

LAMPIRAN



Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Wawancara

No.	Daftar Pertanyaan ke Pengepul Sokasi
1.	Jika boleh tahu ibu/bapak atas nama siapa dan sudah berapa lama ibu/bapak menjalani profesi sebagai pengepul sokasi di desa Sidatapa dan Tigawasa?
2.	Setiap mengambil produk sokasi di masing-masing desa, berapa banyak sokasi yang diberikan masing-masing pengrajin dan berapa harga yang ditetapkan oleh para pengrajin kepada ibu/bapak?
3.	Diantara produk sokasi dari desa Sidatapa dan Tigawasa, produk mana yang lebih diminati oleh para konsumen?
4.	Apa yang menyebabkan konsumen lebih tertarik membeli produk dari desa tersebut?
5.	Menurut ibu/bapak sendiri, meskipun kedua desa tersebut menawarkan produk yang serupa mana yang lebih unggul diantara kedua desa tersebut dan apakah kira-kira suatu hal yang cukup kecil tapi berpengaruh besar terhadap produk sokasi dari kedua desa tersebut?

No.	Daftar Pertanyaan ke Pengrajin Sokasi
1.	Jika boleh tahu ibu/bapak atas nama siapa dan sudah berapa lama ibu/bapak menjalani profesi sebagai pengrajin sokasi?
2.	Untuk di desa ibu/bapak sendiri, kira-kira terdapat berapa masyarakat lainnya yang berprofesi sama sebagai pengrajin sokasi?
3.	Dalam sebulan, ibu/bapak bisa menghasilkan berapa produk sokasi yang dibuat dan dijual?
4.	Motif sokasi apa yang paling terkenal dan banyak diminati oleh para pengepul/pembeli?
5.	Untuk produk sokasi yang ibu/bapak buat sendiri, apakah memiliki satu ukuran saja atau ada beberapa ukuran sokasi yang dibuat? Jika berbeda-beda, apabila boleh tahu ukuran sokasi yang dibuat berapa saja?
6.	Untuk satu produk sokasi di masing-masing ukuran, berapakah ibu/bapak menetapkan harga jual terhadap masing-masing produk?

7.	Terkait harga yang telah ditentukan pada masing-masing produk sokasi dengan motif dan ukuran yang cukup beragam, apa saja kiranya hal-hal yang menjadi pertimbangan dalam penentuan harga pada masing-masing produk?
8.	Terkait penetapan harga sesama pengrajin sokasi di desa ini. Apakah semua para pengrajin telah sepakat menetapkan harga yang sama untuk motif dan ukuran tertentu atau ada perbedaan penetapan harga sesama pengrajin sokasi di desa ini?
9.	Terkait bahan utama produk, yakni bambu. Apakah ibu/bapak memiliki kebun sendiri atau ada pemasok yang menyediakan bahan baku tersebut?
10.	Terkait bahan utama produk, yakni bambu. Bagian bambu yang manakah ibu/bapak pergunakan dalam pembuatan sokasi ini? Mengapa demikian?
11.	Apakah ada pembukuan mengenai kas masuk dan keluar dalam usaha yang ibu jalankan?
12.	Dalam membuat satu produk sokasi ini, berapa kiranya biaya yang habis dikeluarkan untuk membuat produk?
13.	Berapa kisaran keuntungan yang ibu harapkan untuk diperoleh dari penjualan produk ini?
14.	Selain dijual ke pengepul sokasi, apakah ada cara lain untuk ibu mempromosikan produk ini?
15.	Apa kendala yang sering ibu hadapi dalam pembuatan produk sokasi ini? Serta bagaimana cara ibu mengatasi hal tersebut?

Lampiran 2. Hasil Wawancara Bersama Narasumber

1. Ibu Sri Mariantini Pengrajin Sokasi Desa Tigawasa

- Peneliti : Kalau boleh tahu, ibu sudah menggeluti profesi sebagai pengrajin sokasi sejak kapan bu nggih?
- Narasumber : Sudah lama sekali, sedari masih kecil saya sudah membantu ibu saya untuk membuat sokasi, jadi bisa dikatakan sudah puluhan tahun saya berprofesi sebagai pengrajin sokasi. Karena profesi ini sudah turun-temurun juga dari dulu sekali, semua kerabat saya bisa dikatakan berprofesi sebagai pengrajin sokasi hingga saat ini.
- Peneliti : Dalam sebulan, ibu bisa menghasilkan berapa produk sokasi untuk dijual bu nggih?
- Narasumber : Dalam sebulan saya bisa menghasilkan 10-20 buah produk sokasi. Itu juga tergantung dengan produk yang dipesan oleh pembeli maupun pengepulnya. Jika produk yang dipesan motifnya cukup rumit ya sebulan itu bisa menghasilkan 10-15 produk saja. Kalau produk yang dipesan motifnya tidak begitu rumit bisa sekitar 20 atau lebih saya menghasilkan dalam sebulannya. Soalnya saya kan kerja sendiri tidak dibantu atau mempekerjakan orang, jadi ya semampu saya dalam mengerjakan.
- Peneliti : Berarti tidak ada ketetapan jumlah dari pembeli atau pengepulnya bu nggih? Misalnya itu seperti dalam sebulan harus ada 20 produk tidak boleh kurang seperti itu bu?
- Narasumber : Terkadang ada ketetapan jumlah dari pihak pengepul. Seperti di desa ini kan tidak hanya satu ada pengrajin sokasi, melainkan hampir sebagian besar masyarakatnya berprofesi sebagai pengrajin sokasi. Jadi kita bergrup dalam membuat. Semisal pengepul meminta 100 buah sokasi motif nagasari. Nah nanti itu dibagi bersama pengrajin sokasi lainnya sama-sama berapa membuat produk, misal bersama 10 pengrajin sokasi, jadi membuatnya sama-sama 10 buah sokasi, nanti

saat waktunya diambil oleh pengepul bisa tepat waktu. Karena cukup rumit dan membutuhkan waktu juga untuk membuat produknya jadi tidak bisa sendiri mengambil pesannya, harus bersama-sama. Karena disini juga semua berprofesi di bidang yang sama. Agar tetap menjaga keharmonisan bertetangga. Supaya tidak saling iri sama saudara sendiri.

Peneliti : Terkait dengan penetapan harganya bagaimana bu? Ibu mengatakan pembuatan pesannya dibagi. Nah untuk harga jual produknya itu sama atau beda-beda bu nggih?

Narasumber : Untuk harga produk sokasi di desa ini sudah sama rata semua di desa ini. Tetapi tergantung dengan motif produk dan ukuran produk yang dibuat. Selain itu, tergantung juga pada produk akhirnya. Kalau pengepulnya meminta *semi finishing* ya harga jualnya lebih murah. Kalau pengepul meminta sudah *full finishing* tentunya harganya akan lebih mahal. Tetapi untuk pengrajin satu dengan yang lainnya di desa ini telah memutuskan harga untuk produk sama rata dan disepakati bersama-sama.

Peneliti : Berarti penjualan produk sesama pengrajin sokasi di desa ini bisa dikatakan sama rata bu nggih?

Narasumber : Belum tentu, sama ratanya itu ketika ke pengepul saja. Tetapi kan ada beberapa pembeli yang melakukan pemesanan langsung, jadi dari sana ada tambahan penjualan. Makanya dalam sebulan itu saya bisa menghasilkan 10-20 buah sokasi tergantung dengan pesanan pengepul, pesanan pembeli, dan juga kemampuan saya sendiri.

Peneliti : Terkait dengan sokasi ini, bahan baku utamanya yakni bambu bu nggih. Untuk bahan bakunya nika Ibu membeli atau memiliki kebun sendiri? Biasanya untuk membuat produk sokasi bagian bambu yang mana digunakan dalam proses pembuatannya bu nggih?

- Narasumber : Nggih benar sekali, dalam membuat produk sokasi ini bahan utamanya adalah bambu, dan saya menggunakan kulit bambu untuk membuat sokasi yang akan dijual nanti. Karena kulit bambu itu mampu meresap cat dengan baik. Setelah bambu di cat, kemudian ditunggu sampai kering, lalu dilanjutkan dengan tahapan menganyam hingga menjadi produk sokasi. Untuk bambunya sendiri saya membeli dari warga sekitar yang dimana ia merupakan petani bambu di daerah ini.
- Peneliti : Kenapa ibu memilih bagian kulit bambu untuk membuat sokasinya? Kenapa tidak bagian yang lainnya, semisal bagian isian bambunya seperti itu bu?
- Narasumber : Karena mampu menyerap cat dengan baik, kalau pakai isian bambunya, terkadang cat itu tidak masuk (sulit menyerap). Jadi kalau mau memakai isiannya, maka teknik pembuatan produknya dengan deco/tisu melalui sistem tempel atau ada juga yang melukis setelah sokasinya jadi. Tapi untuk pengrajin sokasi di desa ini sebagian besar dan hampir seluruhnya menggunakan kulit bambu, kemudian di cat, lalu dianyam. Sehingga, kualitas produk yang dihasilkan jauh lebih tahan lama dan nyata. Karena motifnya langsung terbentuk dari proses anyaman yang dilakukan.
- Peneliti : Terkait produk yang paling banyak diminati pengepul atau pembeli kira-kira sokasi motif apa bu nggih?
- Narasumber : Itu tergantung kesukaan dan minat masing-masing. Tetapi kalau yang paling sering di pesan oleh pengepul dan dibeli oleh pembeli biasanya motif nagasari, swastika, kitiran, dan batik.
- Peneliti : Terkait harga jual produknya nika, satu produk dijual dengan harga berapa bu nggih? Dan apa saja menjadi penentu diperoleh harga jual demikian?

Narasumber : Tergantung dengan sokasi yang dibeli. Seperti sokasi nagasari ukuran 25 cm. Saya menjual sekitar Rp80.000-an untuk sokasi yang belum *finishing*. Kalau mau yang sudah *finishing* langsung pakai, saya menjual sekitar Rp200.000-an. Memang lumayan harganya karena kembali lagi melihat bahan-bahan yang digunakan. Untuk membuat produk ini menggunakan kulit bambunya agar mampu meresap cat dengan baik. Kemudian terkait cat, menggunakan 2 jenis cat, karena dibagian bambunya dicat di dua sisi dengan warna yang berbeda. Kemudian belum lagi mengenai bensin untuk mencampur warnanya agar mau meresap dengan baik. Kalau dulu kan bisa menggunakan pernis, tetapi sekarang menggunakan bensin, pertamax atau pertalite. Harga bensin sekarang kan lumayan. Kalau *finishing* ya ditambah lagi dengan bahan-bahan sampai produk benar-benar selesai, seperti bantalan bawah sokasi (sibah), tali, pernis biar mau mengkilap, pernak-pernik, pengemasan, serta yang paling penting adalah upah membuat produk, dikarenakan cukup sulit.

Peneliti : Apakah ada pembukuan dalam bisnis sokasi yang ibu lakukan? Terutama mengenai kas masuk dan keluarnya?

Narasumber : Tidak ada, tidak sempat. Karena saya kan sendiri mengerjakan dan tidak begitu penting juga menurut saya. Jadi saya hanya memperkirakan saja. Paling saya hanya mencatat berapa pesanan yang ada, kemudian mengirakan berapa biaya yang akan keluar dan berapa harga yang akan dijual nanti. Nanti, saya tinggal mengecek uang yang saya pegang dengan catatan yang saya tulis apakah sudah pas atau belum.

2. Ibu Ketut Sri Eka Budi Pengrajin Sokasi Desa Tigawasa

- Peneliti : Kalau boleh tahu, ibu sudah menggeluti profesi sebagai pengrajin sokasi sejak kapan bu nggih?
- Narasumber : Dulu tidak hanya sokasi saja, tetapi juga membuat bedeg. Karena harga bedeg sudah semakin murah dan peminatnya juga mulai sedikit, jadinya sekarang berfokus pada membuat sokasi aja. Kalau ditanya sejak kapan, ya sejak masih kecil saya sudah ikut ibu saya, awalnya sekedar memperhatikan saja, kemudian coba-coba membantu dasar-dasarnya. Lalu sampai saat ini saya ikut berprofesi juga sebagai pengrajin sokasi.
- Peneliti : Untuk sebulan, ibu bisa menghasilkan berapa produk sokasi yang dibuat untuk dijual kepada pengepul atau pembeli sokasi bu nggih?
- Narasumber : Sebulan bisa sekitar 20 buah sokasi yang bisa saya jual kepada pengepul sokasi, dan 1-2 sokasi ke pembeli langsung.
- Peneliti : Berapa harga jual produk sokasi yang ibu tetapkan kepada pihak pengepulnya nika bu nggih?
- Narasumber : Itu tergantung dengan sokasi yang dibuat dik. Pengepul biasanya memesan produk dengan motif berbeda dan ukuran berbeda ke pengrajinnya. Jadi harganya juga berbeda-beda. Seperti yang sekarang dipesan nika, sokasi dengan motif nagasari ukuran 25 cm. Saya cenderung menjual yang belum selesai, jadi nanti diselesaikan oleh pengepulnya (*full finishing*). Harganya nika sekitar Rp80.000-an. Nanti setelah sampai di pengepul, kan akan ada proses *finishing*, seperti tahap pernis sokasi, penambahan bantalan sokasi (sibah), dan lainnya. itu nanti sokasinya bisa dijual sekitar Rp200.000.
- Peneliti : Untuk ibu sendiri, menjual yang belum selesai (*semi finishing*) seharga Rp80.000 itu kalau boleh tahu penetapan

harga jualnya didasari atau dipertimbangkan oleh apa saja bu nggih?

Narasumber : Pertama, tentunya terkait bahan bakunya yakni bambu. Itu bisa sekitar kurang lebih Rp35.000-an, belum untuk cat dan bensin, ya ambil sekitar Rp30.000-an, setelah itu ongkos buatnya. Karena lumayan juga untuk jasa membuat dan waktu mengerjakannya, apalagi sendiri.

Peneliti : Untuk waktu mengerjakannya nika kira-kira untuk membuat satu produk membutuhkan berapa lama bu nggih?

Narasumber : Untuk satu produk itu bisa selesai 2 hari kalau hanya mengerjakan produknya saja dari awal hingga akhir. Belum lagi mengerjakan pekerjaan rumah lainnya. Karena proses membuat sokasi ini kan lumayan sekali dik ya. Mulai dari menunggu bambunya datang dari tempat membeli, setelah itu memotong bambu dan mengkerik kulitnya, setelah itu mengecat bambu di kedua sisi atas bawah nika dengan dua harna, selanjutnya mengeringkan bambu hingga kering. Kalau kemarau ya lumayan cepat keringnya, kalau musim hujan ya perlu menunggu dulu. Nah setelah kering baru kemudian proses menganyam bambunya hingga menjadi produk sokasi.

Peneliti : Berarti untuk sokasi yang ibu buat nika, terbuat dari bambu bagian kulitnya bu nggih? Terkait bahan bakunya, biasanya ibu membeli dimana bu nggih bambunya nika?

Narasumber : Untuk sokasi nika bisa dibuat dari 3 bahan, yakni kulit bambu, isian bambu, dan tiing. Kalau saya dan mayoritas pengrajin di desa ini menggunakan kulit bambu untuk membuat sokasi, agar dapat memperoleh produk yang lebih berkualitas, tetapi ya memang lebih mahal harga jualnya nanti. Kalau memakai isiannya, memang lebih murah harga jualnya, tetapi produk yang dihasilkan agak kasar dan kurang berkualitas dibandingkan dengan sokasi dari kulit

bambunya langsung. Untuk bambunya, saya beli di warga sini yang memiliki kebun bambu, jadi sama-sama membantu perekonomian warganya.

Peneliti : Terkait penetapan harga sokasi sesama pengrajin sokasi di desa ini apakah sama dan telah disepakati terkait harga jual sokasinya atau bagaimana bu nggih?

Narasumber : Nggih, masyarakat di desa ini kan mayoritas bekerja sebagai pengrajin sokasi ya. Dimana tidak ada persaingan dalam membuat sokasi di desa ini. Karena semua sudah dibagi dan bergilir. Sehingga untuk harga jual yang ditetapkan pun antara saya selaku pengrajin sokasi dengan warga pengrajin sokasi lainnya desa ini menetapkan harga yang sama untuk produk yang sama. Tetapi untuk sokasi itu sendiri kan beranekaragam, jadi harga jualnya ya tergantung dengan motif dan ukuran sokasi yang dibuat juga. Selain itu juga, tergantung dengan hasil akhir sokasinya. Apakah pengrajin sokasi menyetorkan kepada pengepul yang sudah *full finishing* atau masih *semi finishing*. Seperti saya, karena saya tidak bisa untuk memberikan bantalan bawah sokasi, jadi saya hanya memberikan *semi finishing* kepada pengepul, sisanya akan dilanjutkan oleh pengepul. Tetapi kalau pengrajin lainnya menyetorkan yang sudah *full finishing* ya uang yang diperoleh nanti akan lebih besar karena semuanya telah dikerjakan. Tetapi untuk harga sudah semua sama rata, semisal untuk sokasi nagasari 25 cm yang masih *semi finishing* dijual dengan harga sekitar Rp80.000-an, dan untuk yang sudah *full finishing* dijual dengan harga sekitar Rp200.000-an. Hal ini ditetapkan agar tidak ada pertengkaran sesama pengrajin yang bisa dibidang masih keluarga sendiri.

- Peneliti : Terkait pembukuan usaha, apakah ibu melakukan pencatatan keluar masuknya kas, besar penjualan dan laba yang diperoleh bu nggih?
- Narasumber : Untuk pembukuan, saya sendiri tidak melakukan. Karena tidak ada waktu untuk melakukan. Selain itu, karena ini sudah menjadi usaha saya dari dulu jadi saya merasa kurang perlu dan saya sudah mengetahui berapa saja biaya yang diperlukan. Paling saya hanya melakukan catatan kecil mengenai berapa pesanan yang ada, dan nanti berapa uang yang akan diperoleh.
- Peneliti : Apa kendala yang sering ibu hadapi dalam pembuatan produk sokasi ini? Serta bagaimana cara untuk mengatasi masalah tersebut?
- Narasumber : Untuk kendala ya paling pada saat musim hujan. Karena hujan-hujan jadi bambu yang di cat itu lebih lama keringnya dibandingkan saat masa kemarau. Maka dari itu, proses penganyaman produknya juga ikut tertunda. Tapi mau bagaimana lagi, karena cuaca ya dimaklumi saja, biasanya pihak pengepul juga memaklumi, karena musim hujan, pengepul juga tidak bisa datang mengambil sokasinya. Selain itu ada juga sedikit kendala di saat mencampur cat dengan bensinnya. Kalau dulu kan memakai tiner, sekarang bensin. Awal-awal ya biasa takarannya tidak sesuai yang membuat cat terlalu kental atau terlalu cair. Tapi sekarang sudah bisa diatasi, karena sudah tahu proporsinya.

3. Ibu Komang Melan Pengrajin Sokasi Desa Sidatapa

- Peneliti : Kalau boleh tahu, ibu sudah menggeluti profesi sebagai pengrajin sokasi sejak kapan bu nggih?
- Narasumber : Sudah berpuluhan tahun, karena membuat sokasi sudah dilakukan sejak lama oleh ibu saya, bahkan juga dari nenek saya, sudah turun temurun. Sebagian besar masyarakat di desa ini juga berprofesi sebagai pengrajin sokasi secara turun-temurun, dan profesi ini menjadi perekonomian masyarakat. Tapi karena sekarang ini pesanan sokasi tidak sebanyak dulu, jadi banyak masyarakat yang menambah profesi seperti membuat keranjang, nanak nasi, dan kekepe ceper. Supaya tidak kosong sekali lah pemasukannya di saat pemesanan sokasi jauh melonjak turun.
- Peneliti : Dalam sebulan, ibu dapat menghasilkan berapa produk sokasi yang dibuat untuk dijual kepada pengepul sokasi atau pembeli sokasi nggih?
- Narasumber : Sebulan, saya bisa membuat 10 buah sokasi yang kemudian saya setorkan kepada pengepul sokasi yang datang untuk mengambil sokasi di desa ini.
- Peneliti : Untuk sistem setor kepada pengepul nika bagaimana bu nggih? Ataukah memang sudah bekerjasama atau setor langsung saja?
- Narasumber : Sudah bekerja sama dik. Biasanya pengepul kan sudah berbicara kepada ketua pengrajin sokasi di desa ini. Semisal dalam sebulan ada 100 buah sokasi pesanan dari pengepul. Nah nanti itu dibagi dengan masyarakat yang berprofesi sebagai pengrajin sokasi. Ada juga beberapa yang membuat pribadi dan dijual kepada pembeli yang langsung memesan kepada pengrajin.
- Peneliti : Untuk penetapan harga jualnya bagaimana bu nggih? Antar pengrajin di desa ini menetapkan harga yang sama atau tidak?

- Narasumber : Untuk harganya semua sama. Kan kita mendapat bagian dari ketua pengrajinnya nika. Misalnya, masing-masing pengrajin membuat 6 buah sokasi, nantinya itu akan dijual dengan harga yang sama ke para pengepul. Tetapi harga jual nika nantinya dipengaruhi oleh sokasi apa yang dipesan dan ukuran sokasi yang dipesan oleh pengepul.
- Peneliti : Untuk produk yang banyak dipesan atau diminati oleh pengepul sokasi kalau boleh tahu apa bu nggih?
- Narasumber : Tergantung dik. Setiap bulannya mereka memesan berbeda-beda. Kadang memesan sokasi bermotif nagasari, batik, bunga, dan sebagainya. Ukurannya juga beragam, ada yang bertugas membuat ukuran 15 cm, 18 cm, 20 cm, 25 cm, 30 cm, hingga 35 cm.
- Peneliti : Untuk pengrajin sokasi di desa ini menggunakan sistem bu nggih?
- Narasumber : Nggih dik. Karena sebulan itu pengepul kan memesan cukup banyak dan ukurannya juga tidak hanya satu ukuran, seperti yang saya katakan tadi ada yang ukuran 15 cm di pesan, hingga 35 cm. Maka dari itu, pengrajin sokasi disini juga dibagi untuk sokasi ukuran 15 cm dibuat oleh si A, untuk 18 cm dibuat oleh si B, dan seterusnya. Supaya sama rata dan semua merasakan rezeky, tidak satu orang saja yang diuntungkan. Karena kita disini saudara, jadi harus saling membantu.
- Peneliti : Kalau boleh tahu, harga jual sokasi disini berapa bu nggih? Kalau boleh tahu juga penentuan harga sekian didasari atau dipertimbangkan oleh apa saja sehingga diputuskan sekian?
- Narasumber : Tergantung lagi dengan motif dan ukuran sokasinya dik. Seperti sokasi nika, ini namanya sokasi nagasari ukurannya 25 cm. disini dijual seharga Rp50.000 tetapi ini belum jadi atau masih *semi finishing*. Untuk harga ini dilihat dari bahan bakunya, yakni bambu. Katakanlah untuk bahan baku

biayanya Rp15.000, kemudian cat dan bensin atau cetak stiker untuk ditempel Rp20.000 sudah Rp35.000, lagi Rp15.000 itu upah membuat sokasinya, jadi dijual ke pengepul seharga Rp50.000 untuk yang ukuran 25 cm. Kalau ukurannya lebih kecil, ya lebih murah, kalau lebih besar tentunya lebih mahal.

Peneliti : Untuk produk sokasi yang ibu buat, kalau boleh tahu bagian bambu yang mana digunakan untuk membuat produk bu nggih? Untuk bambunya nika, dibeli atau bagaimana?

Narasumber : Untuk pengrajin sokasi di desa ini, mayoritas menggunakan isian bambunya untuk membuat sokasi. Jadi nanti lebih banyak dapat menghasilkan produk dari bahan baku yang ada. Nah setelah dipotong dan dicari isian bambunya, kemudian di amplas agar lebih halus, lalu dianyam menjadi sokasi dengan ukuran yang sudah ditentukan. Setelah sokasi jadi, kemudian dilanjutkan dengan pemberian motif di dalam sokasi. Ada 3 cara pemberian motifnya, ada lukis, tempel dan deco/tisu. Kalau saya biasanya menggunakan sistem lukis dan tempel. Untuk lukis ya seperti pada umumnya dengan cara menggambarkan motif yang dipesan ke dalam sokasi. Sedangkan untuk tempel itu dengan cara mencetak terlebih dahulu motif yang dipesan, selanjutnya ditempelkan pada sokasi yang sudah selesai dibentuk. Untuk bambunya sendiri sebagai bahan baku utama dibeli dari Tabanan atau terkadang dari masyarakat sekitar yang memiliki kebun.

Peneliti : Apakah ada pembukuan mengenai kas masuk dan keluar dalam menjalankan usaha ini?

Narasumber : Untuk pembukuannya saya tidak membuat. Saya mencatat sederhana saja berapa pesanan yang ada dan berapa uang yang harus ada setelah sokasi disetorkan.

4. Ibu Luh Sariani Pengrajin Sokasi Desa Sidatapa

- Peneliti : Kalau boleh tahu, ibu sudah menggeluti profesi sebagai pengrajin sokasi sejak kapan bu nggih?
- Narasumber : Sudah lama sekali, turun-temurun nika. Dari kecil sampai sekarang saya bekerja membuat sokasi. Apalagi sekarang sudah hidup sendiri, saya bisa makan ya karena dari buat sokasi. Ya ini perekonomian utama saya.
- Peneliti : Dalam sebulan, ibu bisa menghasilkan berapa sokasi nggih untuk dijual?
- Narasumber : Kalau itu kurang tentu, kadang lebih 10 buah, kadang kurang. Karena sebagian besar masyarakat disini juga pengrajin sokasi, jadi ya dibagi-bagi biar sama-sama dapat, sama-sama hidup dan bisa makan. Apalagi sekarang-sekarang ini, jumlah pesanan dari pengepul mulai berkurang daripada dulu. Maka dari itu, mau tidak mau banyak masyarakat disini tidak hanya membuat sokasi saja, melainkan juga membuat keranjang dan kekepe ceper.
- Peneliti : Terkait dengan motif yang tertuang di dalam sokasi, kira-kira motif apa yang paling banyak diminati bu nggih?
- Narasumber : Saya paling sering membuat sokasi polos, kemudian dilanjutkan oleh saudara saya untuk pemberian motifnya, karena saya sudah umur dan dulu itu juga hanya membuat sokasi polos, jadi saya tidak bisa di proses pemberian motifnya itu.
- Peneliti : Kalau seperti itu, bagaimana dengan penetapan harga dan kalau boleh tau ibu mendapat sekitar berapa nggih? Karena pembuatan sokasinya tahapannya kan dibagi bersama saudara ibu itu.
- Narasumber : Itu saya boleh saja berapa bagian yang diberikan kepada saya. Rata-rata harga yang dijual kepada pengepul sokasi sekitar Rp50.000-an. Saya mendapatkan bagian sekitar

Rp20.000 untuk satu sokasi. Tetapi itu juga tergantung ukuran sokasi yang dipesan.

Peneliti : Untuk penetapan harga itu, kira-kira didasari oleh apa saja bu nggih, sehingga diputuskan harga jual demikian. Lalu apakah semua rata disini menjual sokasi seharga itu atau berbeda-beda antar pengrajin?

Narasumber : Ya tentunya dari bahan bakunya, yakni bambu. Harga bambunya itu untuk 1 ikat yang besar sekitar Rp35.000 itu bisa menghasilkan sekitar kurang lebih 3-4 sokasi, tetapi tergantung ukurannya juga. Kemudian alat-alatnya seperti belakas, pisau, ampas, dan terakhir upah untuk saya membuat. Itu untuk polosannya saja, kalau sudah ada motifnya, ditambah lagi biaya membeli cat dan bensinnya untuk melukis, kemudian upah membuatnya juga. Untuk penentuan harganya disini sudah disepakati untuk sokasi ukuran sekian dengan motif ini harganya segini. Supaya tidak saling menjatuhkan, karena pencarian kita sama. Jadi ya biar sama-sama jalan saja sudah cukup.

Peneliti : Terkait bahan pembuatan sokasi yang ibu buat, kalau boleh tahu terbuat dari bambu bagian apanya bu nggih?

Narasumber : Untuk sokasi disini semua dibuat dari bagian isian bambunya. Jadi bambu dipotong terlebih dahulu, kemudian dicarilah isian bambunya itu, dibagi-bagi menjadi berapa bagian, kemudian dihaluskan supaya tidak terlalu kasar. Jika sudah, dilanjutkan dengan menganyam bambu hingga membentuk sokasi. Jika sudah jadi sokasinya, dilanjutkan dengan proses pemberian motif pada sokasi. Kemudian disetorkan kepada pengepungnya.

Peneliti : Untuk bambunya itu, ibu membeli atau memiliki kebun sendiri bu nggih?

- Narasumber : Nggih membeli nika. Biasanya disini paketan membeli, jadi sudah ada yang membelikan. Dari Tabanan nika bambunya dibeli, ada yang bertugas untuk membelikan.
- Peneliti : Apakah ada pembukuan/pencatatan mengenai kas masuk dan keluar dalam menjalankan usaha ini bu nggih?
- Narasumber : Tidak ada yang namanya itu, saya tidak mengerti. Jadi sederhana saja, untuk bambu ukuran ini harganya segini, seperti itu saja.
- Peneliti : Selain menjual ke pengepul sokasi, apakah ibu menjual ke tempat lain produk ibu nika nggih?
- Narasumber : Tidak, saya menjual ke pengepul saja. Kalau menjual ke orang lain, saya tidak tahu siapa. Masih dipercaya membuat sokasi meskipun polosan saja sudah senang saya, sisanya dilanjutkan oleh saudara saya.
- Peneliti : Apa kendala yang sering ibu hadapi dalam pembuatan produk sokasi ini bu nggih? Dan bagaimana cara ibu mengatasi masalah tersebut?
- Narasumber : Biasanya sih masalah waktu bambunya sampai. Terkadang harus menunggu untuk bambunya sampai, karena dari Tabanan dibelinya ya perlu waktu. Maka dari itu, proses membuat sokasi juga tertunda. Biasanya saya meminjam dulu bambu di tetangga yang masih punya bambu. Nanti kalau bambu yang dibeli sudah datang, saya ganti bambunya. Atau kalau tetangga saya sedikit persediaan bambunya, ya saya hanya menunggu saja sampai bambunya datang, mau tidak mau yang dibuat juga lebih sedikit dari kemarin.

5. Bapak Ketut Darmada Pengepul Sokasi

Peneliti : Kalau boleh tahu, bapak sudah menggeluti profesi sebagai pengepul sokasi sejak kapan pak nggih?

Narasumber : Kalau sebagai pengepul sokasi ini sebenarnya merupakan bisnis keluarga, sudah sejak lama sekali keluarga saya bekerja sebagai pengepul sokasi. Untuk saya sendiri, saya baru membuka usaha sebagai pengepul sokasi sekitar 7 tahun yang lalu, bisa dikatakan baru memulai tetapi sudah banyak dipercaya oleh para pengrajin sokasi, bahkan saya sudah bisa mendistribusikan sokasi dari desa Sidatapa dan Tigawasa hingga keluar Bali, seperti Lombok, Sulawesi, dan beberapa juga di Jawa.

Peneliti : Setiap mengambil produk sokasi di masing-masing pengrajin di Sidatapa dan Tigawasa, berapa banyak biasanya yang bapak pesan dari mereka dan berapa harga yang dijualkan para pengrajin kepada bapak?

Narasumber : Kalau mengenai pesanan, tergantung dik. Biasanya saya memesan lebih banyak sokasi dari pengrajin Tigawasa dibandingkan dengan pengrajin Sidatapa, karena dari pembeli yang datang ke toko dan pesanan dari luar juga lebih banyak yang berminat dengan sokasi buatan pengrajin Tigawasa. Jadi saya dalam sebulan bisa memesan hingga 200 lebih sokasi dari Tigawasa, sedangkan di Sidatapa sekitar ya 50-100 an. Terkait harga jual sokasi jauh lebih mahal sokasi dari Tigawasa daripada Sidatapa. Tetapi itu memang sesuai, karena ada harga ya pastinya ada kualitas. Saya biasanya mengambil yang masih *semi finishing* jadi nanti setelah diambil dari pengrajin, nanti di pengepul di lanjutkan proses *finishing* seperti memernis biar lebih mengkilap dan tahan warnanya, menambahkan bantalan bawah sokasi (sepih), hingga pengemasannya. Tapi kalau pesanan cukup membludak di toko atau pesanan dari luar,

biasanya menjelang hari raya seperti itu, saya minta pesanan yang sudah langsung *full finishing* dari pengrajinnya langsung. Untuk harganya yang *semi finishing* tergantung motif dan ukuran, ya biasanya kalau di Tigawasa sekitar Rp80.000 lebih, sedangkan di Sidatapa itu sekitar kurang lebih Rp50.000-lah.

Peneliti : Terkait produk sokasi yang banyak diminati pembeli, biasanya sokasi apa yang banyak bapak pesan ke pengrajin sokasinya?

Narasumber : Itu tergantung *trend* yang berkembang di pasar dan kalangan masyarakat. Kurang tentu itu. Kadang ya motif bunga, kadang motif batik, kitiran, nagasari, swastika. Tapi yang tetap eksis dan masih saja banyak peminatnya itu sokasi yang batik atau nagasari. Itu juga yang sering saya pesan setiap bulannya kepada para pengrajinnya.

Peneliti : Berdasarkan jawaban bapak tadi, kalau tidak salah bapak lebih banyak memesan sokasi dari pengrajin sokasi Tigawasa, kenapa demikian pak nggih kalau boleh tahu?

Narasumber : Iya benar, saya lebih banyak menyetok sokasi dari pengrajin Tigawasa, karena peminat sokasi itu berdasarkan yang saya jual di toko dan didistribusikan keluar lebih banyak membeli sokasi buatan Tigawasa. Tidak salah karena kualitasnya memang jauh lebih bagus Tigawasa karena terbuat dari kulitnya, jadi sokasinya itu lebih halus permukaannya, dan motifnya itu langsung tertuang pada anyamannya, tetapi ya lebih mahal. Sedangkan untuk sokasi Sidatapa itu karena terbuat dari isian bambunya, jadi agak lebih kasar permukaan sokasinya, kemudian sokasinya itu motifnya ada ditempel dan dilukis, jadi kurang begitu dilihat. Kalau ditempel memang seperti lebih HD tetapi takutnya cepat terlepas tempelannya atau tergores jadi hilang. Sedangkan yang lukis itu terkadang kurang rata gambarannya jadi ada

celah sokasi yang polos bambunya itu, tetapi ya harganya jauh lebih murah. Tapi untuk saat ini masih ada saja pembeli yang berminat untuk membeli sokasi tersebut, meskipun tentunya jauh lebih banyak yang membeli sokasi dari Tigawasa. Biasanya itu yang membeli kalangan masyarakat yang maaf golongan bawah ya. Karena kita mayoritas di Bali Hindu, setiap bulan ketemu rainan, jadi biar punya ya mereka membeli yang lebih murah, asalkan punya lah katakan ya.

Peneliti : Kalau menurut bapak pribadi, bapak lebih tertarik pada produk sokasi dari desa mana pak nggih? Tigawasa atau Sidatapa?

Narasumber : Kalau saya pribadi ya saya memilih sokasi dari Tigawasa, meskipun lebih mahal tetapi kualitasnya sudah terjamin. Tetapi saya sendiri kan dari Sidatapa, sebenarnya sangat disayangkan sekali mereka tidak mau belajar membuat sokasi dari kulit bambu, karena sudah menjadi ciri khas sejak dulu lah dikatakan. Sebenarnya sudah banyak inovasi yang dituangkan di dalam produk sokasi di Desa Sidatapa, misalnya membuat sokasi bermotif kupu-kupu, tetapi ya itu sistem pencetakan motifnya itu dengan tempel atau melukis, tidak menganyam langsung, karena susah juga sih kalau menganyam motif hewan di produk. Tetapi untuk motif seperti batik, nagasari, kitiran disini masih tempel dan lukis juga, tidak seperti di Tigawasa yang langsung dianyam, karena masyarakat disini kurang mampu mengaplikasikan. Maka dari itu, masyarakat disini tidak berprofesi sebagai pengrajin sokasi saja, tetapi juga membuat keranjang, tempat kukusan nasi, dan kekepe ceper. Kalau Tigawasa, fokus sokasi saja mereka.

Lampiran 3. Dokumentasi Penelitian



Gambar 1.

Wawancara bersama Ibu Sri Mariantini Pengrajin Sokasi Desa Tigawasa



Gambar 2.

Wawancara bersama Ibu Ketut Sri Eka Budi Pengrajin Sokasi Desa Tigawasa



Gambar 3.
Wawancara bersama Komang Melan Pengrajin Sokasi Desa Sidatapa



Gambar 4.
Wawancara bersama Luh Sariani Pengrajin Sokasi Desa Sidatapa



Gambar 5.

Wawancara bersama Pak Ketut Darmada Pengepul Sokasi



Gambar 6.

Proses Penganyaman Sokasi oleh Pengrajin Sokasi Sidatapa



Gambar 7.
Pengeringan Bambu Sebelum Dianyam oleh Pengrajin Sokasi Tigawasa



Gambar 8.
Produk Akhir dari Pengrajin Sokasi Tigawasa

RIWAYAT HIDUP



Putu Ratih Windyani anak perempuan yang lahir di Banyupoh pada tanggal 7 Juni 2001. Penulis merupakan anak pertama yang lahir dari pasangan I Kadek Budiartana dan Ketut Wideasmini. Penulis berkebangsaan Indonesia dan memeluk agama Hindu. Saat ini penulis tinggal di BTN Krisna Graha Penarungan 2, Buleleng, Bali. Penulis memulai pendidikan Sekolah Dasar pada tahun 2007 di SD N 1 Banjar Jawa dan lulus pada tahun 2013. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMP N 2 Singaraja pada tahun 2013 hingga lulus di tahun 2016. Melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Atas di SMA N 1 Singaraja pada tahun 2013 hingga lulus di tahun 2019 dengan mengambil jurusan Ilmu Pengetahuan Sosial. Setelah menjalani 12 tahun pendidikan di bangku SD, SMP, dan SMA. Penulis melanjutkan pendidikannya di Universitas Pendidikan Ganesha dengan memilih Program Studi S1 Akuntansi, Jurusan Ekonomi dan Akuntansi, yang merupakan salah satu program studi yang ada di Fakultas Ekonomi untuk dapat memperoleh gelar Sarjana Akuntansi. Kini, penulis telah berhasil menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisis Penetapan Harga Jual terhadap Penjualan Produk Sokasi di Desa Sidatapa dan Tigawasa Kabupaten Buleleng.”**