

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Lokasi Geografis Kecamatan Srengat

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Blitar tepatnya di Kecamatan Srengat. Kecamatan Srengat merupakan satu dari dua puluh dua kecamatan yang membagi habis wilayah administrasi Kabupaten Blitar. Berada di wilayah Kabupaten Blitar di sebelah barat yang berbatasan wilayah dengan Kecamatan Wonodadi. Berada di sebelah utara sungai Brantas yang membelah Kabupaten Blitar menjadi dua bagian. Bagian utara cenderung mempunyai struktur tanah yang lebih subur daripada bagian selatan. Batas-batas Kecamatan Srengat dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.1

Batas Wilayah Kecamatan Srengat

No.	Batas Wilayah	Kecamatan
1.	Sebelah Utara	Kecamatan Udanawu dan Kecamatan Ponggok
2.	Sebelah Selatan	Kabupaten Tulungagung
3.	Sebelah Timur	Kecamatan Sanankulon
4.	Sebelah Barat	Kecamatan Wonodadi

Sumber: Kecamatan Srengat dalam Angka Tahun 2018 BPS Kab. Blitar

Kecamatan Srengat dengan luas wilayah 53,98 km² dibagi menjadi 16 Desa/Kelurahan yaitu 4 Kelurahan dan 12 Desa. Berikut adalah data luas wilayah, ketinggian dari permukaan air laut menurut Desa/Kelurahan tahun 2017:

Tabel 4.2

**Luas Wilayah, Ketinggian dari Permukaan Air Laut
Menurut Desa/Kelurahan, 2017**

No.	Desa / Kelurahan	Luas Wilayah (km ²)	Ketinggian dari Permukaan Air Laut (m)
1.	Purwokerto	5.08	140
2.	Selokajang	5.05	181
3.	Maron	4.63	151
4.	Ngaglik	2.84	130
5.	Pakisrejo	3.55	125
6.	Karanggayam	4.50	140
7.	Kerjen	3.35	120
8.	Wonorejo	2.55	120
9.	Kauman	2.20	120
10.	Kandangan	3.27	120
11.	Kendalrejo	2.45	130
12.	Dandong	1.73	145
13.	Bagelenan	2.13	150
14.	Srengat	4.55	160
15.	Togogan	2.99	130
16.	Dermojayan	1.76	120
Jumlah		53.98	

Sumber: Kecamatan Srengat dalam Angka Tahun 2018 BPS Kab. Blitar

Desa Purwokerto merupakan desa yang terluas dengan luas 5,08 km². Desa dengan luas wilayah terkecil adalah Kelurahan Dandong dengan luas wilayah 1,73 km² atau hanya 3,20 persen dari luas wilayah kecamatan.

Berdasarkan pendataan potensi desa tahun 2018 BPS Kabupaten Blitar, Kecamatan Srengat terbagi dalam 16 Desa/Kelurahan, 41 Dusun/Lingkungan, 90 RW, 344 RT. Sedangkan, dari hasil proyeksi Sensus Penduduk 2010, jumlah penduduk Kecamatan Srengat tercatat sebanyak 65.482 jiwa, dimana terdapat 32.630 orang laki-laki dan 32.852 orang perempuan. Pekerjaan mayoritas masyarakat di Kecamatan Srengat adalah sebagai petani. Masyarakat yang bekerja sebagai karyawan masih relatif sedikit. Selain itu usaha yang digeluti masyarakat Kecamatan Srengat adalah usaha dibidang industri kecil, salah satunya Industri senapan angin. Berikut adalah data usaha bisnis senapan angin, omset, lama berdiri dan juga jumlah karyawan:

Tabel 4.3

**Omset, Lama Usaha dan Jumlah Karyawan Usaha Senapan Angin
di Kecamatan Srengat**

No.	Nama Usaha Senapan Angin	Omset Pertahun	Lama Usaha	Jumlah Karyawan
1.	UD. Air Gun	Rp. 180.000.000,-	18 Tahun	20 Orang
2.	UD. Eiger	Rp. 100.000.000,-	9 Tahun	15 Orang
3.	UD. Ody Club	Rp. 100.000.000,-	9 Tahun	15 Orang

Sumber: Data Hasil Wawancara

2. Usaha Senapan Angin yang Dijadikan Sampel Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Industri senapan angin yang berada di Kecamatan Srengat. Di Kecamatan Srengat sendiri banyak terdapat industri

senapan angin. Hal ini terbukti semakin hari semakin pesatnya usaha senapan angin baik yang sudah mengantongi izin usaha maupun yang belum. Disini peneliti mengambil sampel dari usaha senapan angin yang sudah mempunyai izin usaha diantaranya usaha senapan angin “Air Gun” milik Bapak Didik Wijanarko yang bertempat di Desa Wonorejo, usaha senapan angin “Eiger” milik Bapak Muhaimin yang bertempat di Desa Purwokerto, dan usaha senapan angin “Ody Club” milik Bapak Dedy Kurniawan yang bertempat di Desa Karangayam.

3. Sejarah Perkembangan Usaha Bisnis Senapan Angin

Pada awal perkembangannya, persebaran senapan angin mungkin hanya dapat ditemui di beberapa tempat karena peminatnya pun masih sedikit yaitu para masyarakat yang hobi berburu bintang. Namun seiring dengan berjalannya waktu, masyarakat mulai mempertimbangkan peluang dari usaha bisnis senapan angin. Sehingga mulai bermunculan pengrajin-pengrajin senapan angin yang mulai merintis usahanya. Rata-rata mereka memulai usahanya berdasarkan hobi, selain itu mereka terinspirasi dari keberhasilan pengusaha senapan angin yang telah sukses. Salah satu daerah yang mengembangkan usaha bisnis senapan angin adalah di Desa/Kelurahan yang ada di Kecamatan Srengat. Berikut adalah sejarah singkat pendirian usaha bisnis senapan angin yang dijadikan sampel oleh peneliti antara lain:

a. Sejarah Pendirian Usaha Senapan Angin Air Gun

Industri senapan angin milik Bapak Didik Wijanarko ini mulai berdiri pada tahun 2001. Pada awal pendiriannya beliau terinspirasi dari usaha senapan angin

“Sanaji” karena pada saat itu beliau sempat memesan senapan angin dan harus menunggu proses pembuatan senapan angin yang beliau inginkan hampir 3 bulan. Dari situ beliau berfikir, apa yang membuat senapan angin ini pembuatannya sangat lama dan harganya juga relatif mahal. Kemudian Bapak Didik dan teman-temannya berinisiatif untuk membongkar isi dari senapan angin tersebut, lalu belajar untuk membuat senapan angin sendiri. Karena memang suka dan hobi dengan senapan angin, Bapak Didik memulai usahanya bersama kedua temannya. Bekal dari orang tuanya yang berprofesi sebagai pedagang mengantarkan Bapak Didik mencapai kesuksesannya sebagai pengusaha di bidang industri senapan angin. Berawal dari modal pribadi senilai Rp. 30.000.000 serta halaman samping rumah yang terbatas dan dibantu oleh dua temannya, kini Bapak Didik mampu meraup keuntungan yang sangat besar dengan mempunyai rumah, kendaraan yang mewah, 2 gudang untuk pembuatan dan penyimpanan senapan angin siap kirim, dan juga mampu menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar. Sampai sekarang ini beliau memiliki lebih kurang ada 20 karyawan, dengan omset penjualan paling tinggi perbulannya yaitu Rp. 180.000.000.¹

b. Sejarah Pendirian Usaha Senapan Angin Eiger

Industri senapan angin milik Bapak Muhaimin ini berdiri sejak tahun 2001, namun baru mulai berani muncul dipasaran itu sekitar tahun 2010. Dalam kurun waktu 9 tahun ini beliau mempelajari bagaimana pembuatan senapan angin yang berkualitas secara otodidak. Awalnya beliau hanya menerima jasa service senapan angin dan menerima pesanan senapan angin yang dipesan oleh temannya ataupun

¹ Didik Wijanarko, Wawancara dengan Pemilik Industri Senapan Angin Air Gun pada tanggal 16 Maret 2019 pukul 14.00

warga sekitar dengan jumlah yang tidak banyak, hal ini dilakukan beliau karena memang suka dengan senapan angin dan hobi berburu. Namun seiring berjalannya waktu pesanan yang didapat lumayan banyak sehingga beliau dibantu 2 karyawan untuk membuat senapan angin serta istrinya dalam mengatur keuangan dan pemasarannya hingga saat ini sudah mempunyai pelanggan di luar Pulau Jawa. Dalam perjalanannya usaha beliau banyak mengalami jatuh bangun hingga saat ini dapat meraih keberhasilan. Banyak warga sekitar yang bekerja di usaha senapan angin milik Bapak Muhaimin ini, terutama pemuda laki-laki sekitar lokasi usaha. Sampai saat ini ada sekitar 15 hingga 20 karyawan yang bekerja, dan omset penjualannya mencapai Rp. 100.000.000 per tahunnya.²

c. Sejarah Pendirian Usaha Senapan Angin Ody Club

Usaha senapan angin milik Bapak Dedy ini berdiri sejak tahun 2010. Nama “Ody Club” ini diambil dari nama panggilan pemilik yaitu Ody. Awal mula mempunyai 5 karyawan yang semuanya adalah masih saudara dekat dan teman satu desa. Sebelum mendirikan usaha ini Bapak Dedy pernah bekerja di industri senapan angin “Air Gun” di Desa Purwokerto. Bapak Dedy bekerja di industri senapan angin “Air Gun” milik Bapak Didik Wijanarko kurang lebih 5 tahun. Setelah mendapatkan pengalaman, strategi dan manajemen dalam merintis usaha, akhirnya memutuskan untuk mendirikan industri senapan angin sendiri, dengan dibantu oleh saudara, teman dan didukung oleh keluarga. Ketertarikan Bapak Dedy menekuni usaha senapan angin ini karena mayoritas masyarakat khususnya laki-laki di Kecamatan Srengat banyak yang bekerja di industri senapan angin.

² Muhaimin, Wawancara dengan Pemilik Industri Senapan Angin Eiger PD Club pada tanggal 19 Maret 2019 pukul 13.30

Selain itu melihat aspek pendidikan masyarakat sekitar yang kebanyakan lulusan SMA maka ingin memberdayakan mereka supaya tidak menjadi pengangguran. Awalnya “Ody Club” ini hanya memproduksi senapan angin jenis klasik namun seiring berjalannya waktu jenis senapan angin yang diproduksi sudah semakin beragam, karyawan yang dipekerjakan sudah mencapai 15 orang pekerja dengan omset penjualan bersih perbulannya mencapai Rp. 30.000.000.³

Terlepas dari berbagai macam sejarah dari beberapa usaha senapan angin di Kecamatan Srengat, permintaan senapan angin yang tinggi dipasaran membuat para pengusaha senapan angin giat untuk memenuhi kebutuhan pasar. Hal tersebut memang memberikan keuntungan yang signifikan secara ekonomi yang cukup besar bagi pengusaha dan warga masyarakat Kecamatan Srengat. Ini dapat dilihat dari harga satuan senapan angin yang cukup tinggi seperti pada tabel berikut:

Tabel 4.4
Rincian Harga Senapan Angin

No.	Model	Jenis Tabung	Harga
1.	Popor Standar	Tabung 16	Rp. 950.000
		Tabung 19	Rp. 1.050.000
		Tabung 22	Rp. 1.100.000
		Tabung 25	Rp. 1.150.000
2.	Popor Army, Magnum, Phanhom, Riger.	Tabung 16	Rp. 1.100.000
		Tabung 19	Rp. 1.150.000
		Tabung 22	Rp. 1.200.000
		Tabung 25	Rp. 1.250.000
3.	Popor Semi Bulpup	Tabung 16	Rp. 1.175.000
		Tabung 19	Rp. 1.225.000
		Tabung 22	Rp. 1.275.000
		Tabung 25	Rp. 1.325.000
4.	Popor Bulpup	Tabung 16	Rp. 1.250.000
		Tabung 19	Rp. 1.300.000
		Tabung 22	Rp. 1.350.000

³ Dedy Kurniawan, Wawancara dengan Pemilik Industri Senapan Angin Ody Club pada tanggal 19 Maret 2019 pukul 10.30

		Tabung 25	Rp. 1.400.000
5.	Bocap		Rp. 2.700.000 - Rp. 5.000.000

Sumber: Data diolah dari berbagai sumber

Berdasarkan tabel 4.1 diatas, harga senapan angin yang cukup tinggi membuat masyarakat Kecamatan Srengat tertarik untuk mulai mendirikan industri kecil dibidang usaha bisnis senapan angin.

B. Temuan Penelitian

Pada bagian ini peneliti akan memaparkan pendapat pengusaha dan pengrajin/karyawan usaha bisnis senapan angin terkait dengan potensi usaha bisnis senapan angin, gaya kepemimpinan, dan perekonomian masyarakat setelah adanya usaha bisnis senapan angin.

1. Potensi Usaha Senapan Angin

Berdasarkan hasil observasi, wawancara dan studi dokumentasi usaha senapan angin peneliti dapat mengambil kesimpulan dari potensi usaha senapan angin serta pengaruhnya dalam meningkatkan pemilik usaha bisnis senapan angin serta masyarakat sekitar yang bekerja pada industri senapan angin.

a. Memiliki Nilai Jual yang Tinggi

Nilai jual merupakan salah satu hal penting yang berkaitan dengan kualitas suatu produk. Selain itu juga menjadi faktor pertimbangan bagi produsen maupun bagi konsumen yang berhubungan langsung dengan pasar. Suatu usaha dapat dikatakan potensial apabila memiliki nilai jual yang tinggi. Begitu pula dengan usaha bisnis senapan angin, sampai saat ini senapan angin termasuk produk yang

memiliki nilai jual yang tinggi. Sebagai mana yang diungkapkan oleh pemilik usaha senapan angin Air Gun mengenai nilai jual senapan angin berikut ini:

”Cukup tinggi mbak, biasanya yang biasa itu sekitar Rp. 1.000.000, yang paling murah itu sekitar Rp. 900.000 sampai Rp. 950.000 sebenarnya tergantung variasi yang ditawarkan. Kadang-kadang juga ada yang Rp. 1.300.000 bahkan sampai Rp. 5.000.000 tergantung popor dan variasinya mbak. Omsetnya ya cukup besar mbak, tapi senapan angin ini ramainya 3 dan 4 tahun yang lalu, tapi bukan berarti sekarang ini omsetnya sedikit, ya kalau pasaran ramai itu bisa mencapai kisaran sampai Rp. 180.000.000. Saya sendiri pernah lo mbak satu hari saja itu transaksi Rp. 60.000.000 dalam waktu satu hari”⁴

Menurut beliau senapan angin ini memiliki nilai jual yang tinggi, hal ini dapat terlihat dari segi harga maupun permintaan senapan angin yang cukup banyak, bahkan beliau menyebutkan bahwa omset dari usaha bisnis senapan angin ini bisa mencapai Rp. 180.000.000, nominal seratus juta lebih ini bisa dibilang begitu besar. Nilai jual yang tinggi ini juga diungkapkan oleh pemilik usaha senapan angin Ody Club bahwa:

“Nilai jualnya tinggi, soalnya senapan angin ini kan barang seni, tapi proses pengerjaannya lumayan lama sekitar 1 bulan, tergantung variasi yang diminta. Omset itu nilainya beda-beda tapi kalau dibuat rata-rata perbulan itu bisa sampai Rp. 30.000.000. harga per pucuk senapan angin ini ya biasanya sekitar Rp. 1.000.000 sampai Rp. 4.000.000 an.”⁵

Dari kedua pernyataan diatas dikatakan bahwa nilai jual yang tinggi dari senapan angin ini dipengaruhi oleh model dan juga variasi yang ditawarkan, semakin bagus modelnya maka nilai jualnya juga semakin tinggi. Senapan angin ini merupakan barang seni jadi yang dibutuhkan adalah skill yang mumpuni dari pembuatnya. Pemilik usaha senapan angin Eiger mengungkapkan bahwa:

⁴ Didik Wijanarko, Wawancara dengan Pemilik Industri Senapan Angin Air Gun pada tanggal 16 Maret 2019 pukul 14.00

⁵ Dedy Kurniawan, Wawancara dengan Pemilik Industri Senapan Angin Ody Club pada tanggal 19 Maret 2019 pukul 10.30

“Disisi lain memang nilai jual yang tinggi itu ada tetapi tergantung kreatifitas. Karna yang dijual itu adalah skill, misal kita bisa menciptakan senapan angin yang beda dan belum ada dipasaran pastinya nilai jualnya juga tinggi. Tergantung variasi yang dihasilkan. Nilai jual senapan angin ini sekitar Rp. 1.000.000 bahkan bisa sampai Rp. 4.000.000 bahkan lebih. Untuk omsetnya bisa mencapai Rp. 100.000.000.”⁶

Pernyataan ini juga didukung dengan pendapat responden lain yaitu para karyawan dari usaha bisnis senapan angin, kebanyakan dari mereka mengakui bahwa memang senapan angin ini memiliki nilai jual yang tinggi. Seperti yang dikatakan oleh beberapa karyawan:

“Lumayan tinggi, tergantung spec dan variasinya. Kalau dari segi harga, senapan angin ini sekitar Rp. 1.000.000 sampai dengan harga Rp. 4.000.000”⁷

“Ya menurut saya iya mbak, tergantung variasi.”⁸

Dari beberapa pernyataan dari responden memang kebanyakan dari mereka mengakui bahwa senapan angin ini memiliki nilai jual yang tinggi baik menurut owner dari usaha bisnis senapan angin maupun karyawan, nilai jual yang tinggi ini diketahui karena berbagai macam variasi yang ditawarkan.

b. Bersifat Nyata

Yang dimaksud bersifat nyata maksudnya adalah usaha tersebut bukan hanya angan-angan akan tetapi sudah terealisasikan. Diketahui sampai saat ini usaha senapan angin memang sudah eksis dan berkembang di Kecamatan Srengat. Perkembangannya pun sudah semakin pesat. Seperti yang diungkapkan oleh pemilik usaha senapan angin Air Gun berikut:

⁶ Muhaimin, Wawancara dengan Pemilik Industri Senapan Angin Eiger PD Club pada tanggal 19 Maret 2019 pukul 13.30

⁷ Deby Andriawan, Wawancara dengan Karyawan Industri Senapan Angin Ody Club pada tanggal 19 Maret 2019 pukul 10.30

⁸ Yudha Saiful Hidayat, Wawancara dengan Karyawan Industri Senapan Angin Air Gun pada tanggal 16 Maret 2019 pukul 14.00

“Perkembangannya ya bagus mbak, di Kecamatan Srengat sendiri banyak yang membuka usaha senapan angin, kira kira ya ada sekitar 50 lebih baik yang skalanya besar ataupun yang masih kecil, jadi ya seperti itu. Usaha saya ini dimulai sejak 2001, ya bisa dibilang hampir 18 tahun. Awalnya itu saya terinspirasi dari Industri senapan angin “Sanaji”, waktu itu saya pernah memesan senapan angin, satu senapan itu jadinya bisa sekitar 3 bulan. Saya penasaran kenapa prosesnya yang begitu lama, karena saya dulunya itu hobi berburu, kemudian terlintas dipikiran saya bagaimana kalau hobi saya ini dikembangkan menjadi usaha. Sampai saat ini pencapaian yang didapat ya industri senapan angin “Air Gun” ini sudah dikenal bagus di dalam pulau maupun diluar pulau. Kita sendiri pemasarannya lebih banyak di luar pulau mbak, antara lain Sumatera, Kalimantan, lalu di daerah Palu Sulawesi. Kebanyakan kalau kirim ke luar Pulau itu disana dijual lagi mbak.”⁹

Perkembangan usaha senapan angin saat ini memang diketahui cukup bagus.

Perkembangan usaha bisnis senapan angin yang bersifat nyata juga diungkapkan oleh pemilik usaha senapan angin Eiger berikut ini:

”Perkembangannya ya bagus sejauh ini. kalau segi pemasaran ya pastinya di luar pulau, tidak di pulau Jawa. Biasanya pemasarannya itu di Kalimantan, Sulawesi, dan Sumatera. Dan setiap bulan pasti ada pengiriman, bahkan per minggu. Jika ada barang ya kirim barang. Minimal setiap bulan itu bisa kirim 100 sampai 200 pucuk. Kalau usaha saya ini mulainya tahun 2001, tapi berani tampil dipasaran itu tahun 2010.”¹⁰

Dari uraian tersebut dapat diketahui bahwa usaha senapan angin di Kecamatan Srengat sudah sangat berkembang, hal ini dilihat dari banyaknya usaha senapan angin yang ada di Kecamatan Srengat. Ada sekitar 50 lebih usaha senapan angin yang ada di Kecamatan Srengat, baik yang skala kecil maupun yang sudah besar. Kebanyakan dari responden memilih usaha senapan angin ini berdasarkan hobi. Untuk pemasarannya memang sebagian besar diluar pulau seperti di pulau Sumatera, Kalimantan, Sulawesi dan lain-lain.

⁹ Didik Wijanarko, Wawancara dengan Pemilik Industri Senapan Angin Air Gun pada tanggal 16 Maret 2019 pukul 14.00

¹⁰ Muhaimin, Wawancara dengan Pemilik Industri Senapan Angin Eiger PD Club pada tanggal 19 Maret 2019 pukul 13.30

c. Usaha Bersifat Berkelanjutan dan Tidak Musiman

Terkadang pada satu waktu muncul tren yang berkembang dimasyarakat yang kemudian disusul dengan menjamurnya usaha pada bidang tersebut. Dalam mendirikan suatu usaha hendaknya mempertimbangkan terlebih dulu usaha tersebut apakah usaha tersebut berkelanjutan atau hanya bertahan beberapa waktu. Menurut pendapat para owner pemilik usaha bisnis senapan angin, usaha senapan angin ini tidak bersifat musiman, tetapi memang terkadang permintaannya sedikit. Pemilik usaha senapan angin Ody Club mengungkapkan:

“Kalau usahanya sih tidak, yang musiman itu dari segi permintaannya. Agar bisa bertahan ya tentunya harus menjaga kualitas. Karena senapan angin ini kan barang hobi bukan barang pokok jadi kalau misal di luar pulau itu panennya sedang sedikit atau menjelang tahun ajaran baru dan juga menjelang idul fitri itu ya permintaannya sedikit berkurang. Kalau sedang banyak ya banyak kalau pas sedikit ya sedikit. Kalau sedang sedikit redup itu biasanya saya nyetok mbak untuk pesanan selanjutnya. Jadi kalau suatu saat ada pesanan kita punya barang.”¹¹

Pernyataan tersebut menjelaskan bahwa memang usaha senapan angin ini tidak bersifat musiman, akan tetapi terkadang apabila diluar pulau sedang tidak panen atau harga hasil panennya murah itu biasanya permintaan sedikit berkurang, namun tetap ada pesanan. Hal ini juga diakui oleh pemilik usaha senapan angin Air Gun berikut ini:

“Kalau musim kemarau itu senapan angin ramai mbak permintaannya, tapi kalau penghujan begini sedikit sepi. Tapi bukan yang sepi tanpa ada pesanan, satu bulan ini saja saya bisa mengeluarkan 60 pucuk senapan yang dikirim ke Lampung, begitu pula ke Palembang, belum yang permintaan dibawah sepuluh unit. Tapi kebanyakan ya di luar Jawa, kalau disini tidak terlalu ramai permintaan. Ya agar dapat bertahan itu misalnya ketika permintaan sedang sedikit, itu biasanya pekerja saya yang bagian merakit senapan angin ini saya jatah satu hari itu merakit satu senapan, jika masih

¹¹ Dedy Kurniawan, Wawancara dengan Pemilik Industri Senapan Angin Ody Club pada tanggal 19 Maret 2019 pukul 10.30

meredup lagi, karyawan saya liburkan mbak kalau stok sudah menumpuk banyak, maksimal satu minggu. Tetapi pekerja di bagian lain tetap jalan. Untuk mempertahankan keeksistensinya ya dengan cara menjaga kualitas mbak kalau disini, bahkan saya itu berani memberikan garansi pada produk senapan angin saya ini. hal ini saya lakukan agar konsumen itu tetap percaya dengan kualitas dari produk senapan angin saya.”¹²

Selain usaha ini tidak bersifat musiman, usaha ini juga merupakan usaha yang menarik karena selain produk senapan angin, limbah dari pembuatan senapan anginpun dapat dijual, seperti pernyataan berikut ini:

“Yang menarik dari usaha senapan angin ini semua yang ada disini bisa jadi uang, bahkan limbahnya. Katakanlah limbah gram, itu dijual di rosok bila dijual per kilo bisa sampai Rp. 30.000 bahkan kalau pesanan sedang ramai limbah gram itu bisa sampai 5 ton ini termasuk keuntungan yang tidak terduga.”¹³

Dari beberapa uraian tersebut dapat diketahui bahwa usaha senapan angin terbukti tidak bersifat musiman, akan tetapi terkadang memang permintaannya sedikit berkurang apabila diluar pulau sedang tidak panen ataupun hasil panen itu harganya sedang murah. Untuk mengatasi pada saat permintaan sedikit itu adalah dengan cara menyetok barang agar pada saat ada pesanan berikutnya tetap memiliki barang. Kemerarikan dari usaha senapan angin ini sendiri adalah semua yang berhubungan dengan pembuatan senapan angin ini memiliki nilai jual, bahkan limbahnya pun dapat dijual.

d. Modal Tidak Besar tetapi Menguntungkan

Modal merupakan bagian yang diperlukan ketika menjalankan suatu usaha atau bisnis. Walaupun bukan alasan utama untuk menjalankan suatu usaha atau bisnis dari pihak industri senapan angin sangat diperlukan. Karena untuk

¹² Didik Wijanarko, Wawancara dengan Pemilik Industri Senapan Angin Air Gun pada tanggal 16 Maret 2019 pukul 14.00

¹³ Muhaimin, Wawancara dengan Pemilik Industri Senapan Angin Eiger PD Club pada tanggal 19 Maret 2019 pukul 13.30

menunjang kegiatan produksi membutuhkan mesin atau alat. Begitupun dalam menetapkan keuntungan maupun kerugian modal akan mempunyai peran besar didalamnya. Dalam penyediaan modal pemilik usaha senapan angin Air Gun mengungkapkan bahwa:

“Waktu itu saya memulai usaha ini dengan modal hanya Rp. 30.000.000 dulu untuk beli material dan juga alat yang masih seadanya, karena ini juga modal sendiri mbak, saya waktu itu tidak berani meminjam di bank. Paling-paling saya itu hutang ke relasi saya, ke teman saya mbak, hutangnya pun bukan bentuk uang tetapi dalam bentuk onderdil atau bahan untuk membuat senapan angin, 2 minggu itu baru saya bayar mbak. Kalau sekarang ya sudah tidak hutang lagi. Dulu awalnya hanya disamping rumah itu mbak, karena semakin lama semakin penuh, akhirnya belakang rumah ini saya jadikan untuk tempat pembuatan.”¹⁴

Dengan memanfaatkan lahan yang ada, beliau memulai usahanya dengan bermodalkan dana pribadi tanpa meminjam ke Bank. Selain modal berupa dana, dalam menjalankan suatu usaha juga diperlukan kemauan, seperti yang diungkapkan oleh pemilik usaha senapan angin Eiger berikut:

“Modal awal itu tidak bisa ditentukan, yang terpenting itu kemauan. Modal itu bisa belakangan, kurang modal kan juga masih ada bank. Walaupun punya modal banyak jika tidak ada kemauan ya tidak akan mungkin bisa jalan.”¹⁵

Dalam memulai usaha senapan angin ini modalnya tidak harus besar. Yang terpenting adalah adanya kemauan, dengan kemauan dan tekad yang kuat pasti usaha dapat berjalan, sebaliknya jika hanya mengandalkan modal yang besar tanpa adanya kemauan dan tekad pastilah usaha tidak dapat berkembang. Selain itu juga harus pandai dalam mengatur keuangan, agar modal awal yang dikelurkan untuk memulai usaha dapat segera balik modal yaitu dengan meminimalisir

¹⁴ Didik Wijanarko, Wawancara dengan Pemilik Industri Senapan Angin Air Gun pada tanggal 16 Maret 2019 pukul 14.00

¹⁵ Muhaimin, Wawancara dengan Pemilik Industri Senapan Angin Eiger PD Club pada tanggal 19 Maret 2019 pukul 13.30

pengeluaran pada keuntungan pertama. Jangan sampai modal pokok dan keuntungan yang didapat itu disamakan, kita boleh menggunakan hasil dari keuntungan untuk urusan pribadi, tetapi jangan sampai menggunakan modal pokok untuk kepentingan pribadi. Seperti dalam pernyataan berikut:

“Kalau keuntungan sampai saat ini ya sudah Alhamdulillah mbak, sudah berlipat lipat dari modal awal saya. Sekarang saya sudah punya 3 mobil, beberapa motor, bahkan rumah yang nganggur mbak belum dipakai. Kalau senapan angin ini usahaya sangan menguntungkan mbak. Tidak ada yang membuka usaha senapan angin kok rugi itu tidak ada mbak. Asalkan bisa mengontrol pengeluaran dan tidak disalah gunakan, jangan sampai yang pokok selain keuntungan itu digunakan untuk kebutuhan lain. Agar bisa berputar. Kadang-kadang kan ada pengrajin yang misalnya hari ini dapat uang, itu langsung dihabiskan, kalau caranya seperti itu ya tidak akan merasakan keuntungan.”¹⁶

Dikatakan bahwa dalam usaha senapan angin itu tidak ada istilah rugi, asalkan mampu mengontrol pengeluaran. Berikut adalah pendapat beberapa karyawan mengenai keuntungan yang didapat dari bekerja di usaha bisnis senapan angin:

“Keuntungan yang saya peroleh dari usaha senapan angin ini antara lain dari yang awalnya tidak bisa menjalankan mesin bubut sekarang bisa, dari yang tidak bisa merakit senapan angin sekarang menjadi bisa.”¹⁷

“Keuntungan yang saya dapat dari usaha senapan angin ini adalah pengalaman, dan juga kreatifitas.”¹⁸

Dari beberapa uraian diatas dapat diketahui bahwa selain modal yang dikeluarkan tidak terlalu besar, juga berpotensi menguntungkan bagi pemilik maupun

¹⁶ Didik Wijanarko, Wawancara dengan Pemilik Industri Senapan Angin Air Gun pada tanggal 16 Maret 2019 pukul 14.00

¹⁷ Jaenal, Wawancara dengan Karyawan Industri Senapan Angin Air Gun pada tanggal 16 Maret 2019 pukul 14.00

¹⁸ Deby Andriawan, Wawancara dengan Karyawan Industri Senapan Angin Ody Club pada tanggal 19 Maret 2019 pukul 10.30

karyawan. keuntungan yang didapat antara lain adalah materi, namun yang tidak kalah penting adalah keuntungan berupa pengalaman dan juga skill yang didapat.

e. Usaha Dapat Diperbesar atau Ditingkatkan

Usaha yang potensial tentunya usaha yang bisa ditingkatkan skalanya dari waktu ke waktu. Begitu pula dengan usaha bisnis dibidang senapan angin. Melihat perkembangannya yang cukup pesat, usaha ini sangat mungkin untuk ditingkatkan skalanya menjadi lebih besar lagi. Misal dari pemasarannya, usaha senapan angin saat ini pemasarannya di luar pulau seperti di Sumatera, Kalimantan, Sulawesi dan lain lain. Mungkin dengan seiring berjalannya waktu bisa dipasarkan ke luar negeri. Sampai saat ini para pemilik usaha senapan angin kebanyakan masih mengandalkan sistem pemasaran dari mulut ke mulut, padahal dengan kemajuan teknologi pada saat ini pemasaran bisa lebih luas jangkauannya dengan pemasaran secara online. Peningkatan skala usaha senapan angin ini juga diungkapkan oleh pemilik usaha senapan angin Air Gun berikut ini:

“Sangat mungkin mbak untuk ditingkatkan skalanya, bahkan saya sudah menyiapkan rumah di daerah Kauman sana mbak. Sebagian produk senapan angin saya kalau tidak cukup disini ya saya taruh di sana. Saya itu yakin karena ya memang senapan angin ini potensinya sangat bagus, tinggal menunggu permintaan yang lebih ramai lagi, kalau sudah saya akan buka lagi di sana.”¹⁹

Dan juga pernyataan dari pemilik usaha senapan angin Eiger berikut ini:

“Pemikiran untuk mengembangkan usaha pastinya ada, tapi masih sebatas pemikiran. Kita harus mencari relasi bisnis yang tanggung jawabnya tinggi. Kalau buka cabang kalau hanya di pulau Jawa ya percuma, buka cabang harusnya di luar jawa.”²⁰

¹⁹ Didik Wijanarko, Wawancara dengan Pemilik Industri Senapan Angin Air Gun pada tanggal 16 Maret 2019 pukul 14.00

²⁰ Muhaimin, Wawancara dengan Pemilik Industri Senapan Angin Eiger PD Club pada tanggal 19 Maret 2019 pukul 13.30

Untuk meningkatkan skala usaha tentunya sangat mungkin, akan tetapi juga harus memperhatikan keadaan pasar dan juga relasi bisnis yang bertanggung jawab.

2. Gaya Kepemimpinan

Berdasarkan hasil observasi, wawancara dan studi dokumentasi usaha senapan angin peneliti dapat mengambil kesimpulan tentang gaya kepemimpinan yang dilakukan dalam usaha bisnis senapan angin serta pengaruhnya dalam memajukan suatu usaha dan kualitas karyawannya.

a. Pola Mementingkan Pelaksanaan Tugas Secara Efektif dan Efisien

Gaya kepemimpinan yang berpola mementingkan pelaksanaan tugas secara efektif dan efisien. Konsep efektif dan efisien ini tentu saja sangat penting dalam suatu usaha, diantaranya berkaitan dengan biaya yang dikeluarkan. Biaya yang dikeluarkan ini maksudnya gaji karyawan, jika karyawannya banyak pastinya biaya tenaga kerja yang dikeluarkan tentunya juga besar. Untuk itu pemilik usaha menerapkan pola pelaksanaan tugas secara efektif dan efisien seperti yang diungkapkan berikut ini:

“Kalau di industri senapan angin yang lain itu biasanya mereka menampung banyak karyawan tapi kalau di industri saya ini sebisa mungkin saya maksimalkan mbak. Misalnya kalau yang lain itu karyawannya sekitar 50 orang, kalau disini cukup 20 orang. Tetapi 20 orang ini saya bagi menjadi beberapa bagian, misalnya di bagian popor sendiri, bagian merakit sendiri jadi tidak buang buang waktu dan kerjanya pun cepat selesai.”²¹

²¹ Didik Wijanarko, Wawancara dengan Pemilik Industri Senapan Angin Air Gun pada tanggal 16 Maret 2019 pukul 14.00

Dalam pelaksanaannya konsep efektif dan efisien sudah diterapkan dimana pemilik memaksimalkan karyawan yang ada dengan membaginya di beberapa bagian dalam pembuatan senapan angin. Menurut beberapa karyawan mengatakan bahwa efektif dan efisiensi kerja sangat penting, seperti berikut:

“Pastinya penting mbak, disini pekerja mempunyai tugas masing-masing per bagian.”²²

“Sangat setuju mbak, soalnya akan mempercepat proses produksi. Setiap karyawan itu punya tugas masing-masing sesuai bagian yang didapat.”²³

“Ya menurut saya bagus mbak. Kalau disini karyawannya sekitar 20 orang mbak, agar hasilnya maksimal itu dibagi tugas per bagian. Jadi setiap karyawan memiliki tugas masing-masing.”²⁴

Dari uraian diatas dapat diketahui bahwa gaya kepemimpinan yang berpola mementingkan tugas dengan berpola efektif dan efisien memang sudah diterapkan di beberapa usaha senapan angin. Tujuannya antara lain adalah untuk menekan biaya, selain itu dengan membagi tugas per bagian maka akan memudahkan pengerjaan dari senapan angin ini, kinerja karyawan pun akan lebih terfokus pada satu bagiannya dan ini akan berdampak pada hasil yang didapatkan.

b. Pola Mementingkan Pelaksanaan Hubungan Kerjasama

Kerjasama dalam suatu hubungan kerja tentunya sangatlah penting. Baik kerjasama dengan relasi bisnis, kerjasama antara pemilik usaha dengan karyawan, dan juga kerjasama antar karyawan. Gaya kepemimpinan yang mementingkan kerjasama ini sangatlah berpengaruh terhadap keberlangsungan suatu usaha,

²² Yudha Saiful Hidayat, Wawancara dengan Karyawan Industri Senapan Angin Air Gun pada tanggal 16 Maret 2019 pukul 14.00

²³ Deby Andriawan, Wawancara dengan Karyawan Industri Senapan Angin Ody Club pada tanggal 19 Maret 2019 pukul 10.30

²⁴ Jaenal, Wawancara dengan Pemilik Industri Senapan Angin Eiger PD Club pada tanggal 19 Maret 2019 pukul 13.30

kerjasama yang baik tentunya juga akan berpengaruh pada suatu usaha. Ditambah saat ini untuk mencari relasi atau karyawan yang jujur dan rajin itu susah, maka sebisa mungkin antara pemilik dan karyawan harus mempunyai hubungan yang baik, seperti yang diungkapkan oleh pemilik usaha senapan angin Eiger berikut ini:

“Kerjasama sangat penting, bahkan saya membangun usaha saya ini sistem kerjanya bukan seperti juragan dengan kuli, tidak begitu. Sistem kerja saya lain dari industri yang lain, sistem kerja disini sistemnya keluarga, jadi misal ada karyawan yang tidak bisa itu bertanya pada temannya, dan semua diwajibkan dapat menjawab pertanyaan temannya. Jika sudah benar-benar tidak punya jawaban maka boleh ditanyakan ke saya.”²⁵

Dari pernyataan diatas selain hubungan yang baik antara pemilik dan karyawan, juga ditunjukkan dengan komunikasi yang baik antar karyawan, dimana mereka diwajibkan untuk saling membantu apabila ada karyawan yang tidak bisa. Pentingnya kerjasama ini juga diungkapkan oleh pemilik usaha senapan angin Ody Club bahwa kerjasama dalam bekerja itu sangat penting :

“Tentu saja sangat penting, soalnya saya sendiri kerja dan dipercaya sama karyawan, dapat penghasilan dari usaha itu, kalau tidak dibantu ya tidak bisa berjalan. Saling membutuhkan. Apalagi disini itu yang saya prioritaskan adalah saudara-saudara dan juga anak muda sekitar sini.”²⁶

Menurut pernyataan tersebut antara pemilik dan karyawan sifatnya adalah saling membutuhkan, berikut adalah pernyataan mengenai pentingnya kerjasama menurut beberapa karyawan:

“Sangat penting, kerjasama yang baik itu sangat diperlukan. Selain itu juga perlu adanya rasa saling terbuka.”²⁷

²⁵ Muhaimin, Wawancara dengan Pemilik Industri Senapan Angin Air Gun pada tanggal 19 Maret 2019 pukul 13.30

²⁶ Dedy Kurniawan, Wawancara dengan Pemilik Industri Senapan Angin Ody Club pada tanggal 19 Maret 2019 pukul 10.30

²⁷ Deby Andriawan, Wawancara dengan Karyawan Industri Senapan Angin Ody Club pada tanggal 19 Maret 2019 pukul 10.30

“Kerjasama yang diterapkan sangat bagus mbak, pemimpinnya juga sangat sabar.”²⁸

“Kerjasama sangat penting, kalau disini itu kerjasama antar karyawan dan pemimpin itu bagus, solid. Selain itu juga pemimpinnya dermawan, apabila ada pekerja yang sekiranya tenaganya sedikit terkuras, mungkin kerjanya berat itu ditambah gajinya, beliau tidak perhitungan.”²⁹

Dari beberapa uraian diatas dapat diketahui bahwa baik menurut pemilik usaha maupun karyawan itu kerjasama dalam suatu lingkup hubungan kerja sama-sama penting.

c. Pola Mementingkan Hasil Akhir yang Dicapai

Pola kepemimpinan yang terakhir adalah mementingkan hasil akhir yang dicapai. Pada pola ini pemimpin cenderung hanya berpatok pada hasil akhir yang dihasilkan tanpa terlalu mempersoalkan prosesnya. Beberapa pemilik usaha senapan kurang setuju dengan hal ini, mereka cenderung mengawasi proses pembuatan senapan angin dari awal hingga akhir. Setiap harinya pemilik memantau kinerja para karyawannya dan sesekali melihat proses pengerjaannya.

Seperti yang diungkapkan oleh pemilik usaha senapan angin Ody Club berikut:

“Saya sendiri juga setiap hari memantau kerja karyawan. Menurut saya proses itu penting dan hasil juga penting. Jadi dalam proses pembuatan senapan angin ini saya menekankan kepada para karyawan untuk meminimalisir kesalahan agar tidak mendapat komplain.”³⁰

Begitu pula yang diungkapkan oleh pemilik usaha senapan angin Air Gun berikut ini:

²⁸ Yudha Saiful Hidayat, Wawancara dengan Karyawan Industri Senapan Angin Air Gun pada tanggal 16 Maret 2019 pukul 14.00

²⁹ Jaenal, Wawancara dengan Karyawan Industri Senapan Angin Air Gun pada tanggal 16 Maret 2019 pukul 14.00

³⁰ Dedy Kurniawan, Wawancara dengan Pemilik Industri Senapan Angin Ody Club pada tanggal 19 Maret 2019 pukul 10.30

“Saya setiap hari duduk disini mbak untuk mengontrol para pekerja, selain itu juga apabila ada pelanggan yang ingin beli aksesoris, saya transaksinya ya disini. Biasanya saya juga keliling mbak untuk melihat bagaimana kerja karyawan, misal ada pelanggan yang komplain mengenai produk senapan angin saya, saya akan menegur karyawan yang mengerjakan bagian yang dikomplain itu. Bahkan saya akan mengenakan denda sebesar Rp. 50.000,- sampai Rp. 100.000,- agar karyawan juga disiplin.”³¹

Kedua pendapat diatas menjelaskan bahwa pemilik selalu memantau proses dari pembuatan senapan angin, pendapat yang berbeda di ungkapkan oleh pemilik usaha senapan angin Eiger, dimana beliau mengatakan bahwa proses baginya tidak terlalu penting, yang terpenting adalah hasilnya. Namun pemilik harus sudah benar-benar mengerti dan faham tentang senapan angin, jika tidak maka bisa saja akan dimanfaatkan oleh karyawan, berikut adalah pernyataannya:

“Kalau saya langsung percaya pada hasil akhir karyawan saya. Tapi harus didukung dengan pengetahuan, maksudnya kita harus pintar dulu, harus benar benar paham dengan senapan angin, jika hanya mengandalkan uang ya kita bisa dibodohi karyawan”³²

Gaya kepemimpinan yang berpola mementingkan hasil akhir tanpa menghiraukan proses ini ternyata masih sedikit yang menerapkannya, sebagian besar pemilik usaha masih memantau mulai dari awal proses hingga akhir. Namun pada kenyataannya para karyawan juga tidak merasa terganggu jika kerjanya diawasi, seperti yang dikatakan oleh karyawan berikut ini:

“Ya setiap hari dipantau mbak, sesekali beliau memang berkeliling untuk melihat proses dari pengerjaan per bagian dari senapan angin, namun karyawan disini sudah terbiasa mbak dan tidak merasa terganggu.”³³

³¹ Didik Wijanarko, Wawancara dengan Pemilik Industri Senapan Angin Air Gun pada tanggal 16 Maret 2019 pukul 14.00

³² Muhaimin, Wawancara dengan Pemilik Industri Senapan Angin Eiger PD Club pada tanggal 19 Maret 2019 pukul 13.30

³³ Agus Septian, Wawancara dengan Karyawan Industri Senapan Angin Ody Club pada tanggal 19 Maret 2019 pukul 10.30

Dari beberapa uraian diatas dapat diketahui bahwa proses dan juga hasil akhir itu sama-sama penting, ada pemilik usaha yang memang memantau dari proses hingga akhir, ada juga yang hanya mementingkan hasil akhir.

3. Perekonomian Masyarakat

Berdasarkan hasil observasi, wawancara dan studi dokumentasi usaha senapan angin peneliti dapat mengambil kesimpulan tentang perekonomian masyarakat setelah adanya usaha senapan angin.

a. Menciptakan Suasana atau Iklim yang Memungkinkan Potensi Masyarakat Berkembang

Dalam upaya pengembangan ekonomi masyarakat dapat dilihat dari suasana atau iklim perkembangan potensi masyarakat sekitar. Pada dasarnya setiap manusia memiliki potensi diri yang dapat dikembangkan. Dengan adanya usaha senapan angin ini dapat mengasah potensi diri yaitu kemampuan dan kreatifitas membuat senapan angin. Adanya usaha bisnis senapan angin mengurangi jumlah pengangguran di sekitar lokasi usaha, terutama anak muda. Dalam perekrutan karyawan memang pihak usaha senapan angin ini memprioritaskan masyarakat sekitar. Seperti yang diungkapkan oleh pemilik usaha senapan angin Ody Club berikut:

“Pastinya iya apalagi disini yang bekerja saya prioritaskan untuk anak-anak muda. Sangat mungkin menciptakan suasana potensi masyarakat yang berkembang karena dengan sedikit kemampuan yang saya punya, saya bagikan ke anak-anak muda sekitar agar dapat berjalan bersama.”³⁴

³⁴ Dedy Kurniawan, Wawancara dengan Pemilik Industri Senapan Angin Ody Club pada tanggal 19 Maret 2019 pukul 13.30

Dengan berbekal dari kemampuan yang dibagikan oleh pemilik usaha, menjadikan masyarakat sekitar semakin memahami tentang bagaimana merakit ataupun membuat senapan angin. Kemudian keahlian yang dimiliki ini tentunya diharapkan dapat mengembangkan potensi masyarakat sehingga menciptakan suasana masyarakat yang berkembang. Seperti yang diungkapkan oleh pemilik usaha senapan angin Air Gun:

“Sangat mungkin menciptakan suasana masyarakat yang berkembang, karena dengan keahlian yang dimiliki dapat menghasilkan pendapatan setiap harinya, karna memang di industri senapan angin saya ini sistemnya harian.”³⁵

Hal ini juga dirasakan oleh masyarakat sekitar bahwa selain menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat, usaha senapan angin juga mengembangkan potensi dari diri mereka yaitu dari yang hanya hobi menjadi memiliki kemampuan dalam membuat senapan angin. Seperti yang diungkapkan oleh karyawan berikut ini:

“Meningkatkan lapangan pekerjaan di sekitar lokasi usaha, apalagi bagi anak-anak muda mbak. Karena banyak yang hobi berburu, selain itu juga tertarik melihat temannya yang bekerja di senapan angin. Dan yang pasti potensi masyarakat berkembang karena dari yang tidak faham mengenai senapan angin, menjadi faham.”³⁶

Dari uraian diatas dapat diketahui bahwa usaha senapan angin memang menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar dan tentunya mengurangi pengangguran. Selain itu juga mengembangkan potensi masyarakat yaitu terkait dengan pembuatan senapan angin.

³⁵ Didik Wijanarko, Wawancara dengan Pemilik Industri Senapan Angin Air Gun pada tanggal 16 Maret 2019 pukul 14.00

³⁶ Muhammad Khabib, Wawancara dengan Karyawan Industri Senapan Angin Ody Club pada tanggal 19 Maret 2019 pukul 10.30

b. Memperkuat Potensi Ekonomi yang Dimiliki oleh Masyarakat

Memperkuat potensi ekonomi masyarakat ini diwujudkan dengan keahlian yang dimiliki oleh masyarakat. Dengan bekal keahlian yang dimiliki maka akan menghasilkan pendapatan bagi masyarakat. Begitu pula di industri senapan angin ini, apalagi sistem penggajiannya itu ada yang perhari. Bahkan menurut pendapat dari Bapak Didik bahwa bekerja di bidang senapan angin ini sangat kecil kemungkinan mengalami kekurangan ekonomi, berikut yang diungkapkan oleh pemilik usaha senapan angin Air Gun bahwa:

“Menurut saya tidak ada orang yang bekerja di senapan angin lalu kesusahan ekonomi, karena ya itu tadi, gajinya saja harian mbak dan jumlahnya juga tidak sedikit. Begitu pula yang saya rasakan sebagai pengusaha senapan angin, menurut saya pendapatan yang saya dapat saat ini lebih dari cukup mbak. kualitas pendidikan dan kesehatan juga terjamin, bahkan anak saya sudah lulus S1 dua duanya.”³⁷

Jika dilihat dari pernyataan tersebut memang kelihatannya usaha senapan angin ini memang menjanjikan, baik bagi pengusaha maupun karyawan bahkan masyarakat sekitar. Pendapatan yang didapat juga semakin bertambah sehingga dapat meningkatkan kualitas pendidikan dan juga kesehatan, seperti yang diungkapkan oleh beberapa karyawan berikut:

“Pendapatan setelah adanya usaha senapan angin meningkat, karena sistem pendapatan yang didapatkan juga lumayan. Kualitas kesehatan lumayan terjamin.”³⁸

“Pastinya meningkatkan pendapatan masyarakat, karena banyak masyarakat sekitar sini yang bekerja di senapan angin termasuk saya. Untuk kualitas pendidikan dan kesehatan lumayan terjamin.”³⁹

³⁷ Didik Wijanarko, Wawancara dengan Pemilik Industri Senapan Angin Air Gun pada tanggal 16 Maret 2019 pukul 14.00

³⁸ Ismail Wahyudi, Wawancara dengan Karyawan Industri Senapan Angin Eiger PD Club pada tanggal 16 Maret 2019 pukul 13.30

“Pendapatan tentunya meningkat mbak. mengenai kesehatan dan pendidikan juga lumayan terjamin, saya sendiri juga membantu membiayai sekolah adik saya.”⁴⁰

Dari beberapa uraian tersebut dapat diketahui bahwa usaha senapan angin selain dapat memperkuat potensi ekonomi masyarakat yaitu dengan meningkatnya pendapatan yang diperoleh juga tentunya berpengaruh pada kualitas pendidikan dan juga kesehatan masyarakat. Karena dengan pendapatan yang diperoleh diharapkan dapat menjamin kualitas pendidikan dan kesehatan masyarakat.

c. Melindungi Masyarakat dan Mencegah Terjadinya Persaingan yang Tidak Seimbang

Usaha senapan angin memberikan gaji yang seimbang sesuai dengan pekerjaan yang dijalankan oleh karyawan. Dalam pemberian gaji diberikan dalam bentuk uang sesuai dengan devisi dan juga pekerjaan yang telah dijalankan. Selain gaji atau upah yang diberikan, pihak industri juga sering kali memberikan tambahan jika ada lembur saat pesanan banyak, selain itu pihak industri usaha senapan angin juga memberikan parcel ataupun THR (Tunjangan Hari Raya) kepada karyawan dan juga masyarakat sekitar ketika menjelang lebaran. Hal ini diharapkan dapat mencukupi kebutuhan dari karyawan yang sebagian memang kebanyakan warga masyarakat sekitar. Seperti yang diungkapkan pemilik usaha senapan angin Air Gun berikut ini:

“Ya menurut saya tercukupi, karena bila satu hari saja mendapat misal sebesar Rp. 200.000 kalau satu minggu sudah Rp. 1.400.000 tergantung bagaimana pintar pintar mengelolanya.”⁴¹

³⁹ Diak Setiyawan, Wawancara dengan Karyawan Industri Senapan Angin Eiger PD Club pada tanggal 19 Maret 2019 pukul 13.30

⁴⁰ Muhammad Khabib, Wawancara dengan Karyawan Industri Senapan Angin Air Gun pada tanggal 16 Maret 2019 pukul 14.00

Dengan melihat tingkat gaji rata-rata yang diperoleh karyawan ini diharapkan dapat mencegah persaingan masyarakat yang tidak seimbang. Selain itu sistem kerja yang diterapkan sebagian adalah sistem kerja yang kekeluargaan tanpa ada batasan antara atasan dan bawahan, hal ini akan membuat masyarakat yang bekerja di industri senapan angin merasa nyaman tanpa ada rasa tereksplorasi. Berikut adalah pernyataan dari beberapa karyawan:

“Pola sistem kerjanya lebih ke kekeluargaan sehingga karyawan juga merasa nyaman bekerja disini.”⁴²

“Kalau kerja disini itu santai mbak karena sebagian besar juga tetangga sendiri dan juga teman, jadi sudah saling kenal.”⁴³

“Sistem kerjanya cukup bagus mbak, tidak ada unsur paksaan dalam bekerja. Bahkan pemiliknya itu sabar tetapi tetap disiplin.”⁴⁴

Dari beberapa uraian tersebut dapat diketahui bahwa upaya melindungi masyarakat diwujudkan dengan pemberian gaji yang sesuai dengan devisa dan juga pekerjaan yang telah dilakukan. Dengan memberikan pendapatan yang sesuai dengan devisa dan pekerjaan yang dilakukan ini dapat mengurangi terjadinya persaingan yang tidak seimbang selain itu sistem kerja yang mengedepankan kekeluargaan tanpa adanya batasan antara pemilik usaha dan karyawan ini akan mewujudkan suasana yang nyaman dan tidak ada anggapan adanya kekuasaan yang kuat atas yang lemah.

⁴¹ Didik Wijanarko, Wawancara dengan Pemilik Industri Senapan Angin Air Gun pada tanggal 16 Maret 2019 pukul 14.00

⁴² Muhammad Kabib, Wawancara dengan Karyawan Industri Senapan Angin Ody Club pada tanggal 19 Maret 2019 pukul 10.30

⁴³ Ismail Wahyudi, Wawancara dengan Karyawan Industri Senapan Angin Eiger PD Club pada tanggal 19 Maret 2019 pukul 13.30

⁴⁴ Jaenal Arifin, Wawancara dengan Karyawan Industri Senapan Angin Air Gun pada tanggal 16 Maret 2019 pukul 14.00