

INTISARI

ACFTA memberikan keuntungan bagi pengusaha Indonesia untuk dapat bersaing dalam dunia usahanya. Selain itu adanya ACFTA menjadi hambatan pengembangan unit-unit industri kecil di Indonesia. Kasongan juga mendapat ancaman persaingan dari produk sejenis. Hal ini merupakan tantangan besar bagi pengrajin gerabah Kasongan untuk mempertahankan atau meningkatkan eksistensinya. Adanya dampak pasca diberlakukannya ACFTA terhadap industri gerabah diperlukan strategi yang harus dilakukan oleh para pengrajin gerabah Kasongan supaya tetap dapat bertahan dan meningkatkan eksistensinya.

Tujuan dalam penelitian ini adalah mendeskripsikan dampak ACFTA terhadap industri kecil gerabah Kasongan dan mendeskripsikan strategi survival industri kecil gerabah Kasongan Kabupaten Bantul dalam menghadapi ACFTA. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang dikhususkan pada kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi, observasi langsung di lapangan, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Data dalam penelitian ini dikumpulkan dari unit analisis, informan dan arsip-arsip dan dokumen penunjang.

Tidak ada dampak pemberlakuan kebijakan ACFTA terhadap permodalan. Perajin juragan maupun perajin mandiri menggunakan modal sendiri Sedangkan dampak pemberlakuan kebijakan ACFTA terhadap tenaga kerja adalah pengurangan tenaga kerja, sulitnya mencari tenaga kerja dan kinerja tenaga kerja menurun. Kemudian dampak Pemberlakuan Kebijakan ACFTA terhadap pemasaran adalah kerumitan dalam mengekspor, pemerintah tidak *support*, terjadi perang harga antara sesama perajin, timbulnya persaingan lokal, banyaknya model baru yang muncul sehingga sulit memasarkan gerabah. Strategi Survival pengrajin Gerabah Kasongan dalam menyiasati permodalan adalah manajemen terhadap permodalan, menjaga kualitas barang, menyimpan uang hasil dari pemesanan, menambah modal dari kantong pribadi dan sebagian kecil menggunakan jasa bank. Kemudian strategi Survival Pengrajin Gerabah Kasongan dalam menyiasati tenaga kerja adalah mengajak tenaga kerja (perajin) untuk mengikuti acara makan sehingga silaturahmi tetap terjalin, memberikan *deadline* kepada tenaga kerjanya, pelatihan-pelatihan, pemberian bonus, lomba desain, menambah jumlah tenaga kerja, mengembangkan model gerabah serta melakukan komposisi yang tepat, melakukan pewarnaan secara alami dan pencampuran dalam pengecatan. Sedangkan strategi survival Pengrajin Gerabah Kasongan dalam menyiasati pemasaran adalah renovasi *showroom*, memasarkan produk gerabahnya lewat internet, tidak mengikuti pameran untuk menghindari penjiplakan model, menggunakan *showroom* dan pameran saja, melakukan standarisasi harga, mengalihkan pemasaran ke tempat lain.

ABSTRACT

ACFTA is beneficial for Indonesian business person to be able to compete in their business. However, ACFTA also becomes obstacles in small unit industry development in Indonesia. Kasongan is also threatened by the competition of similar products. It is a challenge for earthenware crafters in Kasongan to preserve or enhance their existence. To face the impact of ACFTA towards earthenware industry, crafters need to set strategies in order to preserve and enhance their existence.

The objective of this research is to describe the impacts of ACFTA towards Kasongan's small earthenware industry and to describe the strategies of survival of small earthenware industry in Kasongan, Bantul in order to face ACFTA. The research used qualitative method emphasized on descriptive qualitative method. The data were collected using direct observation, in-depth interview and documentation. The data were gathered from analytical unit, informants and supportive archives and documents.

There are no impacts of the application of ACFTA policy on capital. Business owning crafters and independent crafters used their own capital. On the other side, the application of ACFTA policy possesses impacts on employees in form of reduction in employees, difficulty in looking for employees and the decreasing employees' performance. In marketing, the impacts of the application of ACFTA policy are complexity in exporting, unsupportive government, price war among crafters, emergence of local competition, and the emergence of new models which makes it difficult to market earthenware. Survival strategy of Kasongan earthenware crafters in dealing with capital is capital management, keeping the quality of the products, saving the sales from the order, adding capital from their own fund and using bank's service for the other small part. While survival strategy of Kasongan earthenware crafters in dealing with employees is to involve crafters in activities such as dinner or gathering, set deadline, give trainings, provide bonus, design competition, add up employees, develop earthenware model with the right composition, natural coloring, mixing and painting. In dealing with marketing, Kasongan earthenware crafters use showroom renovation, internet marketing, not participating in exhibition to prevent model imitation, use showroom and exhibition only, set price standardization and shift marketing to other places.