

POLA PEMBIAYAAN USAHA KECIL (PPUK)

KERAJINAN TAS KULIT



BANK INDONESIA

Direktorat Kredit, BPR dan UMKM

Telepon : (021) 3818043 Fax: (021) 3518951, Email : tbtikm@bi.go.id

DAFTAR ISI

1. Pendahuluan.....	2
2. Profil Usaha dan Pola Pembiayaan.....	6
a. Profil Usaha	6
b. Pola Pembiayaan	7
3. Aspek Pemasaran.....	9
a. Permintaan	9
b. Penawaran.....	10
c. Analisis Persaingan dan Peluang Pasar.....	11
d. Harga	11
e. Jalur Pemasaran Produk.....	12
f. Kendala Pemasaran	14
4. Aspek Produksi	16
a. Lokasi Usaha.....	16
b. Fasilitas Produksi dan Peralatan	16
c. Bahan Baku	17
d. Tenaga Kerja	18
e. Teknologi.....	19
f. Proses Produksi.....	20
g. Jumlah, Jenis dan Mutu Produksi	25
h. Produksi Optimum	26
i. Kendala Produksi	26
5. Aspek Keuangan	27
a. Pola Usaha.....	27
b. Asumsi dan Parameter untuk Analisis Keuangan	27
c. Komponen Biaya Investasi dan Biaya Operasional	28
d. Kebutuhan Dana untuk Investasi dan Modal Kerja	30
e. Proyeksi Produksi dan Pendapatan.....	32
f. Proyeksi Laba Rugi dan Break Even Point	32
g. Proyeksi Arus Kas dan Kelayakan Proyek	33
h. Analisis Sensitivitas Kelayakan Proyek.....	33
6. Aspek Sosial Ekonomi dan Dampak Lingkungan	37
a. Aspek Sosial Ekonomi.....	37
b. Dampak Lingkungan.....	37
7. Penutup.....	38
a. Kesimpulan.....	38
b. Saran	38
LAMPIRAN	40

1. Pendahuluan

Industri kulit mulai berkembang di Indonesia sejak tahun 1970-an. Pada sektor hulu, terjadi pertumbuhan dari 37 pabrik berukuran besar dan menengah pada tahun 1975 menjadi 112 pada tahun 1995. Pada tahun 1975-1990 bermunculan sentra-sentra industri kulit seperti di Magetan, Garut, dan Madiun. Pada tahun yang sama terjadi peningkatan jumlah pabrik dari sekitar 200 pabrik menjadi 500 pabrik pada rentang masa yang sama. Kapasitas terpasang meningkat dari 40.000 ton menjadi 70.000 ton per tahun.

Pada masa tersebut, teknologi konvensional mulai ditinggalkan dan beralih pada teknologi yang lebih modern. Teknologi pewarnaan kulit misalnya, yang semula dilakukan secara tradisional diganti dengan mesin pewarna otomatis yang mampu mencampur warna lebih merata dengan hasil yang lebih stabil dan sesuai dengan warna yang diinginkan.

Foto 1.1. Salah satu pojok gallery Koperasi INTAKO di Tanggulangin, Sidoarjo, Jawa Timur



Sumber: Agus Supriyanto, PSE-KP UGM

Industri kulit di Indonesia sempat menurun pada rentang waktu tahun 1998 sampai tahun 2000, yang pada tahun 1998 perusahaan berskala menengah sebanyak 112 dan perusahaan berskala kecil sebanyak 400 usaha. Dan pada

tahun 2000 terjadi penurunan pabrik berskala besar menengah menjadi 47 dan pabrik berskala kecil menjadi 125. Penyebab dari penurunan tersebut adalah pasokan bahan baku kulit mentah yang menurun karena sebagian besar kulit mentah itu lebih menguntungkan jika langsung di ekspor, bukan digunakan untuk industri hilir di dalam negeri. Hal ini terjadi karena harga di pasar ekspor jauh lebih tinggi dari harga di dalam negeri. Harga kulit mentah di pasar internasional sekitar 9 dollar AS atau sekitar Rp 81.000 per kilogram. Harga kulit mentah sapi Jawa misalnya, di pasar dalam negeri hanya berkisar antara Rp 16.000 - Rp 19.000 per kilogram, namun jika dijual di pasar internasional harga jenis kulit yang sama bisa mencapai 3 dollar AS (sekitar Rp 27.000) per kilogram. Sementara untuk kulit setengah jadi (wetblue) berkisar 5 dollar per feet square (1 feet square = 30 X 30 cm). Harga kulit imitasi jauh lebih murah, berkisar antara Rp 10.000 hingga Rp 50.000 per meter. Adapun satu meter kulit imitasi rata-rata dapat menghasilkan enam hingga dua belas buah tas, tergantung modelnya. Selain harganya lebih murah, tas kulit dari bahan kulit imitasi juga lebih laris dibanding tas kulit asli. Tas imitasi untuk kaum wanita dijual dengan harga antara Rp 20.000 hingga Rp 70.000 per buah dan masih banyak diminati konsumen dibandingkan dengan tas kulit asli dengan harga minimal Rp 100.000.

Utilisasi industri kerajinan kulit saat ini memerlukan bahan baku berupa kulit mentah sebanyak 70.000 ton, tetapi baru tersedia bahan baku sebanyak 31.000 ton. Hal ini menunjukkan bahwa pasokan bahan baku kulit yang dibutuhkan oleh industri kerajinan kulit kurang mencukupi. Oleh karena itu, hampir 70 persen kebutuhan pengusaha sepatu, tas, dan barang-barang lain berbahan baku kulit harus dipenuhi dari kulit impor. Dan karena kekurangan bahan baku tersebut, sebagian pengusaha pengrajin kulit skala kecil dan menengah (UKM) sempat beralih pada industri kulit imitasi disamping juga memenuhi permintaan pasar untuk produk kulit asli. Beralihnya sebagian pengusaha pengrajin tas kulit menjadi pengusaha pengrajin kulit imitasi dilakukan selain pada awalnya untuk mempertahankan kelangsungan usaha tas kulit juga karena produk tas kulit imitasi kini memiliki pangsa pasar tersendiri yang menjanjikan.

Salah satu daerah sentra kerajinan kulit di Indonesia adalah Propinsi Jawa Timur, tepatnya di Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo. Dilihat dari data statistik Provinsi Jawa Timur, produk tas kulit memberikan nilai yang besar terhadap total produk kulit secara keseluruhan (lihat Tabel 1.1). Dalam tabel tersebut, total nilai produksi dari kerajinan kulit pada tahun 2000 lebih dari 20 milyar. Dari total nilai tersebut, tas kulit menyumbangkan persentase terbesar senilai lebih dari 14 milyar (17,42%). Tabel 1.1 berikut menunjukkan besarnya nilai produksi masing-masing produk kulit.

Tabel 1.1.
 Nilai Produksi Tas Kulit Diantara Semua Produk Kulit
 yang Dihasilkan oleh Industri Besar dan Sedang di Jawa Timur (Tahun 2000)

No	Uraian	Satuan	Banyaknya	Nilai (000 Rp)
1	Ikat pinggang	Buah	4.123	132.795
2	Jaket	Buah	1.264	753.753
3	Sandal	Pasang	3.237	83.963
4	Sarung Tangan	Buah	24.100	106.900
5	Sepatu	Pasang	13.728	527.691
6	Dompot	Buah	2.029.075	3.749.565
7	Rompi	Buah	500	162.500
8	Tas	Buah	373.021	14.485.215
Jumlah			2.449.048	20.002.382

Sumber: Direktori Perusahaan, Statistik Industri Besar dan Sedang di Jawa Timur. 2000.

Selain itu, nilai produk industri tas kulit di Tanggulangin juga telah memberikan sumbangan terbesar untuk total nilai produksi kerajinan rakyat (Tabel 1.2). Hal ini membuktikan bahwa selama ini industri kulit Tanggulangin telah mampu berkembang menjadi salah satu industri andalan di wilayah Jawa Timur.

Tabel 1.2.
 Industri Kecil Non-Formal/Kerajinan Rakyat Menurut Kecamatan (Tahun 2003)

No	Kecamatan	Unit	Tenaga Kerja	Hasil Produksi (000)
1	Sidoarjo	534	1.435	5.060.127
2	Buduran	430	1.712	3.885.116
3	Candi	1.043	3.084	13.048.547
4	Porong	575	2.335	5.765.420
5	Krembung	953	5.204	2.957.052
6	Tulangan	1.227	2.087	7.535.673
7	Tanggulangin	630	6.246	36.695.975
8	Jabon	727	2.314	2.638.214
9	Krian	689	4.410	4.234.598
10	Balongsendo	428	1.203	3.061.034
11	Wonoayu	578	1.178	1.450.277
12	Tarik	272	746	2.122.028
13	Prambon	418	2.237	3.296.683
14	Taman	639	2.659	6.234.978
15	Waru	1.648	8.792	19.518.986
16	Gedangan	554	1.954	15.753.267
17	Sedati	446	1.302	2.707.582

18	Sukodono	342	1.218	1.112.080
Jumlah		12.124	50.116	137.077.637

Sumber: Kabupaten Sidoarjo dalam Angka. BPS 2003

Dalam buku ini diteliti sampel industri tas di Tanggulangin, yaitu tas kulit yang menggunakan bahan campuran kulit dan kulit imitasi. Sampel ini digunakan sebagai contoh pola pembiayaan oleh bank (lending model). Responden yang dipilih adalah nasabah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk (selanjutnya disebut Bank BRI).

2. Profil Usaha dan Pola Pembiayaan

a. Profil Usaha

Di Indonesia, kulit merupakan salah satu bahan mentah yang cukup melimpah, yang digunakan sebagai bahan utama dalam industri perkulitan dan karya seni. Kulit dapat diolah menjadi perkamen dan ada yang di samak sehingga menjadi kulit-jadi (leather).



Tumbuh suburnya industri perkulitan dan kriya kulit di Indonesia didukung oleh berbagai faktor yang salah satunya adalah pertanian dan peternakan. Industri perkulitan dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu industri perkulitan yang menggunakan bahan baku kulit perkamen, dan industri perkulitan yang menggunakan bahan baku kulit tersamak (kulit-jadi).

Pada umumnya usaha tas kulit seperti di Kecamatan Tanggulangin, merupakan usaha dalam skala industri kecil. Tiap pengusaha umumnya memiliki karyawan sebanyak 10 sampai 40 pengrajin yang ahli dalam pembuatan berbagai macam produk kulit. Para pengrajin Tanggulangin tidak menspesialisasikan produknya hanya pada tas kulit saja. Hampir semua produk kulit bisa dibuat di sentra industri ini, mulai dari tas kulit, koper, sepatu, dompet, ikat pinggang, jaket, dan bahkan gantungan kunci yang merupakan hasil dari sisa-sisa (perca) bahan kulit.

Di Kecamatan Tanggulangin didirikan sebuah koperasi yang bernama Industri Tas dan Koper (INTAKO). Koperasi tersebut didirikan dengan maksud agar terjalin kerja sama yang lebih baik antar sesama pengrajin. Selain itu dengan adanya koperasi ini juga mendukung usaha pemasaran yang lebih baik.

Berdasarkan informasi sampel yang diteliti, produk yang dihasilkan memiliki kualitas sangat baik. Hal ini juga dibenarkan oleh beberapa konsumen yang telah menjadi pelanggan produk tas kulit. Produk yang dibelinya tahan digunakan untuk waktu yang lama (lebih dari 5 tahun).

Klasifikasi industri kerajinan kulit di Sidoarjo terdiri dari pengusaha pengrajin, pengrajin dan buruh. Kapasitas produksi rata-rata yang mampu dihasilkan oleh setiap pengusaha pengrajin dengan 15 pengrajin dalam satu bulan adalah 200 unit tas wanita, 100 unit tas laki-laki, dan 25 unit koper besar atau tas golf. Kapasitas ini sangat tergantung pada ukuran produk dan tingkat kesulitan pembuatan produk. Sedangkan jenis produk yang dihasilkan terutama adalah tas kulit dengan berbagai model. Produk lain yang biasa dihasilkan adalah ikat pinggang, dompet, sepatu, jaket, dan gantungan kunci. Dalam buku ini, produk yang diteliti dikhususkan pada tas kulit.

b. Pola Pembiayaan

Untuk pembiayaan usaha kerajinan kulit di Tanggulangin, pihak bank biasanya membedakan pembiayaan untuk industri kecil dan besar. Pembiayaan bank hanya untuk modal kerja sedangkan untuk investasi para pengusaha menggunakan modal sendiri. Hal ini terjadi karena masih sulitnya untuk meminjam kredit investasi dari bank. Pihak bank pun terkesan sangat hati-hati untuk memberikan kredit investasi bagi pengusaha kecil. Kredit investasi baru akan diberikan jika pengusaha memiliki agunan yang memadai dan pihak bank mengenal dengan baik karakter pengusaha tersebut.

Dari hasil survai, bank yang memberi kredit untuk usaha kerajinan kulit adalah BRI. Kredit diberikan sebagai kredit modal kerja. Pengrajin yang memperoleh kredit umumnya telah menjalankan usaha cukup lama, sehingga bank memperoleh informasi yang cukup mengenai karakter dan kemampuan pengusaha.

Dalam penilaian kredit untuk para pengrajin kulit ini, bank BRI menggunakan kriteria 5 C yaitu capital, capacity, collateral, carактер dan conditions. Dari kelima C tersebut bank BRI memprioritaskan pada penilaian karakter dan agunan yang dimiliki pengusaha calon nasabah. Karakter yang meliputi keuletan pengusaha sangat menentukan keberlangsungan usaha, sedangkan agunan sebagai jaminan bagi bank jika pengusaha tidak dapat mengembalikan kredit.

Informasi dari bank BRI Cabang Sidoarjo (bank yang dijadikan sampel penelitian), jenis kredit yang diberikan pada pengusaha kecil dan koperasi terdiri dari dua macam yaitu: Kredit KUPEDES dan kredit umum (RITEL) untuk investasi ataupun modal kerja. Kredit KUPEDES diberikan oleh bank BRI unit dengan plafond kredit maksimal Rp 50.000.000 per nasabah dengan metode angsuran bunga flat. Sedangkan kredit umum (RITEL) diberikan oleh bank BRI cabang untuk pengajuan kredit yang melebihi Rp 50.000.000.

Untuk sampel yang diteliti, nasabah memperoleh kredit dari bank BRI cabang dengan jumlah kredit sebesar Rp 400.000.000 dengan perincian Rp 135.000.000 untuk kredit investasi dan Rp 265.000.000 untuk kredit modal kerja.

Sebagai contoh pembiayaan non-bank, pada tahun 2003, BUMN asuransi PT Asuransi Jasa Indonesia (Jasindo) mengalokasikan 150 juta untuk dana PUKK (Pembinaan Usaha Kecil dan Koperasi). Dana murah dengan bunga 6 % tersebut diberikan pada enam pengusaha kecil di Sidoarjo. Plafon terbesar senilai 55 juta diberikan pada pengrajin tas kulit di Tanggulangin.

Sebelumnya, Jasindo juga telah menyalurkan dana PUKK sebesar 150 juta pada tahun 2002 dan 200 juta pada tahun 2001. Direncanakan untuk tahun 2004 kredit yang akan disalurkan sebesar 500 juta.

Sumber : Jawapos.com, Kamis 18 September 2003

Dalam skema pemberian kreditnya, batasan maksimum pinjaman untuk investasi disesuaikan dengan ukuran proyek antara Rp. 100 juta - Rp. 1 miliar. Komposisi modalnya perbandingan 35% dibiayai oleh dana sendiri dan 65% dibiayai oleh BRI. Kredit ini dapat diangsur maksimal dalam waktu 5 tahun. Syarat pinjaman yang diperlukan antara lain (1) Surat Izin Usaha, (2) Nomor Peserta Wajib Pajak (NPWP), (3) Kartu Tanda Penduduk (KTP), dan (4) Agunan berupa tanah dan/atau bangunan.

3. Aspek Pemasaran

a. Permintaan

Mulai tahun 2001 sampai dengan saat ini dan seiring dengan kondisi perekonomian yang membaik, pasar produk dari kulit khususnya tas kulit mulai kembali membaik. Pengusaha kecil industri kulit dapat kembali pada produksi tas kulit asli. Namun karena tas kulit imitasi juga telah memiliki pangsa pasar sendiri, sebagian produsen tas kulit tetap memproduksi tas dari kulit imitasi. Tantangan selanjutnya yang dihadapi industri tas kulit dalam negeri adalah persaingan di pasar luar negeri yaitu produk tas kulit dari Cina. Di pasaran internasional, tas kulit dari China dipasarkan dengan harga relatif lebih murah. Sedangkan produk tas kulit Indonesia yang beredar di pasar luar negeri harganya lebih mahal. Hal ini disebabkan belum adanya akses langsung ke pasar luar negeri.

Foto 3.1. Deretan rak yang berisi produk tas kulit pengrajin Tanggulangin di showroom INTAKO.



Sumber: Agus Supriyanto, PSE-KP UGM

Permintaan pasar tas kulit relatif bagus karena produk dengan bahan baku khusus ini memiliki pangsa pasar tersendiri. Data mengenai besarnya permintaan pasar produk tas kulit di Indonesia, baik permintaan dalam maupun luar negeri, masih cukup sulit. Dari beberapa pengusaha pengrajin tas kulit di Tanggulangin, diperoleh informasi bahwa mereka biasa memasarkan produknya di dalam negeri, baik melalui agen yang menjadi

relasi pengusaha pengrajin yang berada di beberapa kota seperti Jakarta dan Bali, maupun pesanan baik dari peorangan atau institusi, serta melayani pesanan dari luar negeri. Terdapat beberapa merk tas asing yang melakukan pesanan langsung ke Tanggulangin dengan memberikan spesifikasi atau model yang khusus dan kemudian memberikan logo sesuai dengan brand pemesan.

b. Penawaran

Kerajinan tas kulit memerlukan keterampilan tangan dan keuletan. Untuk para pengrajin Tanggulangin, terdapat ungkapan "tidak ada yang tidak bisa dibuat oleh pengrajin Tanggulangin". Hal ini karena kemampuan pengrajin Tanggulangin dalam membuat produk tas kulit tidak diragukan. Para pengrajin ini seringkali mengoleksi majalah-majalah mode dunia untuk melihat trend tas kulit yang berkembang. Dari melihat gambar tersebut mereka mampu memproduksinya dengan hasil yang persis dengan aslinya.

Untuk mendukung perkembangan kerajinan kulit di Tanggulangin, saat ini akan dioperasikan Indonesian Footwear Service Center (IFSC) yang berlokasi di Tanggulangin, Sidoarjo. IFSC ini akan berfungsi sebagai pusat pelatihan serta design center untuk sepatu non-sport. Tujuan dari pengoperasian ini adalah selain untuk membuat diversifikasi produk dari Tanggulangin yang selama ini lebih dikenal sebagai produsen Tas dan Koper, juga bertujuan untuk meningkatkan kualitas produk sepatu yang selama ini telah diproduksi walaupun terkesan sebagai produk sampingan.

IFSC ini dimaksudkan untuk menciptakan desain-desain baru bagi industri sepatu non-sport. Utamanya adalah industri kecil dan menengah (IKM) di bidang persepatuan yang di Jatim jumlahnya mencapai 1.200 unit. Diharapkan, adanya IFSC bisa menciptakan tenaga ahli sepatu nonsport yang akan mendongkrak industri persepatuan di Indonesia khususnya di Jawa Timur. Namun selain untuk desain sepatu, IFSC juga akan digunakan untuk produk kulit.

Sumber: Kompas.com, Jum'at 10 Mei 2002

Konsumen yang menginginkan model tas yang berbeda, dapat membuat desain sendiri atau memberikan contoh produk yang ia punya dan para pengrajin ini akan membuatnya sesuai selera pemesan. Pemesan juga dapat melihat contoh produk yang ada pada koleksi pengrajin kemudian meminta

pengrajin untuk membuat produk modifikasinya. Pengusaha bahkan telah terbiasa memproduksi tas dalam jumlah ribuan dalam waktu satu minggu.

Jumlah minimal produk pesanan tidak dibatasi. Hal ini dikarenakan karakteristik biaya produksi yang sebagian besar adalah biaya variabel. Apabila pesanan dalam jumlah sedikit, maka harga per item produk menjadi sedikit lebih mahal. Kalau dilihat dari Tabel 1.2, hasil produksi kecamatan Tanggulangin pada tahun 2003 senilai lebih dari 36,7 milyar. Nilai ini paling besar dibandingkan dengan kecamatan yang lain walaupun jumlah unit usahanya sebanyak 630 unit.

c. Analisis Persaingan dan Peluang Pasar

Produk tas kulit saat ini masih memiliki peluang pasar yang sangat luas. Untuk menciptakan peluang-peluang pasar yang baru, para pengrajin di Tanggulangin juga sering mengadakan acara yang bertujuan untuk memperkenalkan produknya pada konsumen, dalam bentuk promosi secara langsung menggunakan brosur atau lewat internet, mengadakan pameran bersama, atau melalui bursa pasar murah produk Tanggulangin seperti Lebaran Fair dan juga pameran belanja dalam rangka memperingati hari-hari nasional seperti hari kemerdekaan.

d. Harga

Harga produk tas kulit sangat beragam sesuai dengan tingkat kesulitan pembuatan, kualitas bahan baku, dan banyaknya bahan yang digunakan. Untuk tas kulit wanita dengan ukuran kecil dengan model sederhana dijual dengan harga antara Rp 100.000 - Rp 120.000 (harga langsung). Tas koper dengan model sederhana dijual dengan harga Rp 300.000 - Rp 350.000. Sedangkan untuk tas golf berharga antara Rp 4.000.000 sampai Rp 5.000.000.

Harga produk langsung dari tangan pengrajin tersebut tergolong murah. Produk tas misalnya, yang diproduksi dan kemudian dijual dengan harga Rp 100.000, setelah masuk toko dan mengalami penambahan merk bisa dijual dengan harga Rp 200.000 - Rp 300.000.

Foto 3.2. Seorang pembeli sedang mengamati produk tas kulit di salah satu toko kerajinan kulit Tanggulangin, Sidoarjo.



Sumber: Agus Supriyanto, PSE-KP UGM

e. Jalur Pemasaran Produk

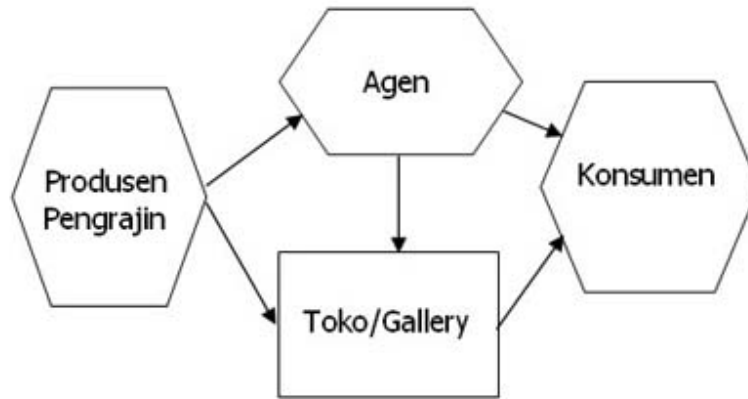
Pemasaran produk kulit di Tanggulangin umumnya dibedakan dalam dua bentuk. Pertama adalah penjualan langsung, baik melalui toko-toko, counter di Tanggulangin ataupun melalui agen-agen dari pengusaha yang bersangkutan. Kedua adalah melalui pesanan. Untuk penjualan langsung ternyata kurang memberikan keuntungan karena tidak cepat laku. Omzet terbesar di dapat dari pesanan.

Proses pemasaran dimulai dari pilihan konsumen. Konsumen yang dalam hal ini adalah pemesan memilih salah satu desain produk atau juga bisa juga memiliki desainnya sendiri kemudian memesan produk pada pengrajin. Jika pesanan dalam jumlah besar, maka pengrajin akan membuat model terlebih dahulu dan kemudian diberikan kepada pemesan untuk melihat hasil tersebut. Jika pemesan cocok, maka akan dibuat kontrak untuk menyelesaikan seluruh pesanan.

Dalam memilih merk, pemesan juga bisa memilih untuk menggunakan merk dari pengrajin (beberapa pengrajin memiliki merk sendiri dan telah dipatenkan), tanpa merk, atau juga bisa menggunakan merk si pemesan sendiri. Produk yang telah selesai bisa diambil pemesan atau juga bisa diantarkan oleh pihak pengrajin. Ongkos kirim bisa ditanggung pemesan, atau dibebankan pada harga pokok produksi. Gambar berikut ini

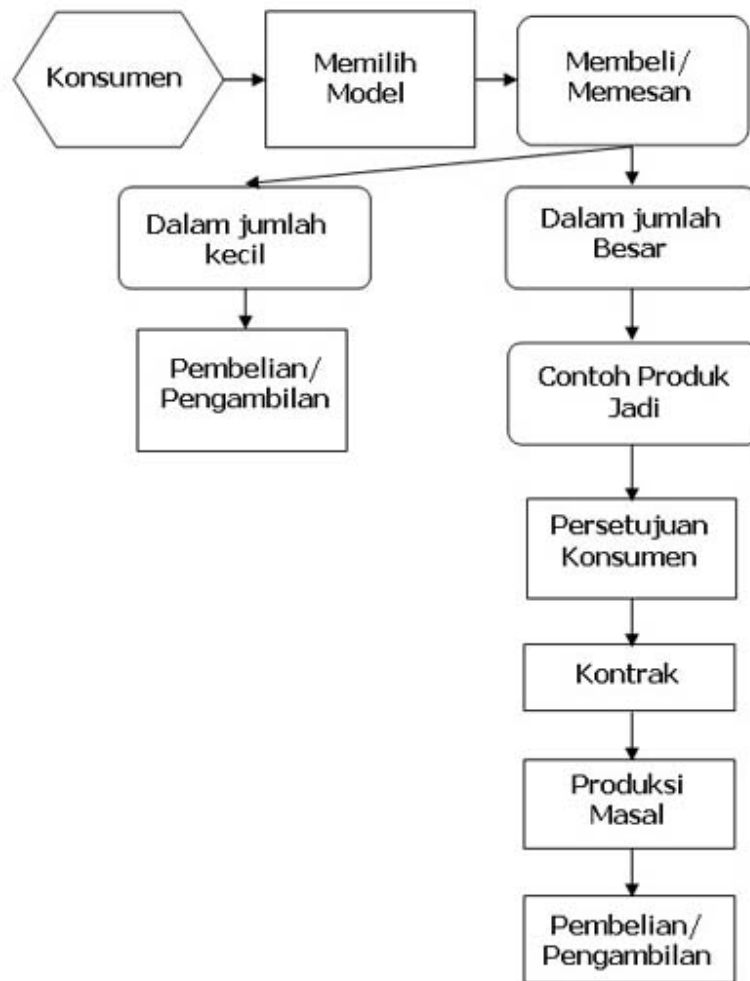
menunjukkan proses pemasaran produk dari produsen (pengrajin) sampai ke tangan konsumen.

Gambar 3.1. Proses pemasaran produk dari produsen (pengrajin) sampai ke tangan konsumen.



Gambar 3.2 dibawah ini menunjukkan proses konsumen dalam memperoleh produk yang diinginkan.

Gambar 3.2: Proses konsumen dalam memperoleh produk



f. Kendala Pemasaran

Masalah pemasaran saat ini yang dihadapi para pengrajin tas kulit adalah berkurangnya minat masyarakat terhadap produk dari kulit karena harganya yang relatif mahal. Konsumen cenderung memilih produk dari kulit imitasi atau dari campuran antara kulit dengan imitasi karena harganya lebih murah.

Secara umum, permasalahan pemasaran usaha kecil adalah kemampuan yang masih lemah untuk menembus pasar luar negeri. Industri tas kulit pun mengalami masalah yang sama. Padahal selama ini produk kulit Tanggulangin telah masuk pasar luar negeri namun selalu melalui pihak asing sebagai pemesan dan sekaligus pemasar. Dan tentu saja pemasaran produk ini dengan menggunakan merk si pemesan tersebut. Hal ini merugikan karena nama Tanggulangin akan sulit untuk dikenal serta hilangnya value added yang seharusnya bisa dinikmati para pengrajin kulit.

Permasalahan ini akan bisa teratasi jika ada pihak yang bisa mempertemukan langsung antara produsen tas kulit dengan pasar luar negeri serta mempromosikan produknya dengan merk sendiri.

Dengan adanya kendala kurangnya bahan baku serta tantangan akses langsung ke pasar luar negeri, maka perlu kerja sama semua pihak untuk mengatasi kendala dan tantangan tersebut. Untuk kasus kurangnya bahan baku kulit, para pengrajin berharap campur tangan pemerintah dalam mengatur harga dan arus keluar-masuk bahan tersebut dari dan ke luar negeri, sehingga pasokan bahan baku dalam negeri kembali dapat memenuhi kebutuhan para pengrajin. Bahkan para pengrajin kulit dalam negeri berharap adanya peraturan yang melarang ekspor kulit mentah. Selain itu untuk membuat akses langsung ke pasar luar negeri, pemerintah diharapkan mampu menjembatani antara produsen dalam negeri dengan konsumen atau pedagang luar negeri.

4. Aspek Produksi

a. Lokasi Usaha

Lokasi usaha kerajinan tas kulit sangat terpengaruh oleh lokasi keberadaan bahan baku dan tenaga pengrajin. Lokasi usaha sebaiknya tidak jauh dari lokasi bahan baku karena hal ini akan berpengaruh pada biaya pemerolehan bahan baku. Selama ini bahan baku diperoleh dari wilayah Kabupaten Pacitan dan Magetan. Kedua kabupaten ini masih termasuk di wilayah propinsi Jawa Timur sehingga masih terjangkau dari Kabupaten Sidoarjo. Untuk industri tas kulit Tanggulangin, lokasi produksi kerajinan tas kulit ini tersebar hampir di seluruh desa Kendensari dan juga desa-desa di sekitarnya. Setiap rumah di desa ini hampir dipastikan digunakan untuk memproduksi kerajinan tas kulit.

Para pengrajin tas kulit di Tanggulangin tidak memerlukan suatu lokasi khusus untuk melakukan proses produksi. Para pengrajin ini tinggal dirumahnya masing-masing dan menyediakan satu atau dua ruangan yang digunakan untuk memproduksi tas. Bahan baku dan bahan lainnya seperti bahan pembantu dan assesoris diambil di tempat pengusaha pengrajin dan kemudian dibawa pulang untuk dibuat menjadi tas kulit. Setelah selesai, produk jadi diantarkan pada pengusaha pengrajin yang akan menyimpan atau memajangkannya di toko/gallery miliknya. Toko/gallery ini berfungsi sebagai gudang sekaligus outlet pemasaran.

Kelebihan lokasi industri yang tersentra seperti di Tanggulangin ini adalah memudahkan untuk melakukan koordinasi dan kerja sama sesama pengusaha. Dengan kerja sama yang baik, para pengusaha akan mampu mengatur harga, baik produk maupun bahan baku, melakukan pemasaran/promosi bersama yang lebih efektif, dan juga kerja sama dalam pengembangan kualitas produknya.

b. Fasilitas Produksi dan Peralatan

Peralatan yang digunakan oleh para pengrajin kulit ini masih sangat sederhana. Mesin utama yang digunakan oleh setiap pengrajin adalah mesin jahit. Dengan mesin ini para pengrajin mampu memproduksi berbagai jenis produk.

Terdapat mesin jahit khusus untuk pembuatan tas (flatbed). Namun para pengrajin tas kulit juga bisa menggunakan mesin jahit tangan untuk kain dengan sedikit modifikasi. Flatbed modifikasi ini memerlukan penambahan pegas pada struktur mekanik mesin yang dimaksudkan untuk memperkuat daya tekan jarum sehingga mampu menembus kulit yang relatif lebih kuat dari pada kain. Mesin yang lain seperti mesin seset digunakan untuk menipiskan bagian-bagian kulit yang akan disambung satu dengan yang lain, mesin jahit postbed digunakan untuk menjahit bagian-bagian yang sulit seperti sudut-sudut tas, serta mesin stamping yang digunakan sebagai

pencetak merk pada proses finishing. Selain mesin-mesin tersebut, diperlukan peralatan seperti pisau kulit, pisau seset, gunting, pensil, penggaris, jarum tangan, plong, serta palu. Sedangkan alat bantu utama lainnya adalah meja potong dan meja gambar. Semua fasilitas ini disediakan oleh pengusaha pengrajin pada para pengrajinnya.

c. Bahan Baku

Bahan baku utama yang digunakan adalah kulit. Kulit yang digunakan berasal dari hewan besar seperti sapi dan kambing.

(1). Kulit yang digunakan sebagai bahan baku pembuatan produk kulit terbagi dalam beberapa macam, antara lain:

- Kulit blank.

Kulit blank terbuat dari bahan mentah kulit sapi, anak sapi, dan kulit sapi jantan yang berukuran kecil atau sedang. Pada kulit jenis ini, umumnya dilakukan penyamakan nabati (tidak dengan penyamakan krom). Kulit blank memiliki sifat antara lain elastis, mudah dilipat, dan kuat. Jenis kulit ini umumnya dipakai dalam pembuatan ransel, tas tangan, sadel, dan sebagainya.

- Kulit vachet.

Bahan mentahnya berasal dari vachet, yaitu kulit sapi (terutama jantan) yang dibelah seluruhnya dan disamak nabati. Kulit vachet ini bersifat lemas, lebar, dengan tebal hanya berkisar antara 1,0-1,5 mm. Jenis kulit vachet ini digunakan dalam pembuatan bantalan tas, bantalan kursi, jok mobil, dan sebagainya.

- Kulit mebel.

Jenis kulit mebel ini bersifat elastis dan memiliki kekuatan yang baik. Jenis kulit ini sama dengan kulit blank, hanya digemukkan lebih banyak.

- Kulit halus.

Jenis kulit halus ini biasanya digunakan sebagai kulit tas, sampul buku, partefeuille. Bahan mentahnya dibuat dari kulit anak sapi dengan samak crom.

- Kulit reptil dan kulit ikan.

Kulit reptil ini dapat digunakan sebagai bahan pembuatan tas wanita, sepatu, dompet, ikat pinggang, dan sebagainya. Beberapa binatang

reptil seperti ular, biawak, dan buaya merupakan binatang yang kulitnya dapat disamak dengan penyamakan nabati, sintetis, atau crom.

Bahan kulit yang dikelompokkan ke dalam kulit ikan antara lain kulit anjing laut yang disamak nabati serta kulit ikan bersisik seperti ikan cucut. Namun untuk jenis kulit ini penyamakannya relatif lebih sulit.

(2). Bahan Pembantu

Selain kulit, bahan lain yang digunakan adalah kulit imitasi. Bahan imitasi ini digunakan hanya sebagai pelengkap untuk bagian-bagian tertentu dari tas. Bahan ini merupakan bahan impor yang terutama diperoleh dari China. Untuk saat ini, di sentra industri Tanggulangin, konsumsi bahan imitasi ini lebih besar dari kulit seiring dengan besarnya permintaan produk imitasi. Namun beberapa pengusaha tetap mengkhususkan produknya dari bahan kulit asli. Bahan pembantu terdiri dari lem, lateks, karet, benang, kain lapis, alumunium dan karton.

(3). Assesoris/pelengkap.

Assesoris digunakan untuk pelengkap tas. Misalnya besi pengait pada pegangan tas, ruitsliting tas, gesper, ring, dan bentuk-bentuk assesoris. Assesoris ini bisa didapatkan di toko-toko penjual assesoris. Assesoris ini merupakan produk pabrik yang diproduksi secara massal, namun untuk assesoris yang berbentuk khusus harus dipesan secara khusus pula ke pabrik. Kadangkala assesoris juga telah disediakan pihak pemesan sebagai brand produk yang akan dijualnya.

d. Tenaga Kerja

Tenaga kerja pada usaha kerajinan tas kulit ini terbagi menjadi dua. Yaitu pengrajin dan manajemen (termasuk didalamnya adalah pengusaha pengrajin). Sementara pekerja adalah keluarga dari pengrajin yang membantu dalam proses produksi. Para pekerja ini tidak dibayar karena mereka dihitung sebagai bagian dari penghasilan pengrajin. Pekerja ini ada lebih sebagai proses pembelajaran untuk menghasilkan generasi pengrajin berikutnya.

Tenaga kerja yang dimiliki oleh pengusaha tas kulit di Tanggulangin berkisar antara 10-40 orang. Status para pengrajin ini terikat pada satu pengusaha. Mereka menghasilkan produknya di rumahnya masing-masing. Kelebihan metode ini adalah setiap pengrajin bisa memanfaatkan tenaga yang ada di keluarganya untuk membantu menghasilkan produk tersebut. Dengan cara ini terjadi transfer yang baik kepada generasi berikutnya di dalam rumah pengrajin sehingga kesinambungan sumber daya manusia yang ahli dalam pembuatan produk-produk dari kulit ini akan tetap terjamin. Peran dari pengusaha pengrajin adalah menyediakan bahan baku, bahan pembantu,

dan juga alat-alat yang dipakai para pengrajinnya. Untuk saat ini, omzet terbesar yang diperoleh pengusaha tas kulit berasal dari pesanan.

Dalam proses produksi kesehariannya, para pengrajin memproduksi berdasarkan target dari pengusahanya. Pengusaha yang menerima pesanan dalam jumlah besar, menawarkan kepada para pengrajinnya kuantitas yang mampu diproduksi dalam jangka waktu yang telah ditentukan. Kemudian, pengusaha akan menyediakan semua bahan yang diperlukan sesuai dengan jumlah produk yang mampu dihasilkan tersebut. Cara pengusaha melakukan control terhadap pengrajinnya dan penggunaan bahan baku adalah dengan membandingkan kuantitas bahan baku yang digunakan dengan jumlah produk yang dihasilkan. Selain itu, setiap hari pengrajin akan berkeliling ke rumah-rumah pengrajinnya untuk mengawasi proses produksi, melihat hasil yang telah dicapai pengrajinnya dan menilai kualitas produk yang dihasilkan. Upah pengrajin diberikan berdasarkan jumlah produk yang ia hasilkan. Setiap pengrajin mampu memperoleh penghasilan Rp800.000,- sampai 1,2 juta sebulan.

e. Teknologi

Teknologi pembuatan tas kulit adalah suatu cara/teknik pembuatan barang jadi tas kulit dengan menggunakan media/bahan yang berasal dari kulit menjadi produk yang memiliki nilai lebih. Teknologi yang digunakan oleh para pengrajin tas kulit disini masih cukup sederhana terbagi dalam dua cara yaitu menggunakan mesin dan manual. Umumnya pengusaha pengrajin menyediakan beberapa mesin jahit tangan (postbed maupun flatbed) sebagai mesin utama yang dipinjamkan pada para pengrajinnya untuk menghasilkan produk kulit yang diinginkan. Mesin yang lain yang digunakan seperti mesin seset untuk menipiskan bahan yang akan disambung, serta mesin stamping untuk memasang merk.

Teknologi ini masih bisa dikembangkan dengan cara menggunakan mesin-mesin yang bisa memproduksi dengan lebih cepat yang digunakan untuk mengerjakan pesanan dalam jumlah besar. Namun untuk saat ini, yang lebih perlu untuk dikembangkan adalah teknologi desain, karena kelemahan pengrajin saat ini adalah kemampuan inovasi desain yang relatif kurang.

Secara umum teknologi pembuatan tas kulit dibedakan menjadi dua:

- Cara Manual. Ini adalah teknik membuat produk kulit yang dikerjakan oleh manusia secara sederhana dengan tangan dan mesin non-elektrik. Bahan baku kulit yang digunakan umumnya adalah samak nabati. Kelemahan dari cara ini adalah proses produksinya memakan waktu lama.
- Cara mesin/mekanis. Ini adalah teknik membuat produk kulit yang dilakukan oleh manusia menggunakan mesin elektrik. Pada umumnya menggunakan kulit samak chrom. Teknologi ini lebih banyak dilakukan

di pabrik-pabrik dengan skala menengah-besar. Kelebihan cara ini adalah waktu produksi bisa sangat cepat.

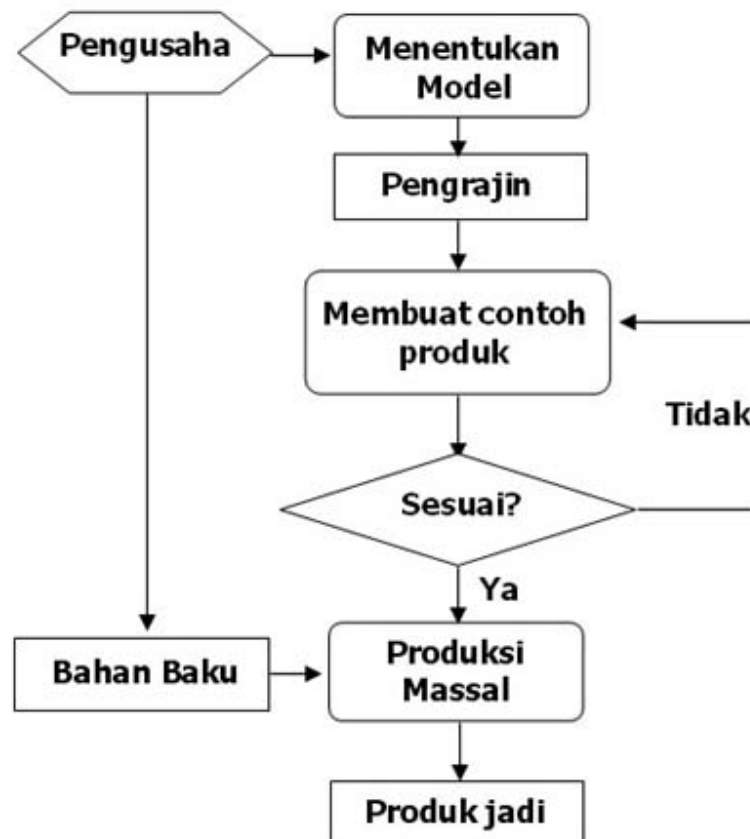
f. Proses Produksi

(1). Proses Produksi Berdasarkan Pesanan

Para pengrajin tas kulit dalam negeri memiliki kemampuan memproduksi tas dengan berbagai tingkat kesulitan dan dengan kualitas yang tidak kalah dari produk impor. Dengan kemampuan menghasilkan produk yang memiliki keunikan tersebut, maka konsumen sering membeli produk dengan cara memesan karena menghendaki produk dengan keunikan tersendiri. Bahkan untuk saat ini, pada umumnya sebagian besar penjualan produk tas kulit adalah melalui pesanan.

Sedangkan proses produksi dimulai dari penentuan produk yang akan dibuat. Jenis dan model produk ini bisa merupakan ide dari pengusaha sendiri, dan bisa juga berdasarkan pesanan. Setelah penentuan jenis produk, maka pengusaha melalui pengrajinnya membuat contoh produk yang dipesan. Jika contoh ini sudah sesuai, maka pengusaha menawarkan pada para pengrajinnya untuk memproduksi jenis produk tersebut. Kemudian mereka akan menerima bahan baku dan bahan penolong sesuai target yang ditetapkan oleh masing-masing pengrajin sendiri. Proses penentuan produk pesanan dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 4.1: Proses Produksi: Penentuan desain produk pesanan.



(2). Proses Produksi Bukan Pesanan

Proses pembuatan tas kulit sendiri (bukan pesanan) dapat dijelaskan sebagai berikut:

(1). Perencanaan.

Proses ini adalah penentuan jenis dan desain produk yang diinginkan. Setelah itu diperlukan pula perencanaan mengenai kebutuhan bahan baku yang akan diperlukan, bahan-bahan pembantu, sekaligus alat-alat yang akan digunakan untuk memproduksi produk tersebut. Pemilihan bahan dan alat yang tepat sangat berpengaruh terhadap kualitas produk yang dihasilkan. Pada tahap ini juga untuk menentukan waktu yang diperlukan untuk keseluruhan proses produksi.

(2). Pembuatan pola.

Setelah ditentukan jenis dan model produknya, kemudian dibuatkan pola untuk produk tersebut. Pola dibuat sedetail mungkin dan diberikan penjelasan yang lengkap mengenai ukuran, bahan yang akan dipakai, pemotongan, penyambungan maupun penjahitannya. Dalam pola juga harus

kelas gambar-gambar untuk tanda jahitan, tanda sesetan dan lipatan, tanda perakitan, tanda pemasangan kancing, ring, atau assesoris lain, serta tanda banyaknya potongan bahan yang diperlukan. Tanda-tanda ini disebut dengan marking. Pola bisa dibuat dengan menggunakan bahan karton dan dengan alat sederhana seperti pensil, penggaris, jangka dan busur derajat. Untuk perusahaan besar, pola biasanya dibuat dengan menggunakan komputer.

(3). Pemotongan dan penyesetan.

Berdasarkan pola yang telah dibuat, kemudian bahan-bahan yang diperlukan dipotong. Potongan-potongan bahan ini yang nantinya akan dirakit/ dijahit. Pemotongan bahan dilakukan setepat mungkin untuk menghindari pembuangan bahan. Sedangkan penyesetan diperlukan untuk bahan-bahan yang nantinya akan dilipat. Agar pada lipatan bahan tidak menonjol, maka pada sudut lipatan dilakukan penyesetan (penipisan). Penyesetan ini bisa menggunakan pisau seset atau pun mesin seset.

Foto 4.1. Salah seorang pengrajin sedang melakukan pemotongan bahan sesuai pola.



Sumber: Agus Supriyanto, PSE-KP UGM

(4). Pemasangan assesoris.

Pada proses ini, pemasangan sebagian assesoris bisa dilakukan sebelum penjahitan/perakitan, dan sebagian yang lain setelah penjahitan. Assesoris yang digunakan seperti ring, gesper, ruitsliting, atau rangka besi untuk koper. Pemasangan merk juga dilakukan pada tahap ini dengan menggunakan mesin stamping. Selain merk, yang sering dipesan oleh konsumen adalah sablon pada tas pesannya. Ini biasanya karena produk yang dipesan digunakan untuk acara tertentu. Untuk proses sablon sendiri

para pengrajin biasanya memiliki langganan pengusaha sablon. Dan sebelum masuk proses selanjutnya, hasil sablon ini harus dimintakan persetujuan pada konsumen yang memesan.

Proses pemasangan assesoris ini bisa sangat beragam untuk produk yang berbeda. Bahkan untuk produk yang sama pun bisa menggunakan assesoris yang berbeda sesuai dengan keinginan konsumen.

Foto 4.2. Mesin Stamping



Sumber: Agus Supriyanto, PSE-KP UGM

(5). Penjahitan/perakitan.

Perakitan adalah penggabungan bagian-bagian yang sudah siap untuk menghasilkan bentuk produk. Perakitan bisa dengan menggunakan mesin jahit ataupun jahit tangan, bisa juga menggunakan lem untuk bagian-bagian tertentu. Penjahitan umumnya lebih kuat dari pada pengeleman. Setelah dijahit kemudian dilakukan finishing seperti penggosokan tas, dan penghalusan jahitan. Pada tahap ini juga dilakukan kontrol terhadap kualitas produk.

Foto 4.3. Salah seorang pengrajin sedang melakukan proses perakitan/penjahitan.



Sumber: Agus Supriyanto, PSE-KP UGM

Proses produksi tersebut dapat digambarkan dalam gambar alur sebagai berikut:

Gambar 4.2: Proses Produksi Bukan Pesanan



g. Jumlah, Jenis dan Mutu Produksi

Selain tas kulit dan koper sebagai produk utamanya, para pengrajin kulit juga memproduksi berbagai produk dari kulit yang berupa ikat pinggang, dompet, sepatu, jaket, dan juga gantungan kunci. Produk-produk tersebut dihasilkan tanpa adanya pemisahan produksi. Namun untuk produk tas kulit, bisa dibedakan dalam tiga kelompok produk, yaitu tas kulit untuk wanita, tas kulit untuk laki-laki, dan koper (termasuk di dalamnya trolley dan tas golf).

Beberapa pengusaha telah memiliki produk dengan merknya sendiri yang telah dipatenkan, namun pada umumnya pemesan lebih suka menggunakan merk mereka sendiri. Produk yang ditawarkan di showroom lebih bervariasi lagi baik bentuknya maupun merknya.

Umumnya semua jenis produk yang dihasilkan pengusaha pengrajin akan mereka tawarkan di showroom yang mereka miliki atau dititipkan di showroom milik koperasi. Selain bentuknya yang beragam, harga masing-masing produk juga bisa beragam. Perbedaan harga dikarenakan perbedaan banyaknya bahan baku yang digunakan dan tingkat kesulitan pembuatannya.

Semakin banyak bahan kulit yang digunakan dan semakin rumit produknya akan semakin mahal harganya.

Selain harga dan bentuk, merk juga beragam. Beberapa produk dipasarkan tanpa merk, sebagian yang lain dengan merk sendiri, dan sisanya bisa terdiri dari berbagai merk baik dalam negeri maupun merk asing. Hal ini terjadi karena biasanya pengusaha dalam memenuhi pesanan, mereka juga memproduksi lebih untuk koleksi sendiri. Seorang pengusaha dengan 15 pengrajin, dalam satu bulan rata-rata mampu menghasilkan produk tas kulit sebanyak 200 tas kulit wanita dengan berbagai variasinya, 100 tas kulit laki-laki (tas jinjing) serta 25 koper besar atau tas golf. Sedangkan untuk menentukan tingkat kualitas tas kulit yang dihasilkan oleh para pengrajin ini masih sulit karena belum ada Standar Nasional Indonesia (SNI). Menurut pengakuan beberapa konsumen, tas atau koper yang mereka beli dari para pengusaha pengrajin ini mampu bertahan selama lebih dari sepuluh tahun.

h. Produksi Optimum

Kapasitas produksi sangat tergantung pada kemampuan dan kemauan/kesanggupan setiap pengrajinnya. Setiap pengusaha memiliki pengrajin tetap, namun ketika menerima pesanan dalam jumlah besar, masih dimungkinkan untuk menambah pengrajin dengan cara "meminjam" pengrajin-pengrajin dari pengusaha lain. Para pengrajin rata-rata menggunakan 5-8 jam efektif per hari untuk menghasilkan produk tas. Untuk kapasitas produksi yang dilihat dari jumlah produk (output) yang dihasilkan masih sulit diukur karena sangat tergantung pada jenis produk yang dihasilkan. Untuk produk tas perempuan berukuran kecil misalnya, setiap pengrajin mampu menghasilkan 100-200 item tas dalam waktu satu minggu. Sedangkan untuk koper, pengrajin bisa menghasilkan 5-10 koper tiap minggunya.

i. Kendala Produksi

Para pengrajin tas kulit relatif tidak menemukan masalah dalam proses produksi. Untuk meningkatkan kapasitas produksi, diperlukan mesin-mesin yang lebih canggih yang mampu digunakan untuk produksi dalam jumlah massal. Mesin-mesin ini diperlukan untuk memenuhi pesanan dalam jumlah besar yang seringkali mendadak.

Selain kendala di atas tidak adanya Standar Nasional Indonesia mengenai produk dari kerajinan kulit membuat kualitas yang dihasilkan sangat beragam. Keadaan yang demikian menyulitkan para pengusaha untuk mencapai standar kualitas yang baik.

5. Aspek Keuangan

a. Pola Usaha

Dalam pola pembiayaan ini dipilih usaha kerajinan tas yang khusus menghasilkan produk dari kulit dengan produk utama tas kulit. Produk sampingan yang berupa dompet, ikat pinggang, jaket, dan gantungan kunci juga dimasukkan dalam perhitungan analisis keuangan.

Usaha kerajinan tas kulit ini masih menggunakan teknologi semi mekanis. Produk terutama dikerjakan dengan cara manual yang dibantu dengan alat-alat sederhana.

b. Asumsi dan Parameter untuk Analisis Keuangan

Untuk mengetahui layak-tidaknya usaha kerajinan tas kulit ini dilaksanakan, maka perlu diadakan analisis kelayakan usaha. Hasil analisis ini juga bermanfaat bagi pihak-pihak yang bermaksud memulai usaha baru atau pihak yang ingin memberikan bantuan modal untuk usaha kerajinan tas kulit. Dalam membuat perhitungan kelayakan usaha ini, digunakan asumsi-asumsi seperti ditampilkan dalam Tabel 5.1. Upah tenaga kerja tetap (pengrajin) lebih besar dibanding direktur karena tenaga kerja tetap memiliki beban pekerjaan (jam kerja) yang lebih banyak dibanding direktur per bulannya.

Tabel 5.1.
Asumsi-asumsi yang Digunakan untuk Analisa Keuangan

No	Asumsi	Satuan	Jumlah/ Nilai	Keterangan
1	Periode Proyek	tahun	5	umur ekonomis proyek
2	Jumlah Hari Kerja Per Bulan	hari	25	
	Jumlah Bulan Kerja Per Tahun	bulan	12	
3	Skala Usaha			
	a. input	feet	3.000	bahan baku per bulan
	b. produksi	item	475	per bulan
4	Tenaga Kerja			
	a. Tetap	orang	15	
	b. Manajemen			
	Direktur	orang	1	
	Karyawan	orang	4	
5	Upah Tenaga Kerja (per bulan)			
	a. Tetap	Rp/org	1.000.000	

	b. Manajemen			
	Direktur	Rp/org	800.000	
	Karyawan	Rp/org	400.000	
6	Produksi			
	Tas kulit wanita	unit	200	nilai ini didapatkan dari
	Tas Kulit Laki-laki	unit	100	rata-rata produksi dan rata-rata harga produk
	Koper	unit	25	sesuai perkiraan perajin
	Produk Kulit Lain	unit	100	
7	Kebutuhan Bahan Baku			
	a. Bahan Baku	feet	3000	
	b. Bahan Pembantu Total			
	Kulit imitasi	m	225	
	Assesories	item	900	
	Lem, benang, dll	gal,m	-	
8	Harga bahan Baku			
	a. Bahan Baku		16.000	
	b. Bahan Pembantu Total			
	Kulit imitasi	Rp/225 m	12.000	Rp 2.700.000 per bulan
	Assesories	Rp/900 item	5.000	Rp 4.500.000 per bulan
	Lem, benang, dll	Rp	1.800.000	per bulan
9	Harga Produk			
	Tas Kulit wanita	Rp/unit	250.000	
	Tas Kulit Laki-laki	Rp/unit	350.000	
	Koper	Rp/unit	800.000	
	Produk kulit lain	Rp/unit	70.000	
10	Discount Factor		22%	

Sumber : Lampiran 1

c. Komponen Biaya Investasi dan Biaya Operasional

Biaya dalam analisis keuangan ini dibedakan menjadi dua yaitu biaya investasi dan biaya operasional. Biaya investasi merupakan komponen biaya yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan dana awal usaha yang berupa penanaman modal pada fisik pabrik, mesin maupun peralatan. Biaya yang kedua adalah biaya operasional yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan operasional. Umumnya komponen biaya operasional terbagi dalam biaya tenaga kerja, biaya bahan baku, biaya overhead pabrik (BOP), biaya

administrasi dan umum, serta biaya pemasaran. Hal ini masih bisa diperinci dan ditambah sesuai dengan karakteristik usaha yang dilakukan.

(1). Biaya Investasi

Biaya investasi diperlukan untuk memulai usaha kerajinan tas kulit yang bersifat fixed cost. Komponen terbesar dari biaya investasi usaha kerajinan tas kulit adalah pembelian mesin-mesin dan sewa tanah/bangunan. Tanah dan bangunan yang diperlukan terdiri dari satu bangunan toko yang merupakan gallery penjualan produk sekaligus berfungsi sebagai tempat menjalankan usaha. Bangunan toko juga berfungsi sebagai gudang untuk menyimpan bahan baku yang jumlahnya relatif sedikit ketika ada pesanan untuk mengurangi biaya penyimpanan. Selain itu toko juga digunakan untuk menyimpan bahan jadi yang siap dikirim pada pemesan. Para pengusaha tas kulit juga bisa menggunakan rumah para pengrajinnya sebagai tempat produksi. Hal ini dimungkinkan karena untuk memproduksi tas kulit tidak memerlukan tempat khusus sehingga bisa dilakukan di rumah masing-masing pengrajin seperti halnya pengusaha kulit di Tanggulangin. Bangunan rumah para pengrajin untuk menjalankan proses produksi ini tidak dimasukkan sebagai biaya investasi.

Selain tanah dan bangunan, komponen biaya investasi selanjutnya dari usaha kerajinan tas kulit ini adalah perijinan. Perijinan mutlak diperlukan untuk bisa mengoperasikan usaha. Izin-izin yang diperlukan untuk usaha ini adalah izin industri, Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), dan surat izin bebas gangguan (HO). Surat izin ini juga sangat berguna dalam proses pengajuan kredit yang disyaratkan oleh pihak bank. Umur surat izin ini beragam dari 2 tahun sampai 5 tahun. Dalam kasus usaha kerajinan tas kulit ini harga perizinan sekitar Rp 50.000 per surat izin dan tiap dua tahun dilakukan perpanjangan ijin. Nilai komponen biaya investasi disajikan dalam berikut:

Tabel 5.2.
Komposisi Biaya Investasi

No	Jenis Biaya		Nilai
1	Perijinan		200.000
2	Sewa Tanah dan Bangunan		25.000.000
3	Mesin		108.000.000
	Jumlah Biaya Investasi		133.200.000
4	Sumber Dana Investasi		
	Dari	%	Rp
	Kredit	65%	86.580.000
	Modal Sendiri	35%	46.620.000

Sumber : Lampiran 2

Dari Tabel 5.2 di atas dapat dilihat bahwa biaya untuk pembelian mesin sebesar Rp 108.000.000 atau sebesar 81% dari total kebutuhan investasi.

Biaya sewa tanah dan bangunan selama 5 tahun sebesar Rp 25.000.000 atau sebesar 18,76% dari total kebutuhan investasi.

2). Biaya Operasional

Seluruh biaya operasi ditanggung oleh pengusaha. Jika terdapat kekurangan biaya operasional maka pengrajin minta pada pengusaha. Komponen biaya operasional terbesar adalah tenaga kerja. Hal ini terjadi karena karakteristik kerajinan kulit yang benar-benar bertumpu pada kemampuan para pengrajinnya dalam membuat detail produk yang masih dominan dikerjakan dengan tangan. Sementara biaya lain seperti biaya overhead dan pemasaran cenderung kecil. Biaya overhead hanya terdapat pada listrik yang digunakan. Sedangkan biaya pemasaran dikeluarkan untuk produk yang dipasarkan sendiri oleh pengusaha karena untuk produk pesanan (yang seringkali mendominasi permintaan) biaya pemasaran dibebankan pada pihak pemesan.

Biaya tenaga kerja terdiri dari tenaga kerja tetap yaitu pengrajin yang tugasnya membuat produk, serta tenaga kerja tidak tetap (termasuk di dalamnya manajemen) yang memiliki tugas seperti mengatur jalannya usaha, mengawasi proses produksi, memasarkan produk (promosi dan pengiriman), pembukuan, serta melakukan penjualan di *took/gallery*. Di bawah ini ditampilkan komposisi dari biaya operasional selama 1 tahun:

Tabel 5.3: Komposisi Biaya Operasional

No	Jenis Biaya	Rp
1	Biaya Tenaga Kerja	208.800.000
2	Bahan Baku	684.000.000
3	BOP	30.000.000
4	Pemasaran	24.000.000
5	Administrasi & Umum	2.400.000
Jumlah		949.200.000

Sumber : Lampiran 4

Dari tabel di atas dapat dilihat total biaya operasional sebesar Rp 949.200.000. Komponen biaya untuk pembelian bahan baku sebesar Rp 684.000.000 atau sekitar 73,92% dari keseluruhan biaya operasional selama setahun. Komponen biaya tenaga kerja menempati urutan kedua yaitu sebesar Rp 208.800.000 atau 22,56% dari total kebutuhan biaya operasional selama setahun.

d. Kebutuhan Dana untuk Investasi dan Modal Kerja

Seperti telah dijelaskan sebelumnya, para pengusaha kerajinan tas kulit lebih sering mengambil pinjaman bank dalam bentuk kredit modal kerja sedangkan untuk investasi usahanya lebih mengandalkan dana sendiri. Pada analisis ini, pengusaha memperoleh pinjaman bank sebesar Rp 327.044.000

untuk kebutuhan investasi dan juga modal kerja. Untuk investasi, pinjaman diberikan sebesar Rp 86.580.000 atau sebesar 65% dari total kebutuhan dana untuk investasi. Persentase sebesar 65% sesuai dengan persyaratan dari pihak bank yang memberikan pinjaman. Sisa kredit sebesar Rp 240.464.000 merupakan pinjaman modal kerja yang persentasenya sebesar 76% dari total kebutuhan modal kerja. Perincian kebutuhan dana untuk investasi dan modal kerja dapat dilihat pada Tabel 5.4 berikut:

Tabel 5.4.
Kebutuhan Dana untuk Investasi dan Modal Kerja

No	Rincian Biaya Proyek	Total Biaya
I	1. Kebutuhan Modal Investasi	133.200.000
	2. Dana investasi yang bersumber dari	
	a. Kredit (65%)	86.580.000
	b. Dana sendiri (35%)	46.620.000
II	1. Kebutuhan Modal Kerja	316.400.000
	2. Dana modal kerja yang bersumber dari	
	a. Kredit (76%)	240.464.000
	b. Dana sendiri (24%)	75.936.000
III	Total dana proyek yang bersumber dari	
	a. Kredit	327.044.000
	b. Dana sendiri	122.556.000
	Jumlah dana proyek	449.600.000

Sumber : Lampiran 5

Kredit yang diterima pengusaha tas kulit baik kredit investasi maupun modal kerja berjangka waktu 3 tahun dengan tingkat suku bunga 22% menurun. Berikut disajikan perhitungan angsuran pokok dan angsuran bunga selama 3 tahun untuk kredit investasi dan modal kerja.

Tabel 5.5.
Perhitungan Angsuran Kredit

Tahun	Cicilan Pokok	Angsuran Bunga	Total Angsuran	Saldo Awal	Saldo Akhir
				327.044.000	327.044.000
1	109.014.667	60.957.368	169.972.034	327.044.000	218.029.333
2	109.014.667	36.974.141	145.988.808	218.029.333	109.014.667
3	109.014.667	12.990.914	122.005.581	109.014.667	0

Sumber : Lampiran 7

e. Proyeksi Produksi dan Pendapatan

Para pengrajin kulit di sentra industri Tanggulangin umumnya tidak hanya menghasilkan produk dari kulit karena harga bahan kulit yang mahal sehingga banyak pengrajin juga menghasilkan produk imitasi. Namun masih ada beberapa pengrajin yang tetap mengkhususkan diri untuk menghasilkan produk kulit. Produk kulit pun tidak semata-mata berupa tas. Para pengrajin juga memproduksi sepatu, dompet, ikat pinggang, dan jaket. Asumsi yang digunakan dalam penulisan ini adalah pengrajin yang hanya memproduksi tas kulit. Untuk produk tas kulit di sini dibagi dalam tiga jenis yaitu tas kulit perempuan, tas kulit untuk laki-laki, dan koper. Perincian nilai produksi ditampilkan dalam Tabel 5.4. dibawah ini.

Tabel 5.6.
Nilai Produksi

No	Input	Unit	Jumlah	Harga (per unit)	Nilai/bulan	Per tahun
1	Tas Kulit Perempuan	Unit	200	250.000	50.000.000	600.000.000
2	Tas Kulit Laki-laki	Unit	100	350.000	35.000.000	420.000.000
3	Koper	Unit	25	800.000	20.000.000	240.000.000
4	Produk kulit lain	Unit	100	70.000	7.000.000	84.000.000
Jumlah Total Nilai Produksi			325		112.000.000	1.344.000.000

Sumber : Lampiran 3

f. Proyeksi Laba Rugi dan Break Even Point

Hasil proyeksi laba-rugi menunjukkan bahwa usaha ini pada tahun pertama telah memperoleh laba sebesar Rp 178.353.771. Total laba selama periode proyek (5 tahun) sebesar Rp 1.241.878.540 sehingga laba rata-rata per tahun sebesar Rp 248.375.708 dengan profit margin rata-rata sebesar 18,48%.

BEP usaha ini terjadi pada penjualan senilai Rp 698.507.470. Sedangkan BEP rata-rata produksi sebanyak 199 unit produk dengan perincian 94 unit tas kulit perempuan, 47 unit tas kulit laki-laki, 12 unit koper, dan 47 unit produk lainnya.

Tabel.5.7.
Laba-Rugi dan BEP Usaha

Keterangan	Nilai
Laba per tahun	Rp. 248.375.708
Profit Margin	18,48%
BEP Penjualan	Rp. 698.507.470
BEP Produksi	199 unit

Sumber : Lampiran 8

g. Proyeksi Arus Kas dan Kelayakan Proyek

Untuk aliran kas (cash flow) dalam perhitungan ini dibagi dalam dua aliran, yaitu aliran masuk (cash inflow) dan aliran keluar (cash outflow). Kas masuk diperoleh dari penjualan produk kulit selama satu tahun. Kapasitas terpakai usaha ini berpengaruh pada besarnya nilai produksi yang juga akan mempengaruhi nilai penjualan, sehingga kas masuk menjadi optimal. Untuk kas keluar, komponennya ditambah dengan biaya angsuran kredit, biaya bunga, dan juga pajak sebesar 15%.

Untuk penghitungan kelayakan rencana investasi digunakan metode penilaian NPV, IRR, Net B/C Ratio, PBP usaha dan PBP kredit serta BEP. Hasil perhitungan seperti ditunjukkan pada Tabel 5.9 menunjukkan bahwa usaha kerajinan tas kulit menguntungkan karena pada suku bunga 22% per tahun menghasilkan NPV sebesar Rp437.721.963 dan Net B/C Ratio lebih besar dari 1 yaitu 1,97. Nilai IRR dalam perhitungan ini sebesar 57,79% serta payback period usaha selama 2 tahun 1 bulan dan payback period kredit selama 1 tahun 7 bulan. Untuk mengetahui lebih lengkap penghitungan kelayakan usaha dapat dilihat pada lampiran 10. Dari hasil perhitungan tersebut dapat disimpulkan bahwa usaha kerajinan tas kulit ini layak dilaksanakan dan menguntungkan.

Tabel 5.8.
Kelayakan Usaha Kerajinan Tas Kulit

No	Kriteria	Nilai
1	Net B/C ratio DF 22%	1,97
2	NPV DF 22%	Rp. 437.721.963
3	IRR	57,79%
4	PBP usaha	2 tahun 1 bulan
5	PBP kredit	1 tahun 7 bulan

Sumber : Lampiran 9

h. Analisis Sensitivitas Kelayakan Proyek

Dalam analisis kelayakan suatu proyek, biaya dan pendapatan didasarkan pada asumsi dan proyeksi sehingga memiliki tingkat ketidakpastian yang cukup tinggi. Untuk mengurangi resiko ini maka diperlukan analisis

sensitivitas yang digunakan untuk menguji tingkat sensitivitas proyek terhadap perubahan harga input maupun output. Dalam pola pembiayaan ini digunakan tiga skenario sensitivitas, yaitu:

1. Skenario I.
Pendapatan mengalami penurunan sedangkan biaya operasionalnya konstan. Penurunan pendapatan dapat terjadi dikarenakan harga jual produk yang menurun atau jumlah permintaan berkurang. Penurunan ini bisa juga disebabkan karena permintaan menurun.
2. Skenario II.
Disini sisi biaya yang mengalami kenaikan sementara pendapatan dianggap konstan. Kenaikan biaya operasional dimungkinkan terjadi karena harga alat-alat produksi seperti bahan baku, tenaga kerja, atau biaya overhead mengalami kenaikan.
3. Skenario III.
Merupakan gabungan dari skenario I dan II. Disini dianggap pendapatan mengalami penurunan dan disaat yang sama biaya operasional mengalami kenaikan.

Hasil analisis sensitivitas tersebut dapat dilihat dalam Tabel 5.9 sampai Tabel 5.11 berikut:

Tabel 5.9: Analisis Sensitivitas Penerimaan Turun

No	Kriteria Investasi	Pendapatan Turun	
		9%	10%
1	Net B/C Ratio DF 22%	1,20	1,12
2	NPV DF 22%	Rp. 91.336.097	Rp. 52.848.779
3	IRR	29,83%	26,56%
4	PBP usaha	3 tahun 8 bulan	3 tahun 4 bulan
5	PBP kredit	2 tahun 8 bulan	3 tahun 1 bulan

Sumber : Lampiran 10 dan Lampiran 11

Tabel 5.10.
Analisis Sensitivitas Biaya Operasional Naik

No	Kriteria Investasi	Biaya Operasional Naik	
		14%	15%
1	Net B/C Ratio DF 22%	1,13	1,07
2	NPV DF 22%	Rp. 57.178.602	Rp. 29.996.933
3	IRR	26,93%	24,60%
4	PBP usaha	3 tahun 3 bulan	3 tahun 9 bulan
5	PBP kredit	2 tahun 11 bulan	3 tahun 3 bulan

Sumber : Lampiran 12 dan Lampiran 13

Tabel 5.11.

Analisis Sensitivitas Gabungan Penerimaan Turun dan Biaya Operasional Naik

No	Kriteria Investasi	Penerimaan Turun dan Biaya Operasional Naik	
		5%	6%
1	Net B/C Ratio DF 22%	1,24	1,22
2	NPV DF 22%	Rp109.377.028	Rp43.708.041
3	IRR	31,34%	25,78%
4	PBP usaha	3 tahun 6 bulan	5 tahun 10 bulan
5	PBP kredit	2 tahun 7 bulan	3 tahun 1 bulan

Sumber : Lampiran 14 dan Lampiran 15

Dari Tabel 5.9, 5.10 dan 5.11 di atas menunjukkan bahwa pada sensitivitas pendapatan turun sebesar 9%, usaha ini masih layak dijalankan. Hal ini dapat dilihat dari nilai NPV positif sebesar Rp 91.336.097, Net B/C ratio lebih besar dari 1, IRR sebesar 29,83% sehingga masih berada di atas tingkat suku bunga 22%, serta payback period usaha 3 tahun 8 bulan dan payback period kredit dalam waktu 2 tahun 8 bulan.

Sedangkan pada sensitivitas pendapatan turun sebesar 10%, usaha ini tidak layak dijalankan jika dilihat dari sisi jangka waktu pengembalian kredit. Sedangkan jika dilihat dari kriteria investasi lainnya pada penurunan pendapatan sebesar 10% usaha ini masih layak dilaksanakan. Hal ini dapat dilihat dari nilai NPV negatif sebesar Rp 52.848.779, Net B/C ratio 1,12, IRR sebesar 26,56%. Payback period usaha selama 3 tahun 4 bulan dan payback period kredit 3 tahun 1 bulan.

Pada sensitivitas kenaikan biaya operasional menunjukkan bahwa pada sensitivitas biaya operasional naik sebesar 14%, usaha ini masih layak dijalankan. Hal ini dapat dilihat dari nilai NPV positif sebesar Rp57.178.602, Net B/C ratio lebih besar dari 1, IRR sebesar 26,93% sehingga masih berada di atas tingkat suku bunga 22%, serta Payback period usaha dalam waktu 3 tahun 3 bulan dan payback period kredit dalam waktu 2 tahun 11 bulan.

Sedangkan pada sensitivitas biaya operasional naik sebesar 15%, usaha ini tidak layak dijalankan jika dilihat dari sisi jangka waktu pengembalian kredit yang lebih dari 3 tahun. Dari simulasi ini nilai NPV sebesar Rp 29.996.933, Net B/C ratio 1,07 IRR sebesar 24,60%. Payback period usaha dalam waktu 3 tahun 9 bulan dan payback period kredit dalam kasus ini adalah 3 tahun 11 bulan.

Pada sensitivitas pendapatan turun dan biaya operasional naik masing-masing sebesar 5%, usaha ini masih layak dijalankan. Hal ini dapat dilihat dari nilai NPV positif sebesar Rp 109.377.028, Net B/C ratio lebih besar dari 1, IRR sebesar 31,34% sehingga masih berada diatas tingkat suku bunga 22%, serta payback period usaha dalam waktu 3 tahun 6 bulan dan payback period kredit dalam waktu 2 tahun 7 bulan.

Pada sensitivitas penerimaan turun sebesar 6% dan pada saat yang sama biaya operasional naik sebesar 6%, usaha ini tidak layak dijalankan jika dilihat dari jangka waktu pengembalian kredit yang lebih dari 3 tahun. Nilai NPV sebesar Rp 43.708.041, Net B/C ratio 1,22, IRR sebesar 25,78%. Payback period usaha dalam waktu 5 tahun 10 bulan dan payback period kredit dalam kasus ini adalah 5 tahun 1 bulan.

6. Aspek Sosial Ekonomi dan Dampak Lingkungan

a. Aspek Sosial Ekonomi

Dilihat dari aspek ekonomis, keberadaan sentra industri tas kulit (yang dulunya sudah dikenal dengan kualitas produk tas dan koper) di Tanggulangin telah membawa dampak positif pada masyarakat sekitarnya. Bagi individu yang memiliki kemampuan manajerial, keahlian, serta modal yang mencukupi berhasil meneruskan dan mengembangkan kemampuan turun-temurun dalam pembuatan kerajinan kulit. Untuk anggota masyarakat sekitarnya juga memperoleh dampak positif baik penyerapan tenaga kerja dan peningkatan pendapatan.

Semua hal tersebut berpengaruh pada kenaikan taraf hidup bagi masyarakat Tanggulangin dan juga memberikan ikatan sosial yang baik. Ikatan ini terbentuk karena kesamaan profesi serta tradisi dan semangat untuk bersama-sama meningkatkan kualitas hidup bersama.

b. Dampak Lingkungan

Sentra industri kulit di Tanggulangin merupakan sentra industri kerajinan yang menghasilkan produk-produk kerajinan dari bahan kulit. Sentra industri ini memperoleh bahan baku kulit dari daerah lain seperti Magetan Jawa timur, atau bahkan impor dari Hongkong.

Berbeda dengan proses penyamakan, untuk industri pengolahan produk jadi kulit hampir tidak menghasilkan limbah. Bahkan potongan terkecil sisa-sisa produk pun masih dapat menghasilkan produk lain seperti gantungan kunci. Maka dari sudut pandang lingkungan, industri ini tidak membahayakan.

7. Penutup

a. Kesimpulan

1. Permintaan untuk produk kulit mulai kembali meningkat setelah sempat mengalami penurunan
2. Peluang pasar masih sangat terbuka, terutama pasar luar negeri.
3. Secara teknis, proses produksi tas kulit masih relatif sederhana. Lebih mengutamakan keahlian dan ketekunan para pengrajin. Para pengrajin memiliki kemampuan tinggi dalam memproduksi berbagai bentuk/desain produk.
4. Berdasarkan analisis kelayakan finansial terhadap kerajinan tas kulit dengan discount rate 22% memberikan NPV sebesar Rp437.721.963,-, Net B/C ratio sebesar 1,97 dan IRR sebesar 57,79%. Sedangkan PBP usaha dalam waktu 2 tahun 1 bulan dan PBP kredit dalam waktu 1 tahun 7 bulan. Hal ini menunjukkan bahwa usaha ini layak untuk dibiayai lewat kredit.
5. Untuk analisis sensitivitasnya, pada sisi pendapatan, usaha ini sensitif pada penurunan pendapatan antara 10%. Sedangkan dari sisi kenaikan biaya operasional, usaha ini sensitif pada kenaikan biaya operasional antara 15%. Dari sisi penurunan pendapatan dan kenaikan biaya secara bersamaan, usaha ini sensitif antara penurunan pendapatan dan kenaikan biaya 6%.
6. Industri tas kulit di Tanggulangin memberikan peningkatan taraf hidup yang cukup bagi penduduk di sekitarnya.
7. Sentra industri tas kulit Tanggulangin memberikan ikatan yang kuat dilingkungan sosialnya.
8. Industri pengrajin kulit ini tidak menghasilkan limbah.

b. Saran

1. Industri pengolahan tas kulit sebaiknya diusahakan secara mengelompok karena akan lebih cepat berkembang seperti pada sentra industri di Tanggulangin.
2. Peran pemerintah masih sangat diperlukan terutama yang bersifat regulatif yang bisa mengatur kebutuhan bahan baku sehingga bisa mencukupi kebutuhan pengrajin dalam negeri dan dengan harga yang lebih terjangkau.
3. Diperlukan sarana yang bisa menghubungkan para produsen dengan konsumen luar negeri secara langsung karena selama ini ekspor selalu melalui pihak ketiga.

4. Diperlukan promosi yang mampu menguatkan daya tawar produk kulit Tanggulangin karena dari segi kualitas tidak kalah dari produk-produk asing yang banyak beredar.

LAMPIRAN