

BAB VII PENUTUP

7.1 Simpulan

- a. Industri pengolahan kulit di Sidoarjo
 1. Kekuatan : Produk berkualitas, desain bervariasi, jumlah pengerajin 12-2000, Pengrajin memiliki *skill*, Memanfaatkan Internet, Pengerjaan sesuai waktu
 2. Kelemahan : Permodalan dari dana pribadi dan pinjaman lain yang tanpa agunan. Manajemen keuangan dan manajemen produksi belum dikendalikan dengan baik., Pencatatan keuangan tidak sesuai Standard Akuntansi Indonesia, Estimasi pemakaian bahan baku kurang tepat
 3. Peluang : Produk olahan kulit sudah diketahui kualitasnya oleh konsumen dengan harga bersaing
 4. Ancaman: Bahan baku imitasi dan aksesoris tergantung impor, peran pemerintah belum maksimal terutama sebaran pelatihan bagi pengrajin.
- b. Strategi jangka pendek : pemerintah daerah dan dinas terkait membuat program pendidikan dan pelatihan secara terstruktur yang dapat mendorong pengrajin dapat melakukan ide kreatif, inovatif terhadap pengembangan usahanya / industrinya
Strategi jangka menengah : melakukan pertemuan berkala antara dinas terkait dengan perwakilan pengrajin atau asosiasi pengrajin kulit untuk menentukan rencana strategi yang mengarah pada implementasi dan melakukan pendampingan dan melakukan evaluasi secara komprehensif
Strategi jangka panjang :menentukan skala prioritas terhadap rencana strategis yang terjangkau implementasinya .
- c. Ketrampilan para pengrajin didapat secara turun temurun sehingga mampu menciptakan sebuah barang berkualitas dan memiliki daya jual di pasaran. Selain itu mampu mengikuti perkembangan jaman dengan menggunakan internet sebagai tempat inspirasi dan pemasaran barang. Pengrajin mampu menciptakan *brand* yang membuat pembeli menjadi lebih mudah untuk mengingat saat pembelian berikutnya dan setiap tempat produksi memiliki keunikan pada barang yang dihasilkan sehingga menambah daya tarik.
- d. Dalam menjalankan usahanya, para pengrajin olahan kulit sebagian besar belum memiliki badan usaha (UD, CV, PT) sehingga menyulitkan dalam mencari pinjaman modal dan pada umumnya para pengrajin dalam pengelolaan keuangannya masih bersifat sederhana terutama dalam

pencatatan administrasi keuangannya masih belum benar sesuai standar Akuntansi Indonesia yang berlaku dan belum mampu membuat neraca rugi laba. Dalam pelaksanaan produksi hingga transaksi penjualan besaran modal serta pendapatan tidak dapat diketahui secara detail.

- e. Keterampilan para pengrajin diperoleh secara turun temurun merupakan nilai yang harus diapresiasi dan merupakan asset daerah yang perlu dilestarikan dibina dan dilindungi, dan bisa menjadikan nilai jual dan kesan (*image*) tersendiri karena konsumen yang loyal telah mengetahui secara pasti bagaimana hasil olahan kulit yang di produksi dan kualitasnya sehingga tidak perlu meyakinkan ulang para konsumen.
- f. *Brand* produk olahan kulit luar negeri yang masuk pasar Indonesia mampu memengaruhi hasil penjualan pengrajin. Menurut para pengrajin, produk dari Cina, harga yang ditawarkan mampu memengaruhi konsumen untuk membeli karena disamping terjangkau harganya juga banyak variasinya namun demikian tanpa memperhitungkan kualitasnya. Bahan baku motif terbaru dan aksesoris yang harus di import juga memberi pengaruh terhadap produktifitas para pengrajin karena tidak dapat mandiri dan harus bergantung pada pasokan bahan yang dibutuhkan.
- g. Kebijakan dan pengawasan pemerintah daerah yang berkaitan pengembangan produk-produk olahan kulit belum memenuhi progres yang diharapkan pengrajin baik kebijakan pengadaan bahan baku dan bahan pembantu maupun proses produksi dengan memberikan alat-alat produksi dan akses permodalan , akses pemasaran walaupun kita ketahui pengrajin pada umumnya belum memiliki badan usaha. Infrastruktur di daerah Tanggulangin yang tidak mudah dijangkau konsumen yaitu jauh dari pusat kota Surabaya dirasa kurang strategis untuk meningkatkan penjualan
- h. Pemasaran hasil produksi tergantung dari pemilik/ pengelola produk itu sendiri, semakin luas relasi para pengrajin semakin produktif dalam pemasaran. Selama ini pengrajin memasarkan melalui Koperasi Intako dan kurang dinamis dalam mencari pasar baru.
- i. Kemitraan antara pengrajin dengan Koperasi Intako adalah pengrajin bisa mendapatkan pinjaman/kredit bahan baku dan bukan kredit dana tunai, pada gilirannya hasil produksi bisa dijual melalui Koperasi Intako yang saat ini sudah ada *showroom*-nya.
- j. Inovasi produk banyak diperoleh dari internet yang kadang kala mengakibatkan peningkatan biaya dan pengrajin belum memiliki ciri khas produk didaerahnya.

Proposisi Minor dan Mayor

P1 : Pengrajin mengalami kendala pemasaran yang masih stagnan.

P2. Ketertarikan pengrajin terhadap daya saing diwujudkan berupa pengamatan terhadap setiap perubahan harga produk dan jumlah permintaan/pesanan dari pengrajin lain.

P3: Pengrajin belum siap mengadopsi Industri 4.0.

P. Motivasi pengrajin dalam berusaha adalah untuk meneruskan usaha para pendahulunya dan merupakan alasan pokok yang mendasari pengrajin untuk tetap bertahan melakukan kegiatan usaha di bidang kerajinan. Dalam menekuni usahanya, faktor yang paling menonjol adalah sikap ulet dalam usaha dan bersaing secara etis serta ketertarikan terhadap persaingan relatif tinggi.

7.2 Implikasi

7.2.1 Praktis.

1. Bagi pengrajin

Karakter kewirausahaan pengrajin yang berada di Kabupaten Sidoarjo yang ulet, inovatif dan kreatif perlu dipelihara dan dikembangkan.

2. Bagi pemerintah Daerah.

a. Dengan penelitian ini ditemukan berbagai fakta bahwa masih banyak peluang yang bisa diraih untuk meningkatkan Pendapatan Asli Daerah, (PAD) bila Pemda sungguh-sungguh memfasilitasi ruang usaha para pengrajin dan sekaligus mengembangkan program pemberdayaan masyarakat dilingkungan pengrajin.

b. Pemerintah Daerah memungkinkan mendirikan sentra industri pengolahan kulit secara terpadu yang melibatkan *stakeholder*, sekaligus tempat wisata yang menarik yang tidak saja menguntungkan para pengrajin karena naiknya omzet penjualan tetapi aspek penunjang usaha yang lain seperti penjual makanan, minuman dan parkir akan memperoleh manfaat yang sama. Implikasinya peningkatan wisata akan semakin meningkat.

7.2.2. Teoritis

1. Teori manajemen strategi dari Porter yang telah lama menjadi acuan dalam dunia usaha modern telah diadopsi untuk membuka tabir kekuatan dan kelemahan intern serta peluang dan ancaman ektern pengrajin di Sidoarjo. Dalam strategi generik Porter yang ideal untuk diterapkan dalam penelitian pada pengrajin olahan kulit di Kabupaten Sidoarjo adalah **Strategi**

Deferensiasi yaitu mendorong para pengrajin untuk memproduksi yang berbeda dengan produk pesaingnya serta melakukan **Diversifikasi Terkait** yaitu memanfaatkan limbah bahan baku dengan kaidah keilmuan yang sudah teruji. Implikasi dari penelitian ini, sebuah fakta dapat diketahui bahwa manajemen sumber daya manusia menjadi hal yang paling *urgen* untuk diprioritaskan, karena kondisi lapangan faktor sikap mental para pengrajin belum dapat ditingkatkan kualitas pola pikirnya. Dengan demikian secara teoritis dalam implementasi manajemen strategi hal yang perlu mendapat perhatian adalah aspek pendidikan dan kepemimpinan dari pengrajin. Semakin tinggi pendidikan baik formal maupun non formal yang diperoleh akan memudahkan dalam menerapkan manajemen strategi dalam mencapai tujuan usahanya.

7.2.3 Implikasi Lainnya di Era Revolusi Industri 4.0

Keseluruhan pengrajin olahan kulit di Sidoarjo masih belum mampu dan siap untuk menuju Era Revolusi 4.0. Hal ini berkaitan dengan berbagai komponen 4.0 yang harus disiapkan untuk diimplementasikan dan sulit untuk diterapkan pada industri kecil olahan kulit dalam penelitian ini. Aspek realistik yang bisa diterapkan oleh pengrajin terutama dalam meningkatkan penjualannya adalah mengadopsi metode penjualan secara online agar dapat menawarkan produk hasil industri mereka pada seluruh wilayah Indonesia, bahkan jika memungkinkan dapat dijual ke negara lain.

Diharapkan dengan telah diketahui Posisi SWOT dan tantangan di era revolusi 4.0 maka. Seluruh komponen baik pelaku usaha dan dinas terkait dapat mengembangkan dan membimbing serta melindungi agar usaha industri pengolahan kulit dapat terus berkembang dan bias memasarkan lebih luas dengan menerapkan metode penjualan secara online.

Dampak potensial dunia Industri 4.0, antara lain :

1. Produktivitas.

Menerapkan Industry 4.0 akan meningkatkan produktivitas di semua sektor manufaktur. Peningkatan produktivitas terutama pada biaya konversi kecuali biaya bahan baku.

2. Pertumbuhan Pendapatan.

Industri 4.0 juga akan mendorong pertumbuhan pendapatan. Permintaan produsen untuk meningkatkan peralatan dan aplikasi data baru, serta permintaan konsumen untuk berbagai produk akan mendorong pertumbuhan pendapatan.

3. Tenaga Kerja

Pengaruh Industry 4.0 terhadap manufaktur bahwa pertumbuhan yang ditimbulkannya akan mengarah pada peningkatan dalam pekerjaan, dan permintaan untuk karyawan di sektor teknik mesin mungkin akan meningkat lebih banyak, namun keterampilan yang berbeda akan dibutuhkan. Dalam jangka pendek, kecenderungan ke arah otomatisasi yang lebih besar akan menggantikan beberapa pekerja yang *skill*-nya rendah yang melakukan tugas-tugas sederhana dan rutin. Pada saat yang sama, meningkatnya penggunaan perangkat lunak, konektivitas, dan analitik akan meningkatkan permintaan karyawan dengan kompetensi dalam pengembangan perangkat lunak dan teknologi TI, seperti ahli mekatronik dengan keterampilan perangkat lunak.

4. Investasi.

Menyesuaikan proses produksi untuk menggabungkan Industry 4.0 maka akan mengharuskan para produsen untuk meningkatkan investasinya untuk belanja barang modal tidak bergerak (peralatan pendukung industri 4.0) yang nilai sangat besar dan tidak termasuk bangunan

7.3 Saran

1. Bagi Pengrajin Pengolahan Kulit
 - a. Meningkatkan kualitas para pekerjanya yang trampil yang dimiliki untuk ikut serta pelatihan agar lebih produktif dan menghasilkan kinerja yang lebih baik lagi.
 - b. Pengrajin senantiasa mengikuti perkembangan teknologi dan menciptakan produk yang inovatif yang berkelanjutan
 - c. Pengrajin diharapkan peduli dengan kondisi lingkungan kerja dan senantiasa memperhatikan hak-hak kesehatan tenaga kerjanya untuk mencapai produktifitas yang maksimal.
 - d. Dalam meningkatkan hasil penjualannya harus selalu *agresif* melakukan jemput bola dan meningkatkan pelayanan terhadap konsumen dengan produk-produk yang berkualitas.
 - e. Lebih proaktif mengadakan pameran-pameran untuk mengenalkan *Brand*-nya, sekaligus meningkatkan peluang pesanan-pesanan konsumen yang belum terjangkau.
2. Bagi Pemerintah dan Instansi yang terkait

Perlu dirumuskan kebijakan kemitraan antara pengrajin pengolahan kulit antara lain :

 - a. Meningkatkan kemitraan pemasok dengan pengrajin (*value chain*) yang difasilitasi pemerintah daerah dan instansi terkait.

- b. Pemerintah perlu membuat kebijakan-kebijakan serta regulasi yang berpihak kepada pengrajin untuk meningkatkan kinerja para pengrajin pengolahan kulit yang pada gilirannya akan meningkatkan PAD (pendapatan asli daerah).
- c. Menyediakan lokasi –lokasi strategis untuk ruang pameran para pengrajin dan menentukan model-model industri yang holistik dengan koordinasi yang lebih baik dan menyediakan kantor usaha bersama antara pemerintah dan pengrajin
- d. Perlunya dibuatkan *cluster-cluster* khusus dengan harga sewa terjangkau ditempat strategis, terbuka dan mudah dijangkau untuk konsumen.
- e. Memberikan peluang kepada para investor dan lembaga-lembaga keuangan non bank untuk jemput bola yang difasilitasi pemerintah daerah dan instansi terkait dengan regulasi perijinan yang transparan dan mudah sehingga pengrajin memperoleh pendanaan untuk membeli bahan baku serta mengembangkan usahanya dengan lancar.
- f. Memberikan penyuluhan secara terencana dalam waktu periodik terutama yang berkaitan dengan pelatihan manajemen keuangan, manajemen produksi serta manajemen pemasaran sampai dengan tata cara pembuatan pelaporan dan cara-cara untuk memperoleh kredit.
- g. Melibatkan bagian pengawas Departemen Tenaga Kerja Daerah yang secara berkala melakukan kunjungan untuk pendampingan dalam meningkatkan produktivitas tenaga kerja sekaligus melakukan pengawasan lingkungan, manajemen keselamatan dan kesehatan kerja terutama untuk mengantisipasi terjadinya penyakit akibat kerja.
- h. Pemerintah daerah dan instansi terkait diharapkan mampu mendorong para pengrajin untuk senantiasa menciptakan produk-produk yang inovatif dan membuat rencana strategi. Rencana strategi bertumpu pada inovasi yang berjenjang yaitu :
 - 1) Inovasi kreatif: yaitu memunculkan ide-ide baru yang mampu memberi gambaran jangka pendek maupun panjang walaupun belum terbukti implementasinya
 - 2) Inovasi strategik: yaitu mendorong inovasi yang mampu menghasilkan hasil produksi dalam jangka pendek tetapi belum tentu dapat diterapkan dalam jangka panjang.
 - 3) Inovasi produktif: yaitu mendorong para pengrajin untuk berinovasi dan mampu menghasilkan produk bervariasi jangka pendek maupun jangka panjang.

- 4) Inovasi berkelanjutan yaitu memberi dorongan terhadap para pengrajin untuk senantiasa melakukan perubahan produk yang *up to date* secara berkelanjutan.
3. Perlunya diberikan pengenalan, bimbingan dan penyuluhan yang berkaitan revolusi industri 4.0 untuk meningkatkan pengetahuan para pengrajin menghadapi perdagangan global serta era digitalisasi saat ini.
4. Saran untuk peneliti berikutnya
Disarankan kepada para peneliti berikutnya, untuk lebih meluas dan memperdalam penelitian tentang sumber daya manusia para pengrajin dan pemasarannya yang selama ini mata rantai pasokan (*value chain*) yang sangat menghambat laju perkembangan para pengrajin.