



Laporan Penelitian

POLA PRODUKSI DAN DISTRIBUSI INDUSTRI
KULIT SKALA KECIL
(studi kasus pada sentra industri kulit Cibaduyut, Bandung)

Tim Peneliti:

1. Daryono, SH. MA.
2. Drs. Agus Santosa, MM.
3. Drs. Mirza Pahlevi

UNIVERSITAS TERBUKA - LEMBAGA PENELITIAN
PUSAT STUDI INDONESIA
1999

**Lembar Pengesahan
Laporan Penelitian PSI-UT**

1. a. Judul Penelitian: Pola Produksi dan Distribusi Industri kulit skala kecil
(studi kasus pada sentra industri kulit Cibaduyut, Bandung)
- b. Bidang Penelitian: Ilmu sosial
2. Ketua Peneliti
 - a. Nama lengkap : Daryono, SH.MA.
 - b. NIP : 131866185
 - c. Gol. Kepangkatan : IIIc/ Penata
 - d. Jabatan fungsional : Lektor Muda
 - e. Fakultas : FISIP
3. Anggota tim peneliti : 2 orang
 1. a. Nama lengkap : Drs Agus Santosa, MM.
 - b. NIP : 131600863
 - c. Gol. Kepangkatan : IIIc/ Penata
 - d. Jabatan fungsional : Lektor Muda
 - e. Fakultas : FISIP
 2. a. Nama lengkap : Drs. Mirza Pahlevi
 - b. NIP : 132044756
 - c. Gol. Kepangkatan : IIIb/ Penata tk. I
 - d. Jabatan fungsional : Asisten Ahli Madya
 - e. Fakultas : FISIP
4. Lama penelitian : 11 bulan
5. Biaya penelitian : Rp. 4.471,000 (empat juta empat ratus tujuh puluh satu ribu rupiah).

Pondok Cabe, 4 Mei 1999

Mengetahui

a.n. Dekan FISIP
Pembantu Dekan I



[Signature]
Drs. Darmanto, M.Ed.
NIP 131602651

Ketua Peneliti,

[Signature]

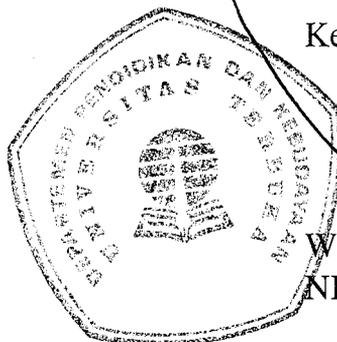
Daryono, SH.MA.
NIP. 131866185

Menyetujui,
Kepala PSI-UT

[Signature]

DR. Tian Belawati
NIP. 131569974

Ketua Lembaga Penelitian



[Signature]

W.B.P. Simanjuntak, M.Ed. Ph.D.
NIP. 130212017

DAFTAR ISI

	Hal.
Lembar Pengesahan	<i>i</i>
ABSTRAK	<i>ii</i>
Kata Pengantar	<i>iv</i>
BAB I. PENDAHULUAN	
1. Latar Belakang Penelitian	1
2. Tujuan Penelitian	3
3. Tinjauan Pustaka	3
4. Kerangka Pemikiran	6
BAB II. METHODOLOGI	
1. Definisi Operasioanal	9
2. Pengumpulan Data	10
BAB III GAMBARAN UMUM	
1. Keadaan Demografis Responden	13
2. Pengetahuan dan Pengalaman Pengrajin	16
3. Keadaan Tempat Kerja	18
BAB IV. POLA PRODUKSI DAN DISTRIBUSI BARANG	
1. POLA PRODUKSI	
a. Perencanaan Produk	21
b. Fasilitas Produksi	22
c. Modal	23
d. Tenaga Kerja	24
e. Proses Produksi	25
2. POLA DISTRIBUSI	
a. Pola distribusi	26
b. Strategi harga	28
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN	
1. Kesimpulan	32
2. Saran	33
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	hal
Tabel 1. Potensi sentra industri kulit Cibaduyut	5
Tabel 2. Kriteria Industri	9
Tabel 3. Responden menurut tingkat pendidikan	14
Tabel 4. Responden menurut umur	15
Tabel 5. Pengalaman pengrajin dalam bidang perkulitan	17
Tabel 6. Asal pengetahuan dan keterampilan responden	18

Universitas Terbuka

DAFTAR BAGAN

	Hal
Bagan 1. Jalur distribusi barang industri kecil perkulitan	27
Bagan 2. Pola produksi dan distribusi industri kulit skala kecil	31
Bagan 3. Model pengembangan industri kecil perkulitan	36

Universitas Terbuka

ABSTRAK

Perkembangan industri kulit di Indonesia diinisiasi oleh meningkatnya industri kulit skala kecil yang berbasis pada industri rumah tangga. Salah satu pusat industri kulit yang berkembang adalah sentra industri kulit Cibaduyut yang terletak di Bandung, Jawa Barat. Sentra industri tersebut pada sekitar tahun 1995 mengalami kejenuhan pasar, setelah kurang lebih dua dasa warsa mendominasi pasar industri kulit domestik. Bahkan produk pada sentra industri kulit Cibaduyut mengalami stagnasi dan dikawatirkan mengalami kehancuran dimana sebagian besar pengrajin berencana untuk melakukan alih profesi (Kompas, 21 Juni 1997). Seperti halnya industri-industri kecil lainnya, permasalahan utama mereka terletak pada rendahnya kualitas sumber daya manusia dan infrastruktur produksinya (Arief, S., 1991 dan Masyhuri, 1999), sehingga memiliki produktivitas dan daya saing yang rendah di pasar.

Studi ini bermaksud untuk mendapatkan deskripsi tentang proses produksi dan distribusi mereka yang merupakan bagian penting dari sebuah infrastruktur produksi. Pendekatan studi kasus dipergunakan dalam penelitian ini, yang diharapkan mendapatkan sebuah realitas yang utuh dari fokus penelitian. Pada umumnya, pengrajin memiliki pola produksi yang relatif sama yang lebih didasarkan pada intuisi dan lebih berorientasi pada kuantitas. Hal ini disebabkan oleh latar belakang individu pengrajin yang juga relatif homogen. Dominasi penularan pengetahuan melalui kerabat/pewarisan memberikan gambaran masih kuatnya sifat paternalistik mereka dan tingkat pendidikan mereka yang rendah memberikan suatu kontribusi terhadap rendahnya sikap kewirausahaan dan inovatif mereka. Keberadaan pedagang pengumpul (*market intermediary*) yang

mendominasi proses distribusi barang kepada konsumen, dan juga dalam penyediaan bahan baku, menciptakan suatu hubungan yang tidak seimbang (inequality) yang dapat membelenggu pemberdayaan pengrajin.

Kompleksitas permasalahan yang dihadapi pengrajin, membutuhkan suatu strategi penyelesaian yang integratif, meskipun harus dilakukan secara bertahap. Pengembangan dan penciptaan ketiga infrastruktur produksi pengrajin, meliputi: asosiasi pengrajin, lembaga keuangan dan lembaga pendidikan dan pelatihan akan secara bertahap menciptakan iklim yang kondusif terhadap sikap kewirausahaan yang pada akhirnya akan mewujudkan kemandirian pengrajin.

Universitas Terbuka

Kata Pengantar

Tim studi mengucapkan banyak terima kasih kepada para responden dan khususnya kepada “Bp RW” (sebagai *key informant*) yang telah secara sukarela memberikan informasi dan kerja samanya yang sangat membantu dalam penyelesaian penelitian ini. Demikian juga kami mengucapkan terima kasih kepada Universitas Terbuka melalui Pusat Studi Indonesia yang telah memberikan dukungan kepada kami dalam menyelesaikan studin ini.

Terima kasih juga kami sampaikan kepada teman-teman di PSI yang turut membantu dalam pengumpulan data. Demikian juga kepada semua pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu, yang telah membantu dalam penyelesaian studi ini.

Akhir kata semoga hasil studi ini memberikan manfaat dalam ikut memberdayakan kaum terisih (*disadvantaged people*).

BAB I

PENDAHULUAN

Latar Belakang Permasalahan

Industri kulit di Indonesia telah lahir sejak beberapa abad yang lalu. Industri kulit berkembang pesat di beberapa bagian dari Indonesia khususnya di Jawa, sebagai salah satu usaha untuk memenuhi kebutuhan dari salah satu ritual kesenian di Jawa, seperti wayang kulit. Di berbagai daerah, industri kulit tersebut dapat bertahan, akan tetapi banyak juga yang gulungtikar. Industri kulit di Jawa, khususnya berkembang di dua wilayah besar, yaitu: Yogyakarta dan Jawa Barat (Bandung). Di kedua kota tersebut pada akhirnya menjadi kota penghasil kerajinan kulit utama, sedangkan berbagai kota lainnya, dalam skala produksi yang relatif kecil, seperti Klaten, Magetan, Sidoardjo dll.

Pada sekitar tahun 1980 an, permintaan terhadap produk-produk kulit meningkat, sehingga industri kerajinan kulit juga meningkat pesat. Salah satu sentra industri kulit yang berkembang terletak di Cibaduyut, Bandung. Bertahun-tahun produk-produk Cibaduyut dikenal sebagai salah satu produk yang berkualitas. Produknya telah menyebar di berbagai wilayah di Indonesia.

Setelah beberapa dasawarsa keberhasilan industri kulit Cibaduyut, banyak industri-industri kulit baru yang bermunculan seiring dengan pertumbuhan perekonomian Indonesia. Banyak industri yang bertahan hingga sekarang akan tetapi juga tidak sedikit yang gagal. Sentra industri kulit Cibaduyut Bandung merupakan salah satu yang mengalami stagnasi, bahkan dikhawatirkan akan mengalami

kehancuran apabila tidak segera mendapatkan pemecahan yang tepat. Tim studi lingkungan hidup Institut Teknologi Bandung (ITB) menyatakan terdapat berbagai hambatan yang dialami oleh pengrajin kulit pada sentra industri di Cibaduyut, antara lain hambatan tata niaga, teknologi dan koordinasi (kompas, 21 Juni 1997).

Tata niaga yang berkembang di sentra industri tersebut, tidak memberikan dorongan terhadap perkembangan pengrajin baik dalam peningkatan kualitas produk maupun skala distribusinya. Tata niaga yang dikuasai oleh pedagang penampung, mengakibatkan pedagang penampung dapat secara sepihak menentukan harga barang, yang sering membuat para pengrajin tidak memiliki pilihan. Lemahnya kerja sama antara pengrajin yang pada umumnya memiliki pengetahuan yang rendah membuat lemahnya posisi tawar mereka (*bargaining position*) untuk dapat menghimpun kekuatannya sendiri, hal ini juga seperti yang terjadi pada petani skala menengah kebawah (Saragih, 1997).

Sikap enterprenurship dari para pengrajin pada umumnya sangat rendah. Disamping juga modal yang sangat terbatas juga pengetahuan dan keterampilan para pengrajin pada umumnya juga rendah. Faktor-faktor tersebut sangat menghambat prospek dan pengembangan produksi dan kelangsungan usaha tersebut.

Penelitian ini secara khusus bermaksud untuk mendapatkan gambaran yang utuh tentang pola produksi dan pola distribusi yang dilakukan oleh para pengrajin di Cibaduyut. Beberapa pertanyaan pokok penelitian, seperti yang tersebut dibawah ini:

1. Bagaimana pola produksi yang dilakukannya oleh pengrajin?
2. Bagaimanakah pola distribusi (tata niaga) produk yang terjadi?

Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk memahami dan mengkaji proses produksi dan distribusi produk industri kulit skala kecil di Cibaduyut. Secara terperinci studi ini bermaksud untuk :

1. Mendapatkan gambaran umum tentang pengrajin kulit
2. mendapatkan gambaran tentang pola produksi pengrajin.
3. mendapatkan gambaran tentang pola distribusi produk yang dilakukan.

Tinjauan Pustaka

Pertumbuhan ekonomi di Indonesia terpacu sejak diberlakukannya berbagai deregulasi dan debirokratisasi disektor industri dan perdagangan pada tahun 1980an. Berbagai jenis tata-niaga barang-barang pertanian dan industri kerajinan diperbaiki, akan tetapi tidak semua berjalan dengan baik, dalam arti dapat meningkatkan kesejahteraan petani dan pengrajin. Beberapa regulasi justru mengakibatkan rumitnya tata niaga yang pada akhirnya membebani petani dan pengrajin.

Salah satu kondisi tata niaga yang membebani pengrajin terjadi di sentra industri kecil Cibaduyut yang sudah tumbuh sejak tahun 1980 an. Pengrajin sepatu di sentra indutri Cibaduyut pada kenyataannya tidak dapat menentukan sendiri harga jualnya. Pada umumnya pedagang penampung (pengusaha besar) yang menentukan harga produknya. Kondisi ini disebabkan oleh hubungan yang sepihak antara pengrajin dan pedagang penampung. Hubungan sepihak dalam arti disamping

pedagang penampung yang membeli produk pengrajin, mereka juga yang menyediakan berbagai bahan baku kebutuhan pengrajin. Pengrajin berada pada posisi tawar yang lemah dan pada umumnya mereka memiliki kemampuan dan pengetahuan yang terbatas terhadap pasar. Kondisi ini yang memaksa pengrajin untuk selalu menjual kepada pedagang penampung.

Salah satu pengrajin sepatu "L" yang dimiliki oleh "A R" hanya dapat menjual produknya kepada pedagang penampung seharga antara Rp. 18.000 - Rp. 25.000 dengan keuntungan kurang lebih sebesar Rp. 1.000. Sedangkan pedagang penampung menjual kembali produk tersebut dengan harga Rp. 35.000 - Rp. 40.000. (Kompas, 21 Juni 1997). Pusat Studi Lingkungan Hidup ITB mengemukakan lemahnya posisi tawar dari pengrajin disebabkan oleh beberapa hal (kompas, 21 Juni 1997):

1. Sistem tata niaga yang merugikan pengrajin. Disamping pengrajin terpaksa menjual produknya ke pedagang penampung, mereka juga mendapatkan supply bahan-bahan baku dari pedagang penampung, kondisi ini menyebabkan harga jual produk selalu ditentukan oleh pedagang penampung.
2. Lemahnya bahkan tidak berperannya mediator (koperasi) dalam membantu negosiasi harga antara pengrajin dan pedagang penampung.
3. Pengetahuan dan keterampilan yang terbatas dalam bidang pengembangan produk dan pemasaran.

Dari data statistik, terlihat pertumbuhan yang tidak begitu berarti pada tahun terakhir (diolah dari data Departemen Perindustrian, 1996).

Tabel 1. Potensi Sentra Industri Kulit Cibaduyut

	1993/1994	1994/1995	1995/1996
1. Jumlah unit usaha	989	986	986
2. Tenaga Kerja	5796	5792	5800
3. Kapasitas Produksi (pasang)	5248800	5028600	5340000
4. Nilai Produksi (Milyar Rp)	35,1	45,2	46
5. Jumlah show room/toko	132	137	140
6. Jumlah pusat perdagangan	6	7	8
7. Jumlah toko bahan baku	15	18	20
8. Industri acuan sepatu	6	8	10
9. Industri peralatan (spare-part)	2	2	2
10. Industri dus/ sablon	5	9	15
11. Industri sol karet	7	8	10

Pada tahun 1995, nilai produksi meningkat 25%, akan tetapi pada tahun 1996 hanya meningkat 2,5%. Kondisi ini memperlihatkan semakin melemahnya kapasitas produksi dan daya serap pasar. Masuknya produk-produk impor dan semakin banyaknya produk-produk lokal dengan lisensi *brand use agreement*, mengakibatkan produk Cibaduyut semakin memiliki banyak pesaing.

Rachbini (1996) mengemukakan industri-industri skala kecil di Indonesia dihadapkan pada hambatan struktural yang tidak menguntungkan untuk dapat

menghasilkan produk-produk yang kompetitif. Hambatan-hambatan struktural tersebut antara lain adalah:

1. Aturan bisnis yang tidak konsisten, menyebabkan terjadinya iklim bisnis yang tidak pasti.
2. Iklim bisnis yang monopolistik.
3. Pengetahuan dan keterampilan yang terbatas.
4. Teknologi yang sederhana.
5. Upaya perlindungan kepada usaha-usaha kecil yang setengah-setengah.
6. Pengelolaan dan manajemen yang sederhana.

Hambatan-hambatan struktural tersebut merupakan faktor yang paling dominan berpengaruh terhadap daya saing produk-produk usaha kecil.

Berbeda dengan industri-industri kecil lainnya yang terdapat di perkotaan maupun di pedesaan, sentra industri kecil dalam bidang perkulitan di Cibaduyut memiliki karakteristik dan pola yang relatif homogen dan menekuni bidang pekerjaan yang tetapi. Meskipun terjadi perubahan pekerjaan akan tetapi berkisar seputar pekerjaan yang berkaitan dengan perkulitan lainnya: seperti: pedagang (sales) baik barang jadi maupun bahan baku.

Kerangka Pemikiran

Industri kecil dan industri perumahan pada umumnya merupakan suatu perluasan dari sektor domestik yang pada umumnya hanya berorientasi pada penambahan penghasilan (*complement*) dari penghasilan pokoknya, yaitu sektor

pertanian. Pada masyarakat Cibaduyut, Bandung, pada awalnya merupakan masyarakat pertanian yang lebih menggantungkan penghasilannya dari sektor pertanian, akan tetapi sejak terjadinya perluasan wilayah Bandung dan pembangunan yang pesat di kota Bandung yang memerlukan tanah sebagai wilayah baik pemukiman maupun industri terjadi perubahan fungsi tanah di daerah pinggir kota Bandung dan sebagian besar masyarakatnya berubah mata pencahariannya dari sektor pertanian menuju sektor non-pertanian khususnya berdagang. Sebagian kecil penduduk yang telah berkecimpung menjadi pengrajin kulit, mengembangkan usaha tersebut dan kemudian diteruskan oleh generasi-generasi berikutnya.

Dikarenakan sifatnya yang komplement terhadap mata pencaharian pokoknya, pada awalnya para pengrajin kulit memiliki misi yang sangat terbatas (sempit) yang juga disebabkan oleh rendahnya tingkat pendidikan mereka. Keadaan ini mengakibatkan lambatnya perkembangan produksi dan pengembangan produk yang disebabkan juga oleh terbatasnya sekmen pasar dan modal. Dalam perkembangannya pekerjaan ini menjadi unit produksi pokok rumah tangga mereka, akan tetapi iklim dan lingkungan bekerjanya belum banyak mengalami perubahan. Sikap entrepreneurship mereka masih sangat terbatas. Pola produksi mereka memiliki siklus produksi yang sederhana dan juga ditunjang oleh fasilitas produksi yang sederhana.

Ditunjang dengan mekanisme pasar yang sederhana dan belum sepenuhnya terbuka, memberikan suatu kontribusi terhadap iklim usaha yang kurang kompetitif, dan kurang inovatif. Mekanisme pasar yang lebih didominasi oleh peran pihak ketiga (*third party*) yang pada umumnya adalah pengusaha padat modal menciptakan suatu

ketidakseimbangan hubungan antara pengrajin dan pengusaha dan panjangnya jalur distribusi produknya dapat mengakibatkan membengkaknya harga jual yang dibebankan kepada pengrajin.

Sebagai perluasan dari sektor domestik mereka, pada umumnya para pengrajin mengadopsi nilai-nilai maupun norma yang telah ada dalam keluarga dan masyarakat sekelilingnya. Nilai-nilai yang terdapat pada masyarakat pengrajin tidak jauh berbeda dengan masyarakat petani pada umumnya. Budaya *masyarakat peasant* sangat kental dalam mengatur perilaku mereka sehari-hari, meskipun sebagian dari mereka khususnya para generasi muda telah mengadopsi budaya baru. Nilai-nilai dominan mereka yang diperolehnya secara turun temurun masih dipergunakan sebagai pedoman tingkah laku dalam masyarakatnya.

Universitas Terbuka

BAB II

METHODOLOGI

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan studi kasus, yang berusaha untuk memahami secara mendalam realitas kasus yang terjadi berkaitan dengan sistem produksi dan distribusi (tata niaga) produk pada sentra industri kulit Cibaduyut, Bandung.

Definisi Operasional

Beberapa definisi operasional dari konsep maupun variabel yang terdapat pada penelitian ini meliputi:

1. Pengrajin adalah pengusaha kerajinan kulit yang memiliki lokasi usahanya di sentra industri kulit skala kecil Cibaduyut dan memiliki tenaga kerja tidak lebih dari 20 tenaga kerja dengan memiliki modal kerja tidak lebih dari Rp. 25 juta. Menurut sensus industri dari BPS kriteria industri berdasarkan jumlah tenaga kerja dan modal kerjanya adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Kriteria industri

Jenis Industri	Tenaga Kerja	Modal Kerja
• Industri rumah tangga dan kecil	< 20 orang	< 25 juta
• Industri menengah	20 – 99 orang	25 – 75 juta
• Industri besar	Lebih dari 100	Lebih dari 75juta

2. Proses produksi merupakan rangkaian kegiatan yang dilakukan oleh pengrajin dalam menghasilkan produknya. Rangkaian kegiatan yang biasa dilakukan oleh pengrajin merupakan kombinasi dari tiga faktor produksi utama meliputi: tenaga kerja (*man*), mesin-mesin (*machine*) dan bahan baku (*materials*). Disamping ketiga faktor tersebut, perencanaan produksi dan pengendalian mutu merupakan juga dijadikan salah satu indikator dalam proses produksi tersebut.
3. Proses distribusi barang merupakan kegiatan pengrajin dalam kaitannya dengan pendistribusian produknya hingga sampai pada konsumen. Dalam distribusi produk tersebut melibatkan berbagai jalur dan agen-agen yang dipergunakan dalam mendistribusikan barang kepada konsumennya. Disamping hal tersebut erat kaitannya dengan proses distribusi ini adalah penentuan harga jual dan promosi barang.

Pengumpulan Data

Responden dari penelitian ini diperoleh dengan menggunakan teknik *snowball*. Satu orang informan/responden dipilih kemudian mereka menunjuk kepada responden lainnya yang dapat dipergunakan untuk keperluan studi. Sejumlah 20 orang responden dijadikan sampel dalam penelitian ini. Pada tahap awal dilakukan observasi terhadap lokasi penelitian kemudian mencari satu informan sebagai informan kunci (*key informan*). Tahap selanjutnya dilakukan wawancara secara terarah dengan menggunakan panduan wawancara dilakukan terhadap 20 responden. Dari analisis pendahuluan terhadap 20 responden didapatkan karakteristik data yang relatif

homogen dan telah diperoleh pemahaman yang cukup untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan pokok penelitian.

Pada tahap awal penelitian, peneliti menghadapi permasalahan terhadap bahasa yang dipergunakan oleh responden (Bahasa Sunda). Meskipun responden mengerti Bahasa Indonesia akan tetapi sebagian dari percakapan mereka dilakukan dengan bahasa asal mereka. Untuk mendapatkan informasi yang utuh dari responden, wawancara terhadap mereka selanjutnya dilakukan oleh pewawancara yang dapat berbahasa Sunda yang telah diberikan pengetahuan terhadap materi/substansi penelitian (*trained interviewer*).

Data hasil wawancara terarah dan observasi dianalisa untuk mendapatkan tipologi dan karakteristik data. Transkrip hasil wawancara pada tahap awal dikelompokkan berdasarkan kategori-kategori yang telah ditentukan. Kemudian, untuk melakukan validasi data dari pengkategorian tersebut dilakukan *inter-rater* analisis yang dilakukan oleh 2 orang *rater*. *Inter rater* analisis merupakan suatu teknik analisa data kualitatif yang dilakukan oleh 2 atau lebih *rater* terhadap transkrip hasil wawancara dengan kategori yang telah ditentukan. Apabila terjadi perbedaan diantara kedua *rater* tersebut, *rater* ketiga akan memberikan interpretasi terhadap transkrip wawancara dan hasilnya dipergunakan untuk melakukan putusan akhir (*final justification*). Dari hasil *inter-rater* analisis kemudian diinterpretasikan berdasarkan pada berbagai tipologi-tipologi tertentu.

BAB III

GAMBARAN UMUM

Lokasi sentra industri kulit Cibaduyut terletak di kelurahan Cibaduyut. Lokasi ini terkonsentrasi pada jalan raya Cibaduyut, dengan tempat produksi yang relatif menyebar akan tetapi masih dalam radius yang terbatas. Lokasi yang dipergunakan dalam penelitian ini berada pada salah satu lokasi di kelurahan Cibaduyut di RW. 03 Cikamandilan.

Pada umumnya usaha kerajinan kulit ini merupakan usaha turun temurun. Tidak diketahui secara pasti kapan industri kulit ini dimulai, akan tetapi perkembangan yang pesat dari industri ini (masa keemasan) dimulai pada tahun 1980 an. Melihat potensi yang begitu besar dari industri ini, campur tangan pemerintah telah memberikan sumbangan yang begitu berarti khususnya berkaitan dengan pemberian kredit dan teknologi/peralatan.

Dengan adanya krisis ekonomi yang terjadi sejak pertengahan tahun 1997, hanya sebagian kecil pengrajin yang masih tetap menjalankan kegiatannya, hampir 70% pengrajin untuk sementara menghentikan kegiatannya dan beralih profesi pada sektor-sektor informal di perkotaan. Kenaikan harga bahan baku dasar kulit yang mencapai 400% membuat pengrajin yang termasuk pada golongan menengah kebawah (orientasi pada pasar domestik) tidak dapat bertahan, dan memutuskan menghentikan kegiatannya untuk sementara waktu. Dari 20 responden, pada saat penelitian dilakukan 12 responden telah menghentikan pembelian bahan baku

produksinya untuk sementara waktu, sambil menunggu perkembangan harga bahan baku dan permintaan pesanan.

Keadaan demografis responden.

Dua puluh responden yang diwawancarai terdiri dari 18 laki-laki dan 2 perempuan. Mereka pada umumnya memiliki pengalaman bekerja lebih dari 5 tahun sebagai pengrajin kulit di Cibaduyut. Dari dua puluh responden, 12 diantaranya hanya memproduksi berdasarkan kurang lebih 50% dari kapasitas optimalnya. Mereka pada umumnya menghabiskan bahan baku/dasar yang masih tersisa. Untuk sementara waktu hampir sebagian besar responden menunggu perkembangan harga bahan baku, mereka tidak berani untuk membelinya pada saat ini, dikarenakan harga yang terlalu tinggi dan juga ketidakpastian permintaan pasar/pesanan barang.

Tingkat pendidikan responden bervariasi dari yang tidak tamat SD hingga Diploma Perkulitan. Beberapa responden (5 responden) pernah mendapatkan pelatihan yang dilakukan oleh Universitas Padjadjaran dan UPT Departemen Perindustrian. Distribusi responden menurut tingkat pendidikan formal yang pernah diikutinya terlihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 3. Responden menurut tingkat pendidikan

No	Tingkat Pendidikan	F (%)
1	SD	11 (55)
2	SMTP	2 (10)
3	SMTA	5 (25)
4	PT	1 (5%)
5	Tidak lulus SD	1 (5%)
	Jumlah	20

Sebagian besar responden hanya berpendidikan SD. Mereka pada umumnya tidak berkeinginan untuk melanjutkan pendidikan kembali, meskipun terdapat sebagian dari mereka yang masih berumur 30 an tahun. Satu orang berpendidikan perguruan tinggi, dan usahanya merupakan warisan dari orang tuanya yang dikelola kembali. Rendahnya tingkat pendidikan para pengrajin merupakan karakteristik yang umum yang terdapat pada industri skala kecil dan industri rumah tangga (Mashuri, 1998). Keadaan ini sangat berpengaruh sekali terhadap produktivitas dan sikap enterpreanur mereka. Akan tetapi hal ini tentunya tidak dapat dijadikan sebagai indikator tunggal (*single indicator*) terhadap rendahnya produktivitas dan sikap enterprenur mereka.

Sebagian besar responden berada pada usia produktif. Mereka berumur diantara 20 – 40 tahun, dan telah lebih dari 5 tahun menekuni bidang usaha pengrajin kulit. Distribusi menurut umur responden dapat terlihat pada tabel berikut:

Tabel 4 : Responden menurut Umur

No	Umur	F (%)
1	di bawah 25	1 (5)
2	26 – 35	7 (35)
3	36 – 45	7 (35)
4	diatas 46	5 (25)
	Jumlah	20

Semua responden telah berkeluarga dan rata-rata mereka telah memiliki anak. Kedua orang responden perempuan memiliki suami yang juga berprofesi sebagai pengrajin.

Keadaan demografis reponden, meliputi tingkat pendidikan dan usia memiliki karakteristik yang relatif homogen. Tingkat pendidikan sebagian besar responden berada pada tingkat yang rendah (tamat sekolah dasar), akan tetapi mereka memiliki pengalaman bekerja sebagai pengrajin yang telah lebih dari 5 tahun. Responden secara umum berada pada usia produktif yang masih memiliki potensi yang besar untuk berkembang maupun dikembangkan. Peningkatan pengetahuan mereka melalui pendidikan-pendidikan non-formal (pelatihan) akan lebih efektif, mengingat mereka pada umumnya telah berkeluarga. Peningkatan pengetahuan tersebut akan meningkatkan motivasi dan khususnya *self efficacy* yang secara bertahap akan meningkatkan *needs of achievement* sebagai salah satu faktor utama dalam menumbuhkan sikap kewirausahaan.

Pengetahuan dan pengalaman pengrajin.

Pengalaman responden tentang perkulitan pada umumnya (80%) berada pada level yang homogen. Hal ini disebabkan oleh terjadinya proses penularan (transmisi) pengetahuan dan teknologi diantara mereka yang berjalan secara natural. Setelah dicanangkannya Cibaduyut sebagai sentra industri kulit pada tahun 1980 an, beberapa UPT dari Departemen Perindustrian, Universitas Padjadjaran dan Institut Teknologi Bandung memberikan bimbingan-bimbingan teknis dalam pemanfaatan teknologi perkulitan dan pemasaran produk (*technical assistance*). Kegiatan ini dirasakan sangat bermanfaat dan telah melakukan penetrasi teknologi terhadap pengrajin. Akan tetapi kegiatan ini terhenti yang disebabkan oleh telah berakhirnya proyek tersebut. Pada saat ini, pemahaman dan perkembangan pengetahuan mereka terhadap teknologi baru dan tepat guna hampir tidak ada.

Meskipun pada umumnya responden telah lebih dari 5 tahun menekuni bidang pekerjaan ini, mereka memilih profesi ini bukan sebagai pilihan pertamanya. Sebelum menekuni bidang ini mereka pada umumnya telah bekerja pada sektor informal lainnya, seperti: pedagang, petani, dan pengusaha angkutan kota. Terdapat 2 orang responden yang sejak kecil telah disosialisasikan dengan pekerjaan ini oleh orang tua mereka dan meneruskan usahanya hingga sekarang. Tingkat pengalaman kerja diantara responden seperti terdapat pada tabel :

Tabel. 5. Pengalaman pengrajin dalam bidang perkulitan

Tingkat pengalaman	F (%)
• Pemula (< 5 tahun)	2 (10)
• Menengah (6 – 10 tahun)	16 (80)
• Lanjut (lebih dari 11 tahun)	2 (10)

Sebagian besar responden sebenarnya memiliki pengalaman yang cukup terhadap pekerjaan yang ditekuninya hingga sekarang. Akan tetapi hal tersebut tidak didukung oleh tingkat pendidikan formal mereka. Keadaan ini dapat mengakibatkan rendahnya sikap inovasinya, dan kemandirian mereka.

Dilihat dari asal pengetahuan dan keterampilan yang diperolehnya, sebagian besar responden (15 responden) memulai usaha pengrajin kulit yang diwariskan oleh orang tua maupun ajakan kerabat mereka dan hanya 4 responden yang memulai usahanya dari pengetahuan dan pelatihan yang pernah diikuti/dimilikinya. Sedangkan satu responden menyatakan berkecimpung dalam pekerjaan ini karena ajakan teman. Distribusi responden menurut asal pengetahuan yang diperolehnya seperti terlihat pada tabel :

Tabel 6. Asal pengetahuan dan keterampilan

Asal pengetahuan	F (%)
• Pewarisan/transmisi dari kerabat	15 (75)
• pelatihan	4 (20)
• dari teman	1 (5)

Pengembangan pengetahuan dan kebutuhan mereka terhadap pengetahuan dan hal-hal baru merupakan suatu pra-kondisi dari suatu masyarakat yang berubah. Perintisan pembangunan fasilitas-fasilitas belajar bagi masyarakat merupakan faktor penting dalam meningkatkan tingkat pengetahuan mereka. Intervensi dari luar (pemerintah, perguruan tinggi maupun LSM) dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mereka masih sangat dibutuhkan sebelum mereka dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhan tersebut secara mandiri (*self fulfilment*).

Keadaan tempat kerja

Pada umumnya tempat bekerja (bengkel kerja) menempati satu ruangan di dalam rumah, akan tetapi pada saat jumlah produksi mereka banyak dan tidak tertampung di bengkel kerja, mereka juga menggunakan tempat-tempat lainnya di dalam rumah induk. Keadaan rumah responden pada umumnya merupakan rumah permanen. Beberapa responden memiliki bengkel kerja yang terpisah dengan rumah induknya, akan tetapi sebagian besar tidak. Pada setiap bengkel kerja dilengkapi

dengan mesin-mesin pemotong, pencetak, mesin jahit dan alat pemanas, yang rata-rata bekerja secara elektrik, hanya sebagian kecil dari peralatan yang beroperasi secara manual. Sebagian besar responden menyatakan bahwa semua peralatan diperolehnya melalui kredit. Dan bengkel kerja tersebut pada umumnya tidak didesain secara baik berkaitan dengan keselamatan dan kesehatan kerja (K3).

Sederhananya fasilitas produksi mereka di satu sisi merupakan suatu keunggulan dari industri kecil pada umumnya, dikarenakan kebutuhan investasi yang tidak besar, akan tetapi pada sisi lainnya akan dapat berpengaruh terhadap kualitas produk yang mereka hasilkan.

Universitas Terbuka

BAB IV

POLA PRODUKSI DAN DISTRIBUSI BARANG

Pengrajin pada sentra industri kulit Cibaduyut memiliki karakteristik yang homogen baik dari faktor produksinya maupun pasca produksinya. Studi ini secara lebih khusus berusaha untuk mendiskripsikan pola produksi dan pola distribusi pengrajin kulit kemudian mengidentifikasi permasalahan dan menganalisisnya untuk mendapatkan alternatif-alternatif pengembangannya.

Pola produksi merupakan aktivitas sehari-hari (*habitual activities*) yang dilakukan oleh para pengrajin dalam menjalankan usahanya / menghasilkan produknya. Pola produksi ini terdiri dari berbagai aspek yang satu sama lain saling terkait sangat erat, meliputi: tenaga kerja (*man*), peralatan (*machine*), dan bahan baku dan modal (*materials*), disamping ketiga faktor tersebut proses produksi juga berkaitan dengan perencanaan produk dan pengendalian. Sedangkan pola distribusi merupakan aktivitas yang biasa dilakukan oleh para pengrajin dalam mendistribusikan produknya. Pola distribusi barang berkaitan dengan beberapa aspek meliputi: penjualan dan harga jual.

Produk yang dihasilkan pada umumnya sama meliputi: sepatu wanita maupun pria, tas wanita, tas dan koper, dompet, gantungan kunci mobil, sandal, ikat pinggang dan beberapa asesoris wanita lainnya.

POLA PRODUKSI

Proses produksi pengrajin kulit skala kecil pada umumnya melalui beberapa proses yang relatif sama. Hal ini juga disebabkan oleh fasilitas produksi yang tidak jauh berbeda diantara responden. Berbagai unsur-unsur produksinya memiliki kemiripan, meliputi tenaga kerja, alat-alat produksi, hasil produksi, proses produksi, bahan baku dan modalnya.

Perencanaan Produk

Berbagai masalah berkaitan dengan perencanaan produksi, sangat berkaitan dengan efisiensi proses produksi yang dilakukan. Perencanaan produksi meliputi berbagai aktivitas berkaitan dengan pemanfaatan tenaga kerja, bahan baku, mesin-mesin ketersediaan dana dalam jumlah dan waktu yang tepat. Perencanaan produk akan dapat memberikan gambaran secara jelas keadaan mesin-mesin dan kapasitas optimalnya, jumlah tenaga kerja yang diperlukan dan ketersediaan sebelum dilakukan produksi. Melalui perencanaan ini akan dapat dicapai efisiensi produksi dalam kaitannya dengan pemanfaatan berbagai sumber dayanya.

Hampir keseluruhan responden tidak memiliki perencanaan produk sebelum memulai produksinya. Aktivitas ini sering diabaikan oleh para pengrajin, sehingga mereka menjalankan produksinya lebih banyak didasarkan oleh keyakinan atau intuisi mereka. Efisiensi pada dasarnya bukan merupakan tujuan utama dari proses produksinya. Mereka lebih mengutamakan pada ketepatan waktu produknya sesuai

dengan waktu pemesanan. Demikian juga dengan pengendalian dan pengawasan mutu hampir tidak pernah dilakukan.

Ketiadaan perencanaan produk merupakan permasalahan yang dapat memiliki implikasi yang luas: seperti: produk yang cacat, mesin yang rusak, penyerahan barang yang tertunda, dan ongkos produksi yang mahal, akan tetapi hal ini sering tidak disadari oleh para pengrajin. Pelatihan kepada para pengrajin sangat diperlukan dapat membuat suatu perencanaan produk yang baik, yang pada akhirnya juga dapat secara gradual memperbaiki efisiensi dan kinerja mereka.

Fasilitas Produksi

Hampir seluruh responden memiliki fasilitas produksi yang relatif tidak berbeda. Bengkel kerja mereka pada umumnya tidak didesain khusus sebagai tempat melakukan suatu proses produksi. Fasilitas produksi mereka pada umumnya sangat sederhana. Meskipun didukung oleh mesin-mesin produksi yang berteknologi tinggi, akan tetapi jaminan terhadap keselamatan, keamanan dan kesehatan kerja sangat minimal. Seluruh fasilitas produksi pada umumnya berada dalam satu ruangan terbuka sehingga interaksi diantara pekerja sangat tinggi. Kondisi ini sangat berpengaruh terhadap produktivitas kerja mereka.

Fasilitas produksi yang sederhana, demikian halnya dengan rendahnya tuntutan pekerja terhadap fasilitas-fasilitas tersebut, di satu sisi sebenarnya merupakan suatu keunggulan yang dapat menekan biaya produksi yang pada akhirnya pada harga jual

yang lebih kompetitif. Akan tetapi pada sisi lainnya, kesederhanaan fasilitas tersebut dapat berpengaruh terhadap produktivitas pekerja dan kualitas produknya.

Modal

Modal merupakan faktor yang sangat penting dalam suatu proses produksi. Keseluruhan responden (90%) memulai usaha mereka dengan modal sendiri, demikian halnya dalam mengembangkan usahanya. Kebutuhan dan kepercayaan mereka terhadap lembaga-lembaga perbankan cukup baik, mengingat transaksi mereka dengan pedagang pengumpul maupun dengan pemasok bahan baku dilakukan dengan menggunakan fasilitas bank. Mereka pada umumnya enggan mengajukan kredit pada bank, disebabkan proses yang berbelit. Untuk kredit usaha kecil, bagi sebagian besar responden dianggap terlalu kecil dan tidak dapat dipergunakan untuk menutup biaya produksi. Sedangkan untuk pengajuan Kredit Modal Kerja Permanen (KMKP) harus disertai dengan Surat Ijin Usaha, yang sebagian besar dari mereka tidak memilikinya.

Keberadaan modal dalam suatu usaha sangat diperlukan. Mekanisme pengadaan modal melalui berbagai fasilitas kredit berbunga rendah dan prosedur yang relatif mudah merupakan salah satu pendorong infrastruktur usaha kecil dalam mengembangkan dan melangsungkan proses produksinya. Keberadaan modal ini sangat diperlukan tidak hanya pada pembelian bahan baku akan tetapi juga diperlukan pada saat produksi dan paska produksinya.

Tenaga Kerja

Sederhananya fasilitas produksi responden, pada umumnya mereka mempekerjakan pekerja tidak lebih dari 10 orang. Dari 20 responden 80% diantaranya memiliki tenaga kerja kurang dari 10 orang. Tenaga kerja mereka pun berasal dari lingkup keluarga mereka sendiri (baik keluarga dekatnya maupun keluarga luas). Mereka pada umumnya tidak pernah melakukan sistem rekrutmen secara terbuka, sehingga pekerja mereka pada umumnya diawali oleh *tabap membantu* kemudian setelah berlangsung selama beberapa bulan, terjadi proses transmisi/penularan pengetahuan dari mereka yang telah lama bekerja kepada tenaga kerja baru. Proses penularan pengetahuan tersebut berlangsung pada saat bekerja.

Hampir seluruh responden menyatakan keseluruhan pekerja mereka tinggal di rumah pengrajin. Permasalahan upah hampir tidak pernah terjadi diantara para pekerjanya, hal ini mungkin disebabkan terbuka dan transparannya pembagian keuntungan diantara mereka, dan sikap saling menghormati diantara pengrajin (pemilik) dan pekerja. Hubungan kekeluargaan dan sikap saling percaya diantara mereka ini yang mendorong terjadinya suatu keadaan yang harmoni dan seimbang.

Keadaan ini sangat mendominasi iklim usaha mereka yang cenderung bersifat kekeluargaan dan tidak bermotifkan pada menghasilkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Pengetahuan tentang perkulitan atau keterampilan khusus yang berkaitan dengan kerajinan kulit bukan merupakan syarat dalam penerimaan tenaga kerja.

Proses Produksi

Proses produksi yang terjadi pada umumnya relatif sama diantara pengrajin, yaitu dimulai dari pembelian bahan baku hingga pada pengepakan. Mereka pada umumnya mendapatkan bahan baku jadi berupa kulit asli maupun imitasi dari toko-toko disekitar Cibaduyut dan tidak menyamaknya sendiri. Diantara mereka juga terdapat yang langsung membeli bahan baku dari Tasikmalaya dan Garut. Bahan baku yang diperlukan antara lain berupa: sol sepatu, kulit, lem, spon, hak jadi, lateks, diantara beberapa bahan baku pokok tersebut diimport dari Korea, karena memiliki harga yang relatif murah dan kualitasnya lebih baik, dari pada barang yang berasal dari lokal (Indonesia).

Bahan baku tersebut sebelum terjadinya krisis pada pertengahan tahun 1997 dapat dibeli dengan menggunakan giro, akan tetapi sejak krisis moneter melanda Indonesia, penjual minta pembelian dengan tunai atau dengan perjanjian khusus, hal ini dirasakan sangat memberatkan pengrajin. Pada umumnya pengrajin tidak memiliki modal kerja berupa uang tunai yang relatif banyak untuk produksinya, dikarenakan hasil penjualan mereka dibayar dengan menggunakan giro yang baru dapat diuangkan kurang lebih dalam waktu 1 bulan. Uang tunai mereka hanya dipergunakan untuk kebutuhan-kebutuhan yang berkaitan dengan kebutuhan rumah tangga. Keadaan ini sangat mengganggu siklus produksi mereka, yang pada akhirnya mungkin mereka harus menghentikan produksinya.

Setelah mendapatkan bahan baku, tahap berikutnya adalah memproduksi barang jadi. Proses produksi tersebut pada umumnya dilakukan secara terputus (19

responden) yaitu: suatu produksi barang yang dilakukan setelah ada pesanan dari pedagang pengumpul atau dari pedagang di pasar. Desain produk pada umumnya mencontoh produk-produk mereka yang sudah jadi. Secara khusus mereka hampir tidak pernah memikirkan pengembangan desain produknya. Akan tetapi diantara para responden memiliki kemauan untuk mengembangkan desain produknya dengan mencontoh produk-produk yang terkenal. Sikap inovasinya baik dalam desain maupun bahan bakunya relatif rendah, hal ini juga ditunjang oleh lemahnya bahkan hampir tidak ada kontrol kualitas terhadap barang yang dihasilkan.

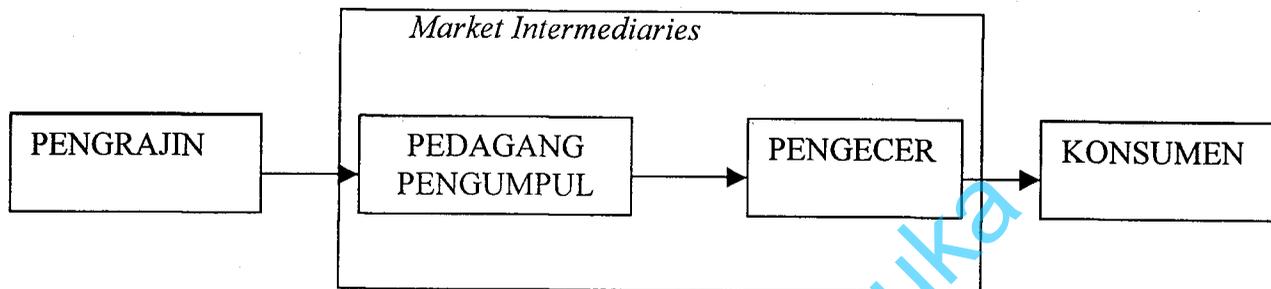
Pada akhir proses produksi dilakukan pengepakan, namun tidak semua hasil produksinya dilakukan pengepakan, karena hal ini dipergunakan untuk menekan harga jual. Selanjutnya pengrajin menjual sebagian produknya ke pedagang pengumpul, dan sebagian lagi di jual ke pengecer. Penjualan tanpa pengepakan dapat menekan harga jual akan tetapi dapat menurunkan tingkat jualnya (*selling power*). Kelemahan pada pakaging sangat dirasakan oleh para pengrajin disamping tidak memiliki tenaga yang cukup, modalnya pun juga terbatas. Keadaan ini memaksa pengrajin untuk menyerahkannya pada pedagang pengumpul (toko-toko) yang kemudian mereka mengepaknya.

POLA DISTRIBUSI

Distribusi barang hasil produksi pengrajin sangat tergantung pada mekanisme pasar yang selama ini terjadi. Mekanisme pasar yang terjadi memiliki kesamaan dengan pola mekanisme pasar tradisional yang didominasi oleh pihak ketiga

(pengusaha/pedagang pengumpul) sebagai perantara (*market intermediary*) antara pengrajin dan pembeli atau pedagang lainnya. Jalur distribusi barang yang ditempuh melalui bagan seperti dibawah ini:

Bagan 1. Jalur distribusi barang industri kulit skala kecil



Jalur distribusi seperti ini memang sering dipergunakan oleh produk konsumsi (*consumer goods*). Barang didistribusikan melalui *market intermediary* kepada konsumen. Akan tetapi jalur ini memerlukan biaya yang besar yang pada akhirnya akan dibebankan kepada biaya produksinya. Meskipun terdapat beberapa responden yang menjualnya langsung kepada pembeli (pengecer/toko), mereka (75%) pada umumnya juga menjualnya kepada pedagang penampung. Hal ini dikarenakan pengusaha/pedagang penampung pada umumnya juga berperan sebagai pemasok bahan baku.

Interaksi antara pengrajin dan pedagang penampung menimbulkan suatu ketergantungan dari pengrajin yang kurang menguntungkan. Ketergantungan tersebut didorong oleh pembelian bahan baku kepada pedagang penampung yang pada umumnya dilakukan dengan kredit maupun dengan memakai giro. Sehingga pengrajin

memiliki ketergantungan psikologis untuk menjual produknya kepada pedagang penampung. Interaksi tersebut memiliki karakteristik yang relatif sama dengan hubungan patron-client. Intervensi perbankan dan lembaga pemerintah dalam membantu menyediakan kredit telah membantu mengurangi ketergantungan tersebut. Akan tetapi kebijakan yang sering berubah-ubah dan berhenti sebelum waktunya menimbulkan sebuah iklim usaha/industri yang *premature*, sehingga kemandirian dalam berusaha pun (enterpreneurship) menjadi terhambat

Hampir keseluruhan responden tidak secara jelas memiliki strategi pendistribusian barang yang terencana. Meskipun terdapat peluang untuk memasarkannya sendiri barang-barang hasil produksinya, akan tetapi mereka memiliki kekhawatiran yang tinggi apabila terjadi kegagalan dan bahkan mungkin akan mengalami kerugian. Pola distribusi yang sekarang terjadi dirasakan sudah berjalan dengan baik, hal ini mungkin disebabkan tidak ada alternatif lain.

Strategi Harga

Harga pada umumnya ditentukan oleh pedagang pengumpul berdasarkan harga standard yang telah mereka tentukan. Hampir keseluruhan responden tidak menentukan harga jual produknya, meskipun demikian pengrajin masih mendapatkan keuntungan dengan harga tersebut. Akan tetapi keuntungan yang lebih besar diperoleh oleh para pedagang penampung. Sebagai contoh harga sepasang sepatu pria yang diproduksi oleh "JR" membutuhkan biaya produksi Rp. 25.000, dibeli oleh

pedagang pengumpul/penampung antara Rp.28.000 – Rp. 30.000, sedangkan harga sepatu tersebut di konsumen Rp. 55.000 – Rp. 65.000

Ketidaksesuaian harga antara yang diinginkan pengrajin dan pedagang pengumpul sering dialami oleh sebagian besar responden. Akan tetapi mereka tidak memiliki pilihan lain untuk menjualnya. Kemungkinan untuk menjualnya sendiri pada pasar maupun pengecer jarang ditempuh oleh pengrajin dikarenakan mereka pada umumnya kurang memahami betul proses tersebut dan khawatir justru akan mendapatkan kerugian.

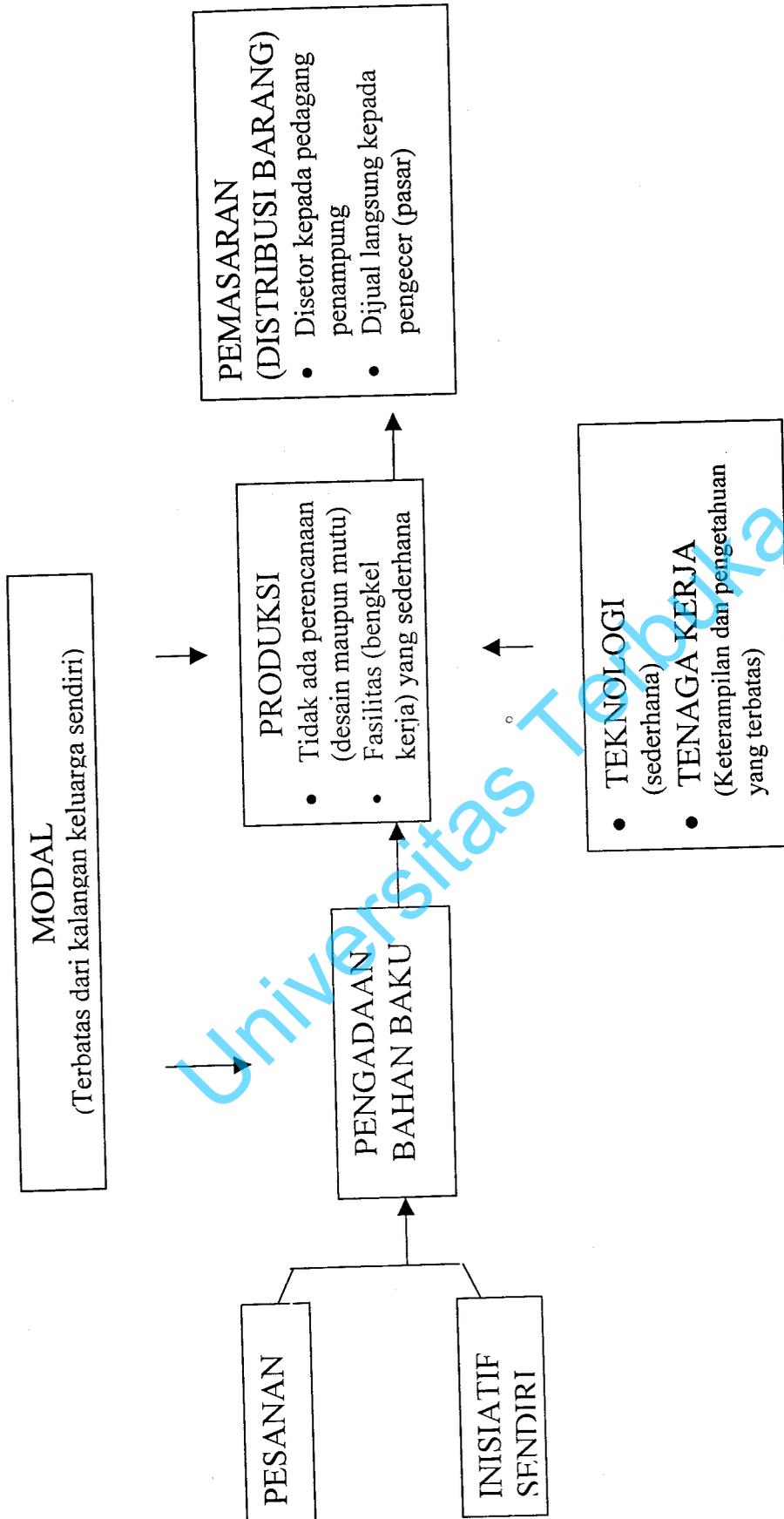
Salah satu kelemahan yang melingkupi dari sentra industri kulit ini adalah lemahnya promosi yang dilakukan. Promosi terhadap barang-barang produk mereka hampir tidak pernah dilakukan. Seluruh responen tidak pernah melakukan promosi disamping membutuhkan biaya yang besar, mereka merasa tanpa promosipun dapat menjual produk tersebut.

Pola distribusi barang hasil produksi pengrajin didominasi oleh peran pedagang.pengusaha pengumpul yang pada umumnya memiliki modal yang besar. Ketergantungan psikologis pengrajin terhadap pedagang pengumpul menimbulkan ketidakseimbangan kedudukan dalam bernegosiasi dengan harga jual produk. Meskipun pengrajin pada umumnya mendapatkan keuntungan dengan harga jual yang standard, akan tetapi mereka sebenarnya sering mengeluhkan ketidaksesuaian harga jual tersebut dengan yang diinginkannya. Dikarenakan terbatasnya alternatif pasar lain yang dapat menampung produk mereka dan keengganan untuk menempuh risiko,

pengrajin harus menerima mekanisme pasar tersebut. Pola produksi dan distribusi barang kulit tersebut dapat digambarkan pada bagan di bawah ini.

Universitas Terbuka

Bagan 2. POLA PRODUKSI dan DISTRIBUSI INDUSTRI KULIT SKALA KECIL



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Industri kulit skala kecil berawal dari sebuah usaha yang bersifat *complement* terhadap kegiatan mata pencaharian pokoknya, yaitu bertani. Perkembangan kota dan terjadinya fragmentasi tanah di pedesaan mengakibatkan semakin terbatasnya sumber produksi utama mereka, yang mendorongnya untuk menambah penghasilan dengan melakukan pekerjaan-pekerjaan lain, seperti sebagai pengrajin kulit. Dalam perkembangannya pekerjaan sebagai pengrajin kulit berubah menjadi pekerjaan pokoknya. Permintaan pasar dan kebutuhan masyarakat yang meningkat terhadap barang-barang dari kulit telah mendorong terciptanya suatu iklim usaha/industri meskipun masih dalam taraf yang sederhana.

Pada umumnya, pengrajin memiliki pola produksi yang relatif sama yang lebih didasarkan pada intuisi dan lebih berorientasi pada kuantitas. Hal ini disebabkan oleh latar belakang individu pengrajin yang juga relatif homogen. Dominasi penularan pengetahuan melalui kerabat/pewarisan memberikan gambaran masih kuatnya sifat paternalistik mereka dan tingkat pendidikan mereka yang rendah memberikan suatu kontribusi terhadap rendahnya sikap kewirausahaan dan inovatif mereka. Keberadaan pedagang pengumpul (*market intermediary*) yang mendominasi proses distribusi barang kepada konsumen, dan juga dalam penyediaan bahan baku, menciptakan suatu hubungan yang tidak seimbang (*inequality*) yang dapat membelenggu pemberdayaan pengrajin. Pola produksi dan distribusi produknya yang sederhana dan tipikal bagi

industri-industri kecil di Indonesia merupakan salah satu manifestasi dari budaya dan nilai-nilai masyarakatnya.

Karena sifatnya yang bermula dari perluasan sektor domestik, nilai-nilai dan budaya masyarakatnyapun masih kental mendominasi iklim usaha/industri. Penularan pengetahuan yang berlangsung dari generasi ke generasi melalui pewarisan menunjukkan masih kuatnya nilai-nilai paternalistik mereka, sehingga pemberdayaan dan pengembangan industri ini juga harus memperhatikan nilai-nilai dan budaya yang ada pada masyarakat tersebut. Keberadaan pemimpin-pemimpin (bapak angkat) yang dapat mendorong iklim kewirausahaan sangat diperlukan sebagai sebuah simbol yang akan dijadikan panutan (*imitating*) bagi pengrajin dalam merubah perilaku secara bertahap. Demikian juga intervensi yang berasal dari luar (*other intervention*) baik berupa *technical assistance* maupun peraturan-peraturan (regulasi) yang konsisten dalam melindungi mereka akan mempercepat proses transformasi nilai-nilai dan budaya industrial dalam masyarakat Cibaduyut. Permasalahan yang dihadapi pengrajin dalam melakukan proses produksi maupun distribusi barang mereka bersifat fundamental, dan terkait satu dengan lainnya.

Penyelesaian permasalahan tersebut secara sektoral, tidak akan memberikan manfaat yang berarti. Pendekatan integratif dalam mengeliminasi berbagai hambatan diperlukan meskipun dilakukan secara bertahap. Pengembangan ketiga infrastruktur utama meliputi: asosiasi pengrajin, lembaga keuangan dan lembaga pendidikan dan pelatihan akan secara kondusif menciptakan iklim kewirausahaan yang secara bertahap mewujudkan kemandirian pengrajin.

SARAN

Permasalahan yang terjadi pada proses produksi dan distribusi hasil produksi para pengrajin tidak dapat dilepaskan dari nilai-nilai dan budaya masyarakatnya dan juga kehandalan intervensi yang strategis dalam mendorong terjadinya perubahan dalam masyarakatnya. *Other interventions* baik berupa bantuan-bantuan teknis (teknologi maupun manajerial) dan kebijakan perlindungan pengusaha kecil khususnya: dalam modal dan pemasaran merupakan salah satu strategi yang harus ditempuh, disamping mendorong perubahan-perubahan nilai dan budaya masyarakatnya. Program pemulihan dan keberlangsungan (*recovery and sustainability programs*) usaha pengrajin kulit merupakan prioritas yang harus ditempuh.

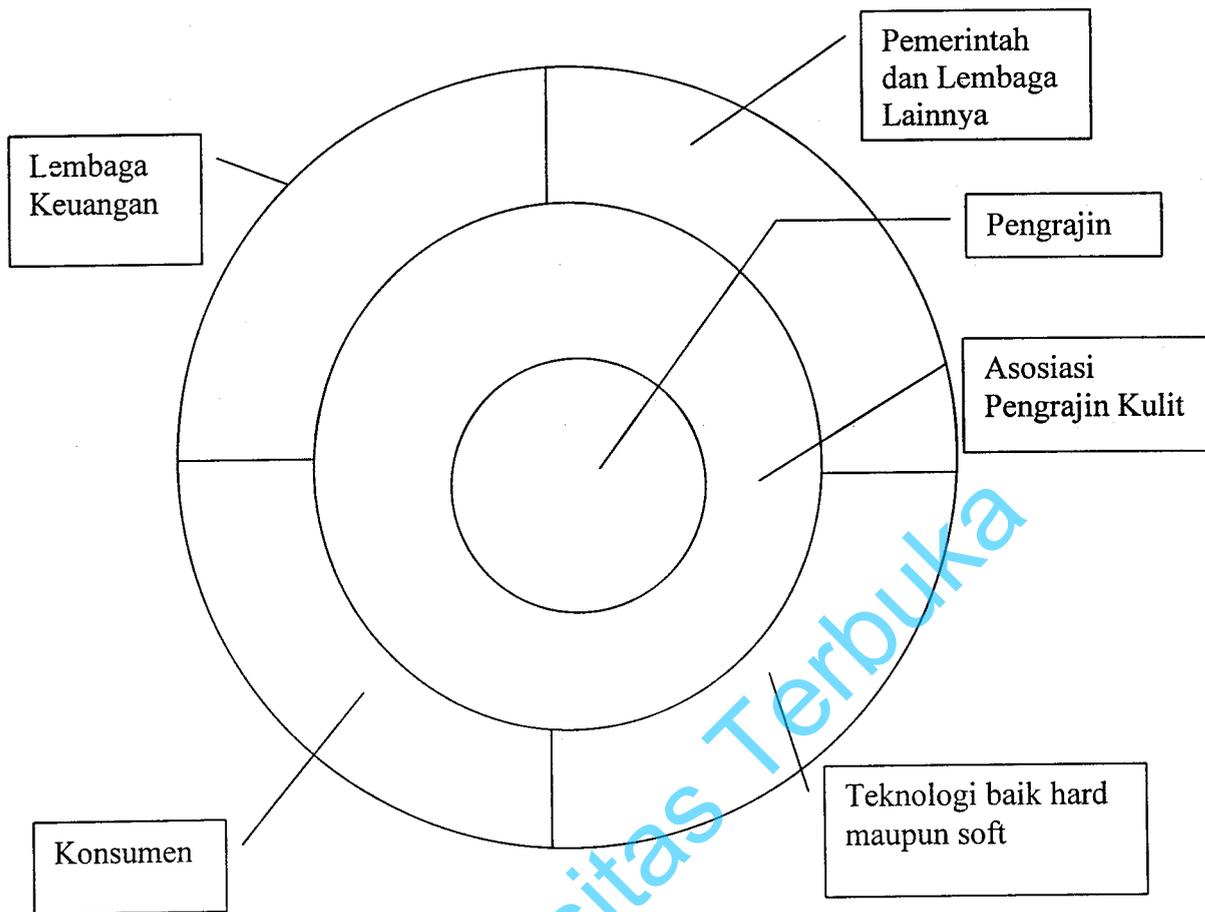
Upaya perlindungan terhadap industri-industri kulit skala kecil dengan melakukan regulasi secara konsisten yang diharapkan dapat mendorong terciptanya pola kemitraan antara pedagang pengumpul dengan pengrajin. Di sisi lainnya deregulasi terhadap kebijakan kredit lunak dan investasi jangka panjang terhadap pengrajin akan dapat memberikan dorongan bagi pengrajin untuk meningkatkan kualitas maupun kapasitas produknya

Terciptanya berbagai infrastruktur industri kulit yang mendukung pengembangan pengrajin khususnya dari segi pengetahuan akan dapat secara bertahap meningkatkan tingkat pengetahuan dan keterampilan mereka yang kemudian akan meningkatkan kemandirian dan kepercayaan mereka terhadap kemampuannya sendiri. Penciptaan sekolah-sekolah keterampilan/kejuruan dalam bidang perkulitan akan mendorong tersosialisasinya pengetahuan dan teknologi secara adaptif dan

memungkinkan terjadinya pengembangan kualitas produknya. Demikian halnya dengan ketersediaan berbagai informasi dan berbagai peluang pasar dalam sebuah sistem informasi perkulitan akan sangat membantu pengrajin dalam mengembangkan desainnya dan memenuhi kebutuhan pasar

Salah satu faktor yang mengakibatkan lemahnya posisi tawar pengrajin dan kedudukan mereka dalam mekanisme pasar yang terjadi pada saat ini adalah ketiadaan asosiasi yang dapat mewakili kepentingan-kepentingan pengrajin secara kolektif baik dalam hubungannya dengan pedagang pengumpul maupun dengan pihak-pihak lainnya, seperti bank, pemerintah, maupun lembaga-lembaga lainnya. Keberadaan asosiasi ini sangat penting baik sebagai sarana transformasi informasi maupun advokasi kepentingan-kepentingan pengrajin. Keberadaan asosiasi juga dapat membantu pengrajin dalam memasarkan produknya. Secara visual pengembangan industri kecil dapat digambarkan pada bagan 3.

Bagan 3. Pengembangan Industri Kecil



DAFTAR PUSTAKA

- Arif, S. (1991). *Pengusaha kecil dan menengah di Asia Tenggara*. Jakarta: LP3ES.
- Departemen Perindustrian (1997) Laporan Tahunan 1996.
- Jellineck L (1994) *Seperti roda berputar*. Jakarta LP3ES
- Kompas, 21 Juni 1997, *Sentra Industri kulit Cibaduyut: menunggu nasib ?*.
- Mashuri (1998) Produktivitas Tenaga Kerja Indonesia *Jurnal Studi Indonesia, Vol. 8 no. 2*.
- Rachbini, D.J. (1995) dalam Dijk, K. , Jonge, H. dan Elly T.B. (1995) *Across Madura Strait: The dynamic of insular society*. Leiden:Koninklijk Instituut voor Taal-, Land- en Volkenkunde.
- Saragih, B. (1997). Pengemangan agribisnis dalam pembangunan ekonominasional menghadapi abad 21. *Jurnal Studi Indonesia, Vol 7. No. 2*.

Universitas Terbuka

Lampiran 1. Pedoman Wawancara Terarah (pengrajin)

I. Latar Belakang Responden

1. Umur
2. Status perkawinan dan jumlah tanggungan keluarga
3. Pengalaman bekerja di bidang perkulitan
4. Daerah asal
5. Pendidikan terakhir
6. Riwayat pendidikan perkulitan
7. Asal usahanya

II. POLA PRODUKSI

1. Bagaimakah fasilitas produksi yang dimiliki dan cara mendapatkan fasilitas tersebut ?
2. Bagaimanakah mereka melakukan persiapan produksinya ? meliputi: perencanaan produk, bahan baku, tenaga kerja, peralatan dan modal
3. Bagaimana mereka proses produksinya? Meliputi: pembagian kerja, waktu, keadaan bengkel kerja, dan pengendalian mutu.
4. Produk apa yang dihasilkan ?
5. Bagaimanakah mereka mendapatkan Modal?

III. POLA DISTRIBUSI

1. Bagaimanakah mereka mendistribusikan barangnya?
2. Apakah mereka memiliki target pasar ? dimana?
3. Bagaimanakah mereka menentukan harga jual barang?
4. Bagaimanakah keuntungan yang diperolehnya?

IV. ASOSIASI PENGRAJIN

1. Apakah mereka mengikuti perkumpulan sesama pengrajin?
2. Kapan pertemuan dilakukan dan dimana? Apa yang dibicarakan dalam pertemuan tersebut?

V. Hambatan-hambatan apakah yang mereka rasakan dalam memproduksi maupun mendistribusikan barangnya?

Universitas Terbuka