	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
17	Suwaji	53	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
18	Juweni	67	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
19	Ngarno	67	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
20	Ngasbi	53	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
21	Supardi	62	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
22	Riyono	55	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
23	Slamet Riyanto	25	SMP	RT 06/ RW 03	Pengrajin
24	Pariyo	73	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
25	Jamah	71	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
26	Sumadi	70	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin

27	Selamet	60	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
28	Rupadi	56	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
29	Ah. Siswanto	35	SMA	RT 06/ RW 03	Pengrajin
30	Sutarwi	37	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
31	Riswadi	39	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
32	Moh. Supomo	33	SMA	RT 06/ RW 03	Pengrajin
33	Kusnan	42	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
34	Sutami	40	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
35	Supardi	55	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
36	Munardi	60	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
37	Supriyadi	37	SMA	RT 06/ RW 03	Pengrajin
38	Sudiro	54	SMP	RT 06/ RW 03	Pengrajin
39	Suparti	61	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
40	Nurhadi	68	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
41	Sutaryanto	70	SMP	RT 06/ RW 03	Pengrajin
42	Parnawi	68	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
43	Suwarno	61	SD	RT 06/ RW 03	Pengrajin
44	Susanah	36	SMA	RT 06/ RW 03	Pengrajin

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Identifikasi Usaha

Data ini merupakan hasil wawancara dengan kepala desa dan pengrajin bata merah di Karanglegi Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati. Sebagian penduduk Desa Karanglegi Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati cukup lama menekuni pekerjaan sebagai pengrajin bata merah. Mata pencaharian ini seperti mata pencaharian utama di desa tersebut. Terlebih lagi, keahlian yang mereka miliki, minati, dan harapkan memang hanya pekerjaan ini. Bahkan, usaha ini ada yang berlangsung secara turun temurun.

Orang yang terlibat dalam aktivitas produksi antara lain pemilik usaha/ pengrajin bata merah yang berperan sebagai penjual, pekerja produksi, dan pekerja bongkar. Sementara itu, orang yang terlibat dalam aktivitas transaksi adalah penjual

(pihak pertama), pembeli (pihak kedua), dan pemakelar (pihak ketiga).

Berikut ini data tingkat pendidikan pengrajin bata merah yang menjadi informan dalam penelitian ini.

Gambar 4.1.

Tingkat Pendidikan Responden

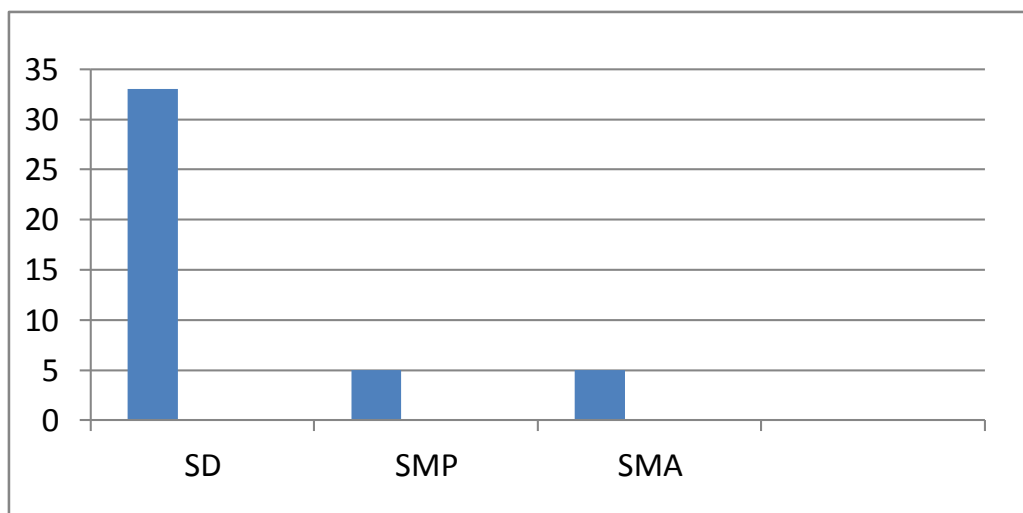


Diagram di atas merupakan sampel data pengrajin bata merah, yaitu sebanyak 43 responden (20% dari jumlah pengrajin keseluruhan). Jumlah pengrajin yang berpendidikan SD sebanyak 33 orang. Jumlah pengrajin yang berpendidikan SMP sebanyak 5 orang. Jumlah pengrajin yang berpendidikan SMA sebanyak 5 orang.

Bahan yang digunakan untuk memproduksi bata merah adalah tanah dan air. Selanjutnya, bahan yang digunakan untuk pembakaran bata merah, antara lain brambut, kayu (5 kubik), bonggol ketela (4 *pick up*), dan abu sisa pembakaran dari PG.²

Proses produksi bata merah sebagai berikut.

1. *Laboh* (pencampuran bahan dasar/ tanah, brambut, abu)
2. Pencetakan (mencetak adonan yang sudah dicampur)
3. *Sisik* (proses merapikan hasil cetakan yang sudah kering dengan pisau)
4. *Nggajah* (menata bata yang sudah kering di gudang untuk dibakar)
5. Pembakaran (proses membakar bata kering yang sudah ditata, pembakaran dilakukan selama 3/4 hari).

² Hasil wawancara dengan Bp. Supardi (Pengrajin Bata Merah).

6. Pembongkaran (proses membongkar hasil bata merah yang sudah matang setelah dibakar, kemudian ditata sedemikian rupa untuk dijual)
7. Penjualan.

Pejualan bata merah oleh pengrajin dengan menggunakan jasa makelar maupun tidak yaitu di wilayah Pati, Kudus, dan Jepara. Pembeli dari kalangan perseorangan dan proyek. Penjualan terbanyak di wilayah Pati sendiri.

Dari data di atas, dapat disimpulkan bahwa pembuatan bata merah merupakan salah satu jenis kegiatan usaha terbanyak di wilayah Desa Karanglegi Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati. Para pelaku usaha antara lain, pengrajin (penjual), pembeli, pengijon, dan pemakelar. Tingkat pendidikan pengrajin beragam, mulai dari SD, SMP, dan SMA. Proses produksinya melalui berbagai tahapan sehingga kegiatan usaha ini cukup menyerap tenaga kerja banyak sehingga semakin luas terbuka lapangan kerja yang dapat memajukan pembangunan desa.

2. Data tentang Kondisi Pasar

Kondisi pasar merupakan salah satu hal yang mempengaruhi keberhasilan suatu usaha. Berikut data hasil wawancara dengan pengrajin bata merah terkait kondisi pasar di Desa Karanglegi Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati.

Pengrajin bata merah merupakan pekerjaan yang cukup dominan di wilayah Desa Karanglegi. Jumlahnya setiap RT/ RW juga merata. Hampir setiap rumah tangga memiliki usaha ini.

“Terbanyak ya swasta sebanyak 476. Kedua, pngrajin bata merah sebanyak 217 orang. Ketiga, buruh tani sebanyak 181 orang. Hampir setiap RT/ RW terdapat pengrajin bata merah.”³

Selanjutnya, Kepala Desa menjelaskan bahwa,

“Bisa dikatakan bahwa pengrajin bata merah merupakan mata pencaharian utama di Desa Karanglegi karena jumlahnya lumayan banyak dibandingkan mata pencaharian lainnya.”⁴

³ Hasil wawancara dengan Kepala Desa Karanglegi.

⁴ Hasil wawancara dengan Kepala Desa Karanglegi.

Di bawah ini keterangan pengrajin bata merah bahwa persaingannya sangat berat.

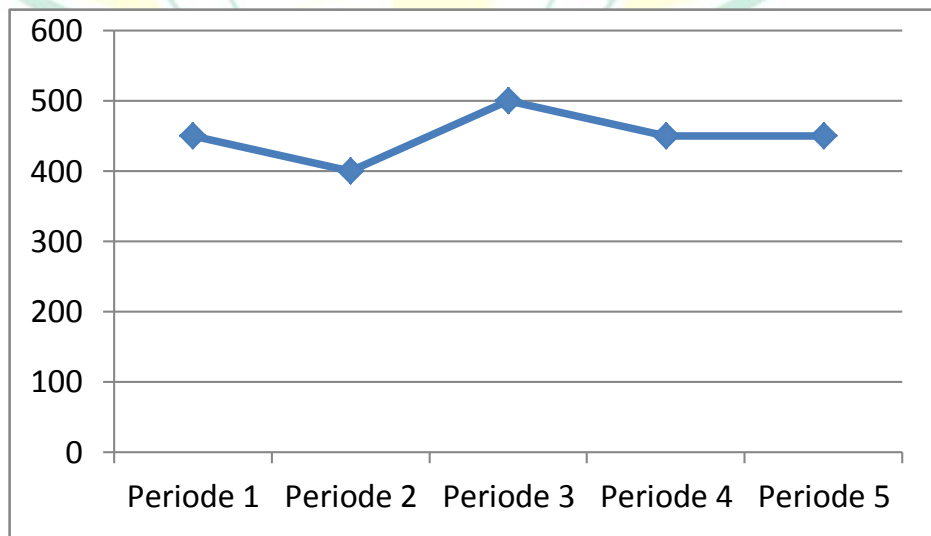
“Wah kalau itu cukup berat, wong rata-rata usahanya ya sama seperti saya.”⁵

Selanjutnya, Mulyono menjelaskan bahwa usaha yang ia tekuni banyak yang sama dengan pengrajin lainnya, yaitu sebagai pengrajin bata merah.

“Wah kalau itu cukup berat, wong rata-rata usahanya ya sama seperti saya. Apalagi kalau cari pembeli, pembeli pasti cari yang lebih murah.”⁶

Kemudian Suparmi menjelaskan,
“Bergantung harga di pasaran, karena banyaknya pengrajin di desa ini.”⁷

*Gambar 4.2.
Daftar Harga Bata Merah Per Batang dalam Satu Tahun*



Grafik di atas menunjukkan harga bata merah/ batang dalam satu tahun. Rata-rata pengrajin dapat memproduksi bata merah dalam waktu satu tahun sebanyak lima kali. Harga bata merah di pasaran pada periode pertama adalah Rp 450,00. Pada

⁵ Hasil wawancara dengan Suwaji (Pengrajin Bata Merah).

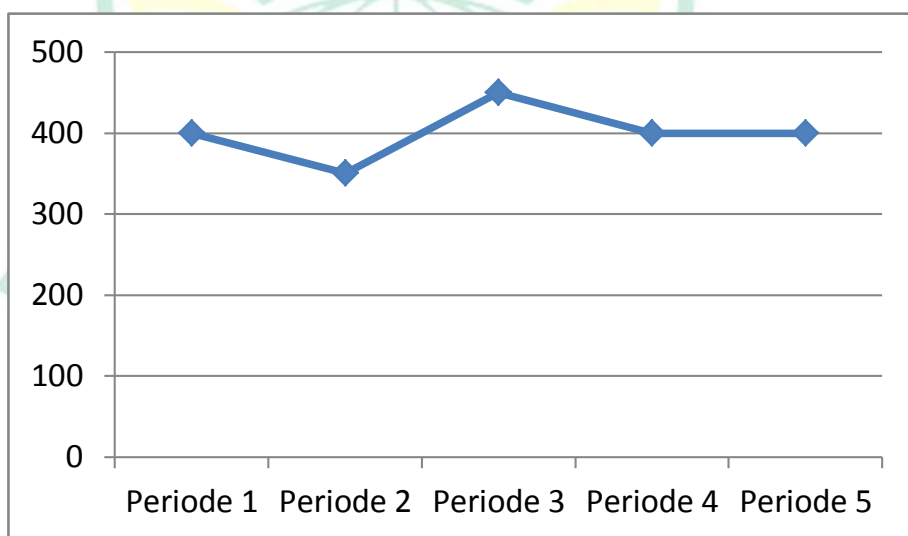
⁶ Hasil wawancara dengan Mulyono (Pengrajin Bata Merah).

⁷ Hasil Wawancara dengan Suparmi (Pengrajin Bata Merah)

periode kedua adalah Rp 400,00 turun senilai Rp 50,00. Pada periode ketiga harga bata merah cukup bagus naik Rp 100,00 sehingga harga menjadi Rp 500,00. Pada periode keempat harga bata merah turun lagi menjadi Rp 450,00. Pada periode kelima harga stabil, sama dengan periode sebelumnya, yaitu Rp 450,00.

Sementara itu, harga dari pengijon bisa lebih rendah. Masing-masing periode turun senilai Rp 50,00. Berikut grafik yang menunjukkan bahwa harga bata merah lebih rendah.

*Gambar 4.3.
Daftar Harga Bata Merah Per Batang dari Pengijon*



Grafik di atas menunjukkan harga bata merah/ batang dari pengijon dalam satu tahun. Harga bata merah di pasaran pada periode pertama adalah Rp 400,00. Pada periode kedua adalah Rp 350,00. Pada periode ketiga harga bata merah naik sehingga harganya menjadi Rp 450,00. Pada periode keempat harga bata merah turun lagi menjadi Rp 400. Pada periode kelima juga sama senilai Rp 400,00.

Dari data di atas disimpulkan bahwa harga bata merah setiap periode produksi berbeda-beda. Penyebabnya adalah harga bahan baku, permintaan pasar (minat pembeli), dan musim yang mempengaruhi kualitas bata merah. Pengrajin tidak dapat menentukan harga di pasaran karena harga bergantung dari kondisi pasar. Kondisi pasar di lingkungan pengrajin bata merah adalah pasar persaingan sempurna, yaitu banyak penjual dengan barang dagangan yang sama.

3. Data tentang Strategi Bersaing

Setiap pengusaha pasti memiliki strategi bersaing yang berbeda-beda untuk menjalankan usahanya. Namun, tujuannya tetap sama, yaitu meminimalkan biaya produksi dan memaksimalkan keuntungan. Berikut data wawancara dengan pengrajin berkenaan dengan strategi bersaing yang mereka gunakan untuk mewujudkan tujuan usaha.

Pernyataan Bp. Suwaji tentang strateginya,

*“Menjual bata merah pada saat harganya naik, tetapi kalau terdesak kebutuhan ya terpaksa dengan harga yang berlaku saya jual. Menimbun bahan baku dengan jumlah yang banyak ketika harganya murah.”*⁸

Lebih lanjut Bp. Suwaji menjelaskan mengenai strateginya dalam memasarkan barang dagangan.

*“Terkadang saya menawarkan kepada pembeli, kadang juga saya menggunakan makelar. Baik itu makelar dari pembeli atau saya selaku penjual.”*⁹

Rata-rata keterangan setiap pengrajin hampir sama. Ada di antara mereka yang menjualnya secara langsung kepada pembeli. Ada juga yang menggunakan jasa makelar. Ada pula yang menjualnya melalui pengijon.

*“Kadang juga saya jual secara ijon kepada pengijon.”*¹⁰

Selanjutnya, Bp. Santoso menjelaskan bahwa strategi bersaing yang digunakannya yaitu,

*“Menjual bata merah pada saat harganya naik, tetapi kalau terdesak kebutuhan ya terpaksa dengan harga yang berlaku saya jual. Selain itu, saya mencari pasokan bahan baku dengan harga murah. Tenaga kerja banyak dari keluarga, selain saat ngrumbuk dan bongkar. Saya juga melihat kondisi pasar. Jika harga bata merah turun, saya meminimalkan biaya produksi.”*¹¹

⁸ Hasil wawancara dengan Bp. Suwaji (Pengrajin Bata Merah).

⁹ Hasil wawancara dengan Bp. Suwaji (Pengrajin Bata Merah).

¹⁰ Hasil wawancara dengan Bp. Mulyono (Pengrajin Bata Merah).

¹¹ Hasil wawancara dengan Bp. Santoso (Pengrajin Bata Merah).

Sementara itu, strategi pemasaran yang digunakan yaitu, *“Kadang saya menggunakan makelar. Baik itu makelar dari pembeli atau saya selaku penjual.”*¹²

Kemudian, Bp. Suparjo menerangkan mengenai strateginya bersaing.

*“Menimbun bahan baku dengan jumlah yang banyak ketika harganya murah. Bahan baku pembakaran saya kurangi juga untuk menekan biaya produksi. Melihat kondisi pasar, memperbanyak produksi.”*¹³

Sedangkan strategi pemasarannya adalah sebagai berikut, *“Terkadang saya menggunakan makelar. Baik itu makelar dari pembeli atau saya selaku penjual. Pengijon juga pernah.”*¹⁴

Berikut keterangan Bp. Suwarno bahwa beliau sangat yakin dan percaya diri dengan keberhasilan usahanya karena usahanya sudah berlangsung lama.

*“Saya meenekuninya dengan sabar. Walaupun pernah rugi. Pekerjaan ini saya lakukan sudah sejak lama. Secara tidak langsung saya mengetahui kelemahan dan kelebihanannya karena saya berkecimpung di usaha ini sejak orang tua saya masih hidup. Mertua juga memiliki usaha yang sama.”*¹⁵

Di bawah ini keterangan Bp. Parnawi selaku pemain lama juga dalam industri bata merah.

*“Terus berusaha karena ini satu-satunya pekerjaan saya. Saya dulu pernah bantu orang tua, jadi saya membant sambil belajar. Sekaligus usaha ini saya lakukan sudah sejak lama, maka saya banyak tahu kekurangan dan kelebihanannya.”*¹⁶

¹² Hasil wawancara dengan Bp. Santoso (Pengrajin Bata Merah).

¹³ Hasil Wawancara dengan Bp. Suparjo (Pengrajin Bata Merah).

¹⁴ Hasil Wawancara dengan Bp. Suparjo (Pengrajin Bata Merah).

¹⁵ Hasil Wawancara dengan Bp. Suwarno (Pengrajin Bata Merah).

¹⁶ Hasil Wawancara dengan Bp. Parnawi ((Pengrajin Bata Merah).

Dari data wawancara di atas, dapat disimpulkan bahwa rata-rata strategi bersaing yang digunakan oleh pengrajin hampir sama. Strategi bersaing yang paling efektif adalah strategi yang dimiliki oleh pemain lama. Oleh karena pemain lama memiliki pengalaman banyak tentang industri bata merah. Strategi pemasaran juga cukup menentukan keberhasilan setiap pengusaha. Selanjutnya, strategi lain yang di terapkan beberapa pengrajin adalah dengan mengurangi bahan baku pembakaran, menimbun bahan baku ketika harganya murah, dan menimbun bata merah yang sudah matang ketika harganya turun/ rendah untuk dijual kembali ketika harga bata merah naik/ tinggi.

4. Data tentang Perekonomian Pengrajin Bata Merah

Berkat Strategi bersaing yang diterapkan oleh masing-masing pengrajin, usaha yang mereka tekuni dapat bertahan lama, memperoleh keuntungan lebih, serta dapat mengatasi problem ekonomi yang mereka alami.

Berikut keterangan Bp. Suwaji,

“Kebutuhan saya dapat terpenuhi, terutama kebutuhan sehari-hari.”¹⁷

Kemudian, Bp. Randim menjelaskan,

“Kebutuhan saya dapat terpenuhi, terutama kebutuhan sehari-hari. Selain itu, saya juga dapat memperbaiki rumah.”¹⁸

Bp. Sutaryanto pun juga menjelaskan bahwa usahanya cukup membawa hasil.

“Kebutuhan saya dapat terpenuhi, terutama kebutuhan sehari-hari. Dapat memperbaiki rumah, memberi saku anak-anak saya.”¹⁹

Selanjutnya Bu Suparti menjelaskan bahwa pekerjaan yang ditekuninya banyak membawa hasil.

“Kebutuhan saya dapat terpenuhi, terutama kebutuhan sehari-hari. Selain itu, saya juga dapat memperbaiki

¹⁷ Hasil Wawancara dengan Bp. Suwaji (Pengrajin Bata Merah).

¹⁸ Hasil Wawancara dengan Bp. Randim (Pengrajin Bata Merah).

¹⁹ Hasil Wawancara dengan Bp. Sutaryanto (Pengrajin Bata Merah).

rumah, membayar sekolah anak saya, beli motor, beli laptop, dan lain sebagainya.”

Bp. Sudiro pun juga menjelaskan bahwa,
“Kebutuhan saya dapat terpenuhi, terutama kebutuhan sehari-hari. Hasil pekerjaan ini cukup membantu saya.”²⁰

Dari data di atas, dapat disimpulkan bahwa industri bata merah merupakan usaha yang cukup dapat mengatasi problem ekonomi masyarakat Desa Karanglegi Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati. Banyak keuntungan yang didapatkan selain dalam bentuk material, ada juga keuntungan yang bersifat non material, misalnya kesejahteraan.

C. Analisis Data Penelitian

Setiap aktivitas usaha pasti memiliki strategi-strategi untuk bersaing di dunia bisnis sehingga usaha tersebut dapat bertahan. Namun, hal ini tidak terlepas dari kondisi pasar. Pengrajin tentunya berusaha meminimalkan biaya produksi dan memaksimalkan keuntungan.

1. Praktik Persaingan Industri Bata Merah di Desa Karanglegi Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati

Desa Karanglegi merupakan salah satu desa di Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati yang memiliki penduduk dengan mata pencaharian yang kompleks. Akan tetapi, jumlah pemilik mata pencaharian setiap bidangnya berbeda. Ada yang dominan, ada juga yang minoritas.

Salah satu jenis UMK yang jumlahnya dominan di Desa Karanglegi Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati adalah kerajinan bata merah. Bata merah adalah bahan utama yang digunakan untuk bahan bangunan. Usaha ini menjadi alternatif usaha yang ditekuni warga setempat karena mudah secara operasional.

Keunggulan indsutri ini adalah tidak membutuhkan tempat usaha yang luas. Cukup menggunakan pekarangan yang ada di sekitar rumah untuk tempat pelaksanaannya. Tidak

²⁰ Hasil Wawancara dengan Bp. Sudiro (Pengrajin Bata Merah).

membutuhkan keahlian khusus sehingga semua orang pasti bisa menguasainya. Usaha ini tidak hanya bisa menjadi usaha utama, tetapi dapat dijadikan sampingan.

Pelaku usaha yang terlibat di dalamnya antara lain, pengrajin (pemilik usaha/ penjual) dan pembeli. Tidak jarang pihak ketiga (pamakelar) juga turut serta dalam aktivitas ekonomi ini. Akan tetapi, ada juga pengrajin yang tidak menggunakan jasa perantara dalam memasarkan bata merah. Pengijon yang berperan sebagai tengkulak juga ikut mewarnai aktivitas jual beli bata merah ini. Banyaknya pelaku usaha yang berperan di dalamnya tentu menyerp banyak tenaga kerja.

Industri bata merah ini sangat mempengaruhi perekonomian masyarakat di Desa Karanglegi Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati karena industri tersebut menjadi alternatif mata pencaharian di desa tersebut. Oleh karena sesuai dengan keahlian warga sekitar. Jumlahnya cukup dominan dibandingkan mata pencaharian lainnya. Dapat dikatakan bahwa mata pencaharian ini adalah mata pencaharian utama penduduk setempat.

Fenomena ini memberi dampak kesenjangan antar pengrajin dalam pasar. Oleh karena banyaknya penjual dengan jenis barang dagangan yang sama dan kualitas hampir sama pada produknya, maka kondisi perdagangan bata merah di Desa Karanglegi seperti yang telah terjadi ini disebut sebagai pasar persaingan sempurna. Hal ini menyebabkan ketidakseimbangan ekonomi warga setempat karena tingkat persaingannya semakin tinggi.

Dari uraian di atas, maka disimpulkan bahwa jenis pasar di lingkungan industri bata merah di Desa Karanglegi Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati adalah pasar persaingan sempurna. Ada banyak penjual untuk produk yang sama dengan kualitas dan bentuk yang hampir sama juga. Hal ini mengindikasikan ketatnya persaingan para pengrajin di pasar.

2. Strategi Bersaing pada Industri Bata Merah di Desa Karanglegi Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati

Pengrajin pada industri bata merah di Desa Karanglegi Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati sebagai penjual, tidak dapat menentukan harga atau disebut *price taker* karena penjual akan menjual barangnya sesuai harga barang di pasar. Oleh

karena semakin banyak pengrajin, maka semakin banyak pula pilihan pembeli. Penjual yang harganya lebih tinggi tentu akan ditinggalkan pembeli. Hal inilah yang mendorong penjual untuk mengikuti saja harga yang berlaku di pasar. Demikianlah yang terjadi di lingkungan pengrajin di Desa Karanglegi.

Persaingan usaha di pasar persaingan sempurna seperti di Desa Karanglegi Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati tentu tidak mudah. Semakin tinggi tingkat persaingan antar perusahaan mengindikasikan semakin tinggi juga profitabilitas industri. Akan tetapi, profitabilitas perusahaan juga dimungkinkan menurun.

Secara teoretis strategi bersaing yang dijalankan dengan benar dan tepat akan menguntungkan perusahaan baik dalam hal pemasaran maupun dalam hal meraih keuntungan. Sebaliknya, jika perusahaan tidak memiliki strategi bersaing, maka keuntungan pun sulit dicapai. Beberapa strategi bersaing yang diterapkan oleh pengrajin bata merah di Desa Karanglegi untuk memaksimalkan keuntungan antara lain:

- a. Menjaga Hubungan Baik antara Pengrajin dan Pesaing
Posisi pengrajin dan pesaing memang selayaknya adalah sebagai saingan. Akan tetapi, keduanya tidak boleh mengesampingkan hubungan baik di antara keduanya. Dengan hubungan yang terjalin baik, maka akan semakin terbuka luas peluang usaha. Oleh karena ada pepatah “banyak relasi banyak rezeki”. Demikianlah perihal yang diyakini oleh kebanyakan pengrajin di Desa Karanglegi.
- b. Rendahnya Biaya Produksi
Setiap pengusaha pasti memiliki trik dan rahasia dalam berwirausaha. Meminimalkan biaya produksi dapat menjadi alternatif memaksimalkan keuntungan. Hal-hal yang dilakukan oleh pengrajin bata merah dalam meminimalkan biaya produksi:
 - 1) Menekan biaya sumber daya manusia
Upah yang dikeluarkan suatu perusahaan juga dapat membuat pengeluaran perusahaan menjadi bengkah. Oleh karena itu, cara yang digunakan oleh kebanyakan pengrajin bata merah di Desa Karanglegi yaitu: pembuatan bata basah menggunakan tenaga kerja dari pengusaha dan keluarga sendiri, sedangkan aktivitas pada saat *ngrumbuk* dan bongkar baru

menggunakan jasa buruh sehingga hal ini dapat meminimalkan biaya produksi.

2) Menekan biaya bahan baku

Adaa juga pengrajin yang menimbun bahan baku ketika harga bahan baku murah untuk memaksimalkan keuntungan. Selain cara ini, pengrajin ada yang mengurangi bahan baku pembakaran dibandingkan bahan baku standar yang digunaka nuntuk memanggng bata biasanya. Hal ini dimaksudkan untuk mengurangi pengeluaran dan memaksimalkan keuntungan.

c. Harga yang Murah

Harga yang lebih murah dibandingkan harga yang ditetapkan pengrajin lainnya akan menarik minat pembeli. Seorang pembeli juga berusaha meminimalkan pengeluaran dengan kuantitas barang yang dibutuhkan. Terlebih lagi jika harga yang rendah dan kualitas yang bagus akan menguntungkan pembeli. Hal seperti inilah yang menambah daya tarik industri di kalangan pembeli sehingga dapat menaikkan penjualan.

d. Pelayanan

Pelayanan yang baik oleh pengrajin terhadap calon pembeli akan menggiring daya tarik calon pembeli untuk menjatuhkan pilihannya pada industri yang ditujunya. Calon pembeli juga tertarik pada obyek yang mudah untuk mengajukan penawaran. Jika pengrajin dengan ramah melayani penawaran calon pembeli, maka hal ini memungkinkan suat saat jika pembeli membutuhkan bata merah lagi, ia akan langsung menghubungi penjual yang lama (langganan).

e. Memperluas Relasi

Semakin banyak kenalan yang dimiliki pengrajin, maka jangkauan penjualan bata merah akan semakin luas. Terkadang pembeli tidak langsung datang ke penjual, tetapi melalui seorang kenalan yang menghubungkannya dengan penjual.

f. Menggunakan Jasa Pemakelar

Pengusaha perlu memilih alternatif terbaik demi tercapainya tujuan usaha, yaitu mempercepat penjualan dan memaksimalkan keuntungan. Usaha yang dilakukan

oleh pengrajin adalah dengan menggunakan jasa makelar. Alternatif ini dapat digunakan oleh pengrajin jika pengrajin kesulitan mendapatkan pembeli karena relasi sedikit atau kurangnya waktu pengrajin untuk menjualnya sendiri kepada pembeli dengan alasan sibuk/ tidak sempat. Selain itu, dimungkinkan juga karena pengrajin kurang menguasai teknologi, maka penggunaan jasa makelar sangat membantu.

g. Menggunakan Jasa Pengijon

Jika terdesak harus mendapatkan sejumlah uang dengan segera, maka pengrajin memilih alternatif menggunakan jasa pengijon walaupun nilai jualnya lebih rendah. Dengan jasa pengijon ini, pengrajin dapat meningkatkan kuantitas penjualan sehingga tidak ada kevakuman aktivitas jual beli. Pengrajin dapat tetap memenuhi kebutuhannya dan berproduksi. Pengrajin juga mempunyai cara agar tetap mendapatkan keuntungan, yaitu dengan mengurangi bahan baku pembakaran sehingga biaya produksi dapat ditekan.

h. Eksistensi Pemain Lama

Tak kalah pentingnya penentu keberhasilan bersaing dalam bisnis adalah pengalaman. Semakin banyak pengalaman yang dimiliki oleh pengrajin, maka semakin terbuka luas peluang untuk memaksimalkan keuntungan.

Beberapa hal di atas adalah strategi bersaing yang digunakan oleh pengrajin demi menaikkan angka penjualan dan memaksimalkan keuntungan. Namun, beberapa faktor di atas yang menjadi dasar keberhasilan suatu usaha adalah keberadaan pemain lama. Banyaknya pengalaman yang dimiliki oleh pemain lama, memudahkannya bersaing di pasar karena berbagai kondisi usaha pernah dialami oleh pemain lama ini, dari kondisi teraman hingga terendah.

3. Dampak Strategi Bersaing Terhadap Keberlangsungan Industri dan Perekonomian Pengrajin Bata Merah di Desa Karanglegi Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati

a. Dampak Strategi Bersaing Terhadap Keberlangsungan Industri Bata Merah

Banyaknya perusahaan yang bergerak di bidang usaha yang sama menuntut sebuah perusahaan untuk

memiliki strategi bisnis dalam membangun dan menjaga eksistensi keberlangsungan perusahaan. Kebutuhan konsumen yang selalu berkembang dan berbeda dari waktu ke waktu menuntut setiap perusahaan untuk selalu meningkatkan kualitas produk atau jasa, pengembangan produk baru dan pelayanan dan perbaikan berkelanjutan. Kualitas dan pengelolaannya dikaitkan dengan perbaikan berkelanjutan harus dilakukan perusahaan untuk mendorong peningkatan pasar dan memenangkan persaingan.

Demikian pula dengan industri bata merah di Desa Karanglegi Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati. Strategi bersaing yang diterapkan oleh pengrajin setidaknya membawa dampak yang baik bagi keberlangsungan perusahaan. Entah itu dengan bertambahnya nilai penjualan, semakin luasnya industri yang pengrajin miliki, atau lamanya bertahan dalam persaingan bisnis.

Keunggulan bersainglah yang menentukan keberlangsungan perusahaan. Pengrajin harus memiliki ketahanan dalam bersaing. Walaupun pengrajin tersebut adalah pemain baru. Jika ia memiliki strategi bersaing yang bagus, maka ia akan mendapatkan posisi dalam pasar sama dengan pemain lama. Oleh karena itu, pemain lama tidak boleh meremehkan kekuatan bersaing pemain baru.

Dalam bisnis, banyak keberhasilan lahir dari kegagalan. Pengrajin bata merah yang pernah mengalami kerugian dalam bisnisnya dan berusaha bangkit kembali untuk meraih posisi dalam pasar dinilai paling baik. Oleh karena hal ini jelas membuktikan bahwa alternatif strategi bersaing yang digunakannya sangat tepat.

Pemilihan alternatif strategi bersaing yang tepat membuat perusahaan dapat bertahan lama dalam persaingan. Pengrajin bata merah di Desa Karanglegi Kecamatan Trangkil rata-rata dapat bertahan lama hingga belasan dan puluhan tahun. Bahkan, berdasarkan keterangan responden belum pernah ada pengrajin bata merah di Desa Karanglegi Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati yang gulung tikar ataupun menyerah dalam usahanya.

Dari sinilah, dapat diambil kesimpulan bahwa keunggulan bersaing yang dimiliki oleh pengrajin cukup

menentukan keberlangsungan industri bata merah di pasar. Oleh karena dengan keunggulan bersaing seorang pemilik usaha akan mendorong terciptanya alternatif pemilihan strateg yang tepat sesuai dengan kondisi usahanya. Terlebih lagi industri tersebut dalam kondisi pasar persaingan sempurna, yaitu kondisi pasar yang cukup sulit bagi para pengrajin karena banyaknya usaha yang sama dalam satu wilayah.

b. Dampak Strategi Bersaing Terhadap Perekonomian Pengrajin Bata Merah

Dalam kehidupan sehari-hari setiap individu, perusahaan-perusahaan dan masyarakat secara keseluruhan akan selalu menghadapi persoalan-persoalan yang bersifat ekonomi, yaitu persoalan yang menghendaki seseorang atau suatu perusahaan ataupun masyarakat dalam membuat keputusan tentang cara yang terbaik untuk melakukan suatu kegiatan ekonomi. Dalam melakukan berbagai kegiatan ekonomi, tentunya dihadapkan dengan berbagai pilihan atau alternatif untuk melakukannya. Demi melakukan alternatif yang tersedia, maka pelaku ekonomi perlu mengambil alternatif terbaik.

Tujuan membuat pilihan dalam kegiatan ekonomi adalah agar sumber daya yang tersedia akan digunakan secara efisien dan dapat mewujudkan kesejahteraan yang paling maksimum kepada individu dan masyarakat. Alternatif terbaik salah satu contohnya dalam menghadapi problem ekonomi pengrajin bata merah adalah pemilihan strategi bersaing. Penggunaan strategi bersaing dalam industri bata merah tentu mempengaruhi perekonomian para pengrajin bata merah.

Pemasalahan ekonomi ini dekat dengan masalah tingkat kesejahteraan pengrajin bata merah. Permasalahan ini biasanya menyangkut jenis kebutuhan yang diinginkan dan jumlahnya. Akan menjadi masalah lagi jika tingkat konsumsi tidak sebanding dengan pendapatan yang diperoleh, misalnya adanya keinginan tetapi tidak ada kemampuan untuk membeli.

Dalam aktivitas sehari-hari pengrajin bata merah pasti tidak terlepas dari permasalahan ekonomi seperti

telah diuraikan sebelumnya. Terkadang, mereka harus melewati kesulitan ekonomi karena pengeluaran lebih besar dari pada pendapatan. Oleh karena itu, perlu alternatif terbaik dalam menyelesaikan masalah ini.

Salah satu kasus tentang problem ekonomi yang peneliti temukan yaitu pengrajin terdesak untuk segera mendapatkan uang demi memenuhi kebutuhan sehari-hari, sekolah anaknya, membeli barang tersier (seperti motor, televisi, kulkas, dll), serta modal usaha. Pengrajin mengatasi permasalahan ini dengan meminjam uang ke lembaga keuangan. Selain itu, pengrajin juga menggunakan jasa pengijon. Pengrajin menjual bata merah dalam keadaan mentah (setengah jadi)/ sudah jadi (matang). Walaupun harga yang didapatkan lebih rendah, pengrajin dapat mendapatkan uang dengan segera tanpa kerumitan atau bisa dikatakan sebagai pinjaman tanpa kredit.

Dalam mengatasi hal tersebut, pengrajin berusaha meminimalkan biaya produksi, yaitu mengurangi bahan baku pembuatan bata yang masih basah atau mengurangi bahan baku untuk pembakaran. Harga yang diterima oleh pengrajin di bawah standar harga yang berlaku di pasaran. Akan tetapi, pengrajin mendapat kemudahan, yaitu mendapat uang di muka yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan dengan segera. Oleh karena itu, menggunakan jasa pengijon dapat menjadi alternatif terbaik untuk menyelesaikan problem ekonomi pengrajin bata merah. Pengrajin masih mendapatkan keuntungan, tetapi keuntungan tersebut lebih sedikit dibandingkan menjualnya dengan tanpa ijon.

Berdasarkan uraian di atas dapat diambil kesimpulan bahwa strategi bersaing yang digunakan oleh pengrajin menjadi alternatif terbaik dalam menyelesaikan masalah ekonomi yang dihadapi pengrajin bata merah paa umumnya. Tujuan strategi bersaing yang ditetapkan oleh pengrajin ini adalah meminimalkan biaya produksi dan memaksimalkan keuntungan. Dengan demikian, pengrajin dapat mengatasi problem ekonominya. Setidaknya mereka dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari. Selain itu, perekonomian mereka menjadi lebih baik. Strategi

bersaing tersebut efektif untuk mengatasi problem ekonomi pengrajin bata merah di Desa Karanglegi Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati.

4. Analisis Strategi Bersaing Pengrajin Bata Merah di Desa Karanglegi Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati Berdasarkan Perspektif Ekonomi Syariah

Sebagai ajaran yang komprehensif, Islam meliputi tiga pokok ajaran dasar, yaitu Aqidah, Syariah, dan Akhlak. Hubungan antara aqidah, syariah, dan akhlak dalam konsep Islam terjalin sedemikian rupa sehingga merupakan sebuah sistem yang komprehensif. Aqidah adalah ajaran yang berkaitan dengan keyakinan dan kepercayaan seseorang terhadap Tuhannya, Malaikat, Rasul, Kitab, dan rukun iman lainnya. Akhlak adalah ajaran tentang baik buruknya tingkah laku manusia. Sementara itu, syariah adalah ajaran Islam tentang hukum-hukum yang mengatur tingkah laku manusia.

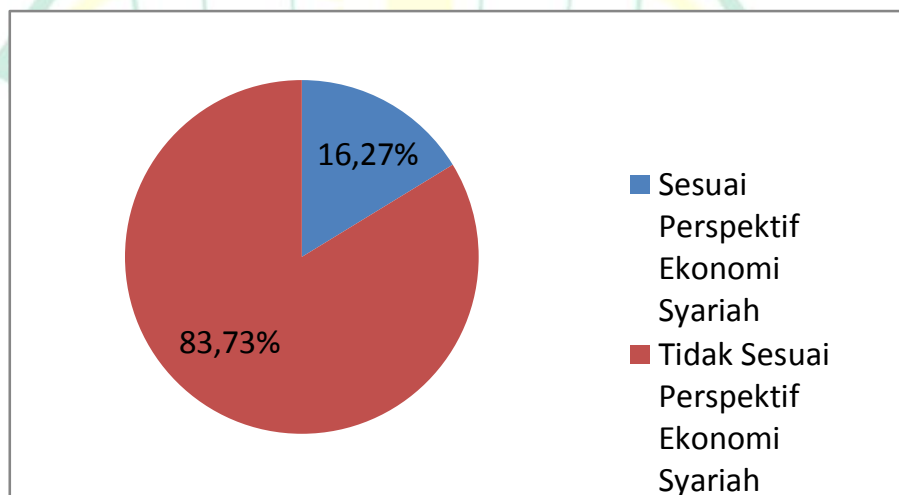
Syariah dalam Islam terbagi menjadi dua, yaitu ibadah dan muamalah. Ibadah diperlukan untuk menjaga ketaatan dan keharmonisan hubungan manusia dengan pencipta-Nya. Muamalah dalam pengertian umum dipahami sebagai aturan mengenai hubungan antar manusia dalam hal ekonomi. Ajaran-ajaran Islam tentang ekonomi bersumber dari Alquran dan Hadis. Prinsip-prinsip tersebut bersifat abadi, seperti tauhid, adil, maslahat, kebebasan, tanggung jawab, persaudaran, saling berbagi rezeki karena harta yang kita miliki hanya titipan Allah Swt., saling bekerja sama, dan terhindar dari riba. Selain itu, muamalah dalam hal ekonomi juga dianjurkan untuk tidak memperkaya diri sendiri, tidak melakukan monopoli, dan menghindari jual beli yang diharamkan.

Strategi bersaing sebagai aktivitas ekonomi juga tidak dapat terlepas dari prinsip muamalah. Strategi bersaing yang digunakan oleh setiap pengrajin memang membawa dampak baik bagi usahanya. Cara yang ditempuh masing-masing pengusaha tentunya berbeda-beda. Ada yang sesuai dengan perspektif ekonomi syariah dan ada juga yang tidak sesuai perspektif ekonomi syariah. Hal ini dipengaruhi oleh pengalaman religius masing-masing pengrajin. Namun, dalam praktiknya menjalankan industri bata merah sesuai dengan

perspektif ekonomi syariah tidaklah mudah karena kondisi lingkungan dan pasar.

Jumlah responden keseluruhan adalah 43 pengrajin. Hanya ada 7 pengrajin yang menggunakan strategi bersaing sesuai dengan prinsip ekonomi syariah dengan presentase 16,27 %. Sementara itu, pengrajin bata merah yang menggunakan strategi bersaing tidak sesuai prinsip ekonomi syariah ada 83,73 %. Perbandingan antara pengrajin yang melakukan aktivitas bisnis sesuai prinsip ekonomi syariah lebih sedikit dibandingkan pengrajin yang banyak melanggar prinsip ekonomi syariah. Presentasinya dapat digambarkan sebagai berikut.

*Gambar 4.4.
Presentase Strategi Bersaing Pengrajin Bata Merah
Berdasarkan Perspektif Ekonomi Syariah*



Berikut paparan mengenai strategi bersaing yang digunakan oleh pengrajin bata merah di Desa Karanglegi berdasarkan perspektif ekonomi syariah.

a. Strategi Bersaing Sesuai Perspektif Ekonomi Syariah

Di bawah ini strategi bersaing pengrajin bata merah yang sesuai dengan perspektif ekonomi syariah.

1) Menjaga hubungan baik antara pengrajin bata merah

Perilaku ini merupakan perilaku yang dianjurkan Rasulullah dalam berdagang. Oleh karena hubungan baik yang terjalin akan menjadikan masing-masing pengrajin semakin dekat. Pengrajin dapat dengan

bebas bertukar pikiran dan berbagi pengalaman sehingga problem ekonomi dapat teratasi. Terlebih lagi manusia adalah makhluk sosial, membutuhkan keberadaan orang lain.

Hal ini dijelaskan Allah Swt. dalam QS. *Al Hujurat* ayat 10.

إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ إِخْوَةٌ فَأَصْلِحُوا بَيْنَ أَخَوَيْكُمْ وَاتَّقُوا
اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ {10}

Artinya: “Orang-orang yang beriman itu sesungguhnya bersaudara. Sebab itu damaikanlah (perbaikilah hubungan) antara kedua saudaramu itu dan takutlah terhadap Allah, supaya kamu mendapat rahmat.” (QS. Al Hujurat: 10)²¹

- 2) Rendahnya biaya produksi
Meminimalkan biaya produksi dan memaksimal keuntungan jika tanpa mengurangi bahan baku produksi, maka strategi ini dianggap tidak menyimpang dari perspektif ekonomi syariah selama tidak menimbulkan kerugian bagi pembeli.
- 3) Harga yang murah
Harga murah yang ditetapkan oleh pengrajin tidak menyimpang dari perspektif ekonomi syariah, jika dalam pelaksanaannya pengrajin tidak curang dengan mengurangi bahan baku produksi. Penetapan harga murah selama tidak merugikan salah satu pihak, baik penjual ataupun pembeli, maka langkah ini sesuai perspektif ekonomi syariah.
- 4) Pelayanan yang baik
Bersikap baik terhadap orang lain, seperti halnya memberikan pelayanan yang baik kepada pembeli juga merupakan etika jual beli dalam Islam. Oleh karena itu, pelayanan yang baik merupakan strategi bersaing sesuai dengan perspektif ekonomi syariah. Allah berfirman dalam QS. *Asy-Syu'ara* ayat 183.

²¹ Kementerian Agama RI, *Mushaf Alquran Standar Indonesia (QS. Al Hujurat ayat 10)*, PT Pustaka Abdi Bangsa, Jakarta, 2012.

وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْثَوْا فِي الْأَرْضِ
مُفْسِدِينَ {183}

Artinya: “Dan janganlah kamu merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kamu merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan;” (QS. Asy-Syu’ara: 183)²²

Ayat di atas menjelaskan tentang hubungan penjual dan pembeli dalam transaksi bahwa penjual harus memberikan hak-hak yang harus didapatkan pembeli, misalnya pelayanan yang baik (tata cara menyambut pembeli, berbicara, memberikan keterangan tentang barang yang diperjualbelikan berikut ketentuan-ketentuan jual belinya) agar tidak terjadi kesalahpahaman. Sebaliknya, pembeli juga harus memberikan hak penjual, misalnya sejumlah uang penjualan yang harus diterima penjual.

5) Memperluas relasi

Memperluas relasi di dalamnya terdapat unsur menjaga hubungan baik dengan sesama umat muslim, maka strategi ini sesuai dengan perspektif ekonomi syariah.

6) Penggunaan jasa pemakelar

Jika masing-masing pelaku usaha (penjual dan pemakelar) bertindak sesuai dengan etika jual beli dalam Islam maka alternatif strategi bersaing dengan menggunakan jasa makelar tetap sesuai dengan prinsip ekonomi Islam. Indikator lainnya tentang penggunaan jasa pemakelar yang sesuai ekonomi syariah adalah keduanya berusaha untuk saling menguntungkan dan tidak menimbulkan kerugian pada salah satu pihak.

²² Kementrian Agama RI, *Mushaf Alquran Standar Indonesia (QS. Asy-Syu’ara ayat 183)*, PT Pustaka Abdi Bangsa, Jakarta, 2012.

Berikut penjelasan tentang hubungan antara penjual dan pemakelar dari Ibnu Abas ra. (dalam Nawawi, 2017: 82).

“Tidak apa-apa, kalau seseorang berkata juallah kain ini dengan harga sekian, lebih dari penjualan harga itu adalah untuk engkau.” (HR. Bukhari).

Penggunaan jasa pemakelar dalam jual beli bata merah di Desa Karanglegi terdapat unsur tolong-menolong. Sikap tolong menolong telah dijelaskan oleh Allah Swt. dalam QS. Al Maidah: 2.

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ {2}

Artinya: *“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.” (QS. Al Maidah: 2).*²³

Pemakelar membantu pengrajin untuk memasarkan bata merah dengan cepat. Sementara itu, penjual memberikan lapangan kerja bagi pemakelar. Dalam hal ini terdapat indikator berbagi rezeki yang sesuai dengan prinsip ekonomi syariah. Oleh karena harta yang dimiliki hanyalah titipan Allah Swt. semata. Selain prinsip berbagi rezeki, juga ada unsur kerja sama di antara keduanya.

7) Menggunakan jasa pengijon

Penggunaan jasa pengijon dalam jual beli tidaklah melanggar prinsip Islam selama langkah-langkah yang diambil tidak menyimpang dari syariat

²³ Kementrian Agama RI, *Mushaf Alquran Standar Indonesia*, QS. Al Maidah: 2, PT Pustaka Abdi Bangsa, Jakarta, 2012.

Islam, misalnya tidak ada pengurangan bahan baku produksi dan pembakaran sehingga pembeli tidak dirugikan karena kualitasnya. Pengijon juga memberikan manfaat kepada pengrajin karena pengijon dapat membantu pengrajin yang mengalami problem ekonomi (terdesak kebutuhan). Akan tetapi, faktanya penggunaan jasa pengijon yang sesuai dengan ketentuan jual beli dalam Islam yang berlaku di Desa Karanglegi hanya dilakukan oleh sedikit orang.

8) Eksistensi pemain lama

Pemain lama yang memiliki pengalaman religius yang memadai tidak akan terjerumus pada jual beli yang tidak sesuai dengan syariat Islam.

Dari kedelapan strategi ini, jika direalisasikan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, maka dapat diimplementasikan dalam aktivitas bisnis pengrajin bata merah demi keberlangsungan usaha dan peningkatan perekonomian pengrajin bata merah. Oleh karena kedelapan strategi ini tidak menimbulkan kerugian pada salah satu pihak yang terlibat dalam aktivitas jual beli, misalnya pengrajin (penjual), pembeli, pemekelar, dan pengijon. Keempat pelaku usaha ini sama-sama mendapatkan keuntungan.

b. Strategi Bersaing Tidak Sesuai Perspektif Ekonomi Syariah

Tidak semua strategi bersaing yang terpaparkan pada bagian sebelumnya sesuai dengan perspektif ekonomi syariah. Ada strategi yang rawan terhadap penyimpangan ekonomi islam, antara lain:

1) Rendahnya biaya produksi

Menurunkan biaya produksi yang dilakukan dengan cara menurunkan biaya bahan baku dapat menyebabkan kualitas bata merah menurun. Menurunnya kualitas bata merah ini dapat menimbulkan kerugian bagi pembeli. Pada akhirnya, tingkat kepercayaan pembeli pada pengrajin menurun. Suatu saat jika pembeli membutuhkan bata merah lagi, ia tidak akan membeli pada pengrajin yang sama.

Tentunya hal ini dapat mengurangi nilai penjualan karena pelanggan berpindah haluan.

Hal semacam ini merupakan aktivitas usaha yang tidak sesuai dengan perspektif ekonomi syariah karena terdapat kemudharatan pada salah satu pelaku usaha. Aktivitas bisnis yang demikian juga banyak terjadi di lingkungan pengrajin bata merah di Desa Karanglegi Kecamatan Trangkil Kabupaten Pati. Mereka berdalih bahwa dengan strategi seperti ini akan memaksimalkan keuntungan dengan meminimalkan biaya. Kecurangan dalam jual beli ini hukumannya telah dijelaskan Allah dalam QS. Al Muthaffifin (83): 1-6).²⁴

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ {1} الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ
يَسْتَوْفُونَ {2} وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وُزِنُوهُمْ يُخْسِرُونَ {3} أَلَا يَظُنُّ
أُولَئِكَ أَنَّهُمْ مَبْعُوثُونَ {4} لِيَوْمٍ عَظِيمٍ {5} يَوْمَ يَقُومُ النَّاسُ
لِرَبِّ الْعَالَمِينَ {6}

Artinya: “Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang. (Yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain, mereka minta dipenuhi. Dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi. Tidakkah orang-orang itu yakin bahwa sesungguhnya mereka akan dibangkitkan. Pada suatu hari yang besar. (Yaitu) hari (ketika) manusia berdiri menghadap Rabb semesta ala.” (QS. al-Muthaffifin/83:1-6).

2) Penggunaan Jasa Pemakelar

Strategi bersaing dengan menggunakan saluran distribusi, yaitu jasa pemakelar dapat mengarah pada aktivitas bisnis yang tidak sesuai dengan prinsip Islam. Hal ini dapat terjadi jika salah satu pelaku usaha bertindak curang, misalnya pemakelar berusaha meraih

²⁴ Kementrian Agama RI, *Mushaf Alquran Standar Indonesia (QS. Al Muthaffifin (83): 1-6)*, PT Pustaka Abdi Bangsa, Jakarta, 2012.

keuntungan sebanyak-banyaknya tanpa sepengetahuan penjual dan melanggar perjanjian antara penjual dan pemakelar. Hal yang pernah terjadi berdasarkan pengakuan pengrajin bahwa dia pernah dikecewakan oleh pemakelar.

Allah berfirman tentang menepati janji dalam QS. *Al-Isra' (17): 34*.²⁵

وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا...

Artinya: "... Dan tunaikanlah janji-janji itu, sesungguhnya janji itu akan dimintai pertanggungjawaban..."

3) Penggunaan Jasa Pengijon

Rata-rata pengrajin yang menggunakan strategi bersaing dengan jasa pengijon banyak yang menyimpang dari prinsip ekonomi Islam. Hal ini terjadi lantaran pengrajin mengurangi bahan baku pembakaran sehingga kualitas bata merah yang matang menurun. Kualitas bata merah yang menurun ini dapat merugikan pembeli.

Kasus lainnya yang terjadi dilapangan, jika pengrajin menggunakan jasa pengijon yaitu pengijon membeli bata merah dengan harga yang lebih rendah dibandingkan harga dipasaran sehingga hal ini merugikan pengrajin. Biaya produksi tidak seimbang dengan hasil yang didapatkan. Perilaku menimbulkan kemudharatan pada salah satu pihak seperti yang terjadi pada aktivitas usaha ini juga tidak sesuai dengan perspektif ekonomi syariah.

Dalil yang menunjukkan tidak sahnya jual beli yang mengandung unsur *gharar* adalah larangan beliau Shallallahu 'alaihi wa sallam terhadap jual beli *gharar*.²⁶

²⁵ Kementerian Agama RI, *Mushaf Alquran Standar Indonesia (QS. Al Isra' (17): 34)*, PT Pustaka Abdi Bangsa, Jakarta, 2012.

²⁶ Adiwarman A. Karim dan Oni Sahroni, *Riba, Gharar dan Kaidah-kaidah Ekonomi Syariah: Analisis Fikih dan Ekonomi*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2015, hlm. 78.

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ

Artinya: "Rasulullah Saw., melarang jual beli yang mengandung gharar."

Dari uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa ketiga strategi bersaing yang biasanya digunakan oleh pengrajin di Desa Karanglegi dalam realisasinya rawan dengan aktivitas bisnis yang mengandung kemudharatan bagi pihak-pihak yang terlibat. Oleh karena itu, aktivitas ini dinilai tidak sesuai dengan perspektif Islam. Bahkan, hal ini banyak dilakukan oleh pengrajin. Mungkin hal ini dipengaruhi oleh problem ekonomi yang dihadapi pengrajin, koneksi terbatas, pengalaman dan pengetahuan berwirausaha hanya sedikit, dan pengalaman religius yang kurang.

Ketiga strategi di atas mengindikasikan penyimpangan dalam bentuk (1) tidak adanya prinsip keadilan dalam transaksi bagi salah satu pihak, baik pengrajin maupun pembeli yang disebabkan oleh kecurangan pengrajin (mengurangi takaran bahan baku produksi) atau penggunaan jasa pengijon (pengijon membeli bata merah dengan standar harga murah). (2) Tidak adanya tanggung jawab bagi pihak-pihak yang terlibat. Pengrajin kurang bertanggung jawab atas produksi hingga merugikan pembeli dan pemakelar tidak bertanggung jawab atas amanah yang diberikan pengrajin kepadanya. (3) Ada unsur yang mendekati jual beli haram karena mengandung *gharar*, yaitu tindakan yang merugikan orang lain. Walaupun pelaku merasa tindakannya wajar (biasa dilakukan) dalam transaksi.