

Strategi Optimalisasi Potensi UMKM Kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut

Rinanda Marwiyah Lukmanulhakim *, Ade Yunita Mafruhat

Prodi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Bandung, Indonesia.

*rinandaamarwiyah@gmail.com, ade.yunita.mafruhat@unisbal.ac.id

Abstract. The leather tanning and handicraft industry faces various challenges in marketing its products, such as the presence of very cheap imported products, inadequate use of information technology, payment issues, difficulty in obtaining raw materials, and difficulty in innovating. To optimize leather UMKM in Sukaregang, Garut Regency, research was conducted to identify strengths, weaknesses, opportunities, and challenges faced and to find the right strategies to address these issues. This was a qualitative descriptive research conducted from December 2022 to April 2023, with the research sample being leather UMKM in the Leather Industry Center of Sukaregang, Garut Regency, taken with a probability sampling and stratified random sampling technique of 10% of the population. Data were analyzed using IFAS and EFAS matrices and SWOT matrices. The results showed that technology was the main factor that was the strength of UMKM, but the main weakness was the low technology for small UMKM. The biggest opportunity was government support through the Cooperative and SME Office for UMKM development, while the biggest threat was trade liberalization. Therefore, aggressive strategies could be applied through collaboration with the local government, provision of capital assistance, online product marketing, and promotion of the Leather Industry Center of Sukaregang, Garut Regency as a shopping tourism destination. This aims to develop product quality so that Garut Sukaregang leather products can be exported and production scale can be increased.

Keywords: *Leather UMKMs, Leather Industry, Strategies for Optimizing Leather UMKMs' Potential, Product Marketing.*

Abstrak. Industri penyamakan dan kerajinan kulit menghadapi berbagai tantangan dalam memasarkan produknya, seperti adanya produk impor yang sangat murah, kurangnya pemanfaatan teknologi informasi, permasalahan pembayaran, kesulitan mendapatkan bahan baku, dan kesulitan dalam berinovasi. Untuk mengoptimalkan UMKM kulit di Sukaregang Kabupaten Garut, penelitian dilakukan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, serta tantangan yang dihadapi dan mencari strategi yang tepat dalam menghadapi permasalahan tersebut. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif yang dilakukan pada Desember 2022 hingga April 2023 dengan sampel penelitian adalah UMKM kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut diambil dengan teknik probability sampling dan stratified random sampling sebanyak 10%. Data dianalisis menggunakan Matriks IFAS dan EFAS dan Matriks SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa teknologi adalah factor utama yang menjadi kekuatan UMKM tersebut, namun kelemahan utamanya adalah rendahnya teknologi bagi UMKM kecil. Peluang terbesarnya adalah dukungan pemerintah melalui Dinas Koperasi dan UKM untuk pengembangan UMKM, sedangkan ancaman terbesarnya adalah liberalisasi perdagangan. Oleh karena itu, strategi agresif dapat diterapkan melalui kerjasama dengan pemerintah daerah, penyediaan bantuan permodalan, pemasaran produk secara online, dan promosi Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut sebagai tempat wisata belanja oleh-oleh. Ini bertujuan untuk mengembangkan kualitas produk agar produk kulit Sukaregang Kabupaten Garut dapat diekspor dan meningkatkan skala produksi.

Kata Kunci: *UMKM Kulit, Industri Kulit, Strategi Optimalisasi Potensi UMKM Kulit, Pemasaran Produk.*

A. Pendahuluan

Kabupaten Garut merupakan daerah yang dikenal sebagai penghasil kerajinan kulit. Menurut Data yang diperoleh dari Disperindag dan ESDM Kabupaten Garut, terdapat 282 UMKM penyamakan kulit. Sedangkan untuk kerajinan kulit terdapat 247 UMKM, dan untuk toko kerajinan kulit terdapat 157 UMKM. UMKM ini berada di wilayah yang dikenal dengan nama Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut.

Menurut Waluya & Adhitya (1), industri kulit merupakan sektor industri dengan jumlah terbanyak di Kabupaten Garut dan merupakan sektor utama dalam menyerap tenaga kerja. Hasil produksi kulit di Kabupaten Garut yang terdiri dari kulit tersamak dan kerajinan kulit memiliki potensi yang besar untuk terus dikembangkan.

Penelitian mengenai produk berbahan dasar kulit pernah dilakukan oleh Rustam (2) di Kabupaten Magetan, hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa komoditas kulit olahan yang telah melewati proses penyamakan di Kabupaten Magetan dinilai efektif dalam memanfaatkan sumber daya lokal. Hal ini dinilai memiliki keunggulan komparatif jika dibandingkan dengan komoditas kulit olahan yang telah disamak yang diimpor dari luar negeri.

Pada proses pengembangan potensi yang dimiliki oleh UMKM Kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut memiliki beberapa hambatan, seperti adanya produk impor yang sangat murah sehingga berdampak pada turunnya permintaan terhadap produk kulit lokal (3). Penelitian mengenai hambatan yang dihadapi oleh pelaku usaha kulit juga pernah dilakukan oleh Arief (4), kurangnya ketersediaan bahan baku utama yaitu kulit mentah di dalam negeri menjadi hambatan pelaku usaha dalam menjalankan produksinya.

Beberapa hal yang menyebabkan produk kerajinan kulit dari UMKM Kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut belum berkembang diantaranya, bahan baku yang digunakan dalam proses pembuatan kerajinan belum memenuhi syarat untuk bisa di ekspor. Hal ini disebabkan adanya kandungan bahan kimia yang tidak lolos uji laboratorium. Selain itu kurangnya inovasi, serta pemasaran produk yang dilakukan secara konvensional menjadi hambatan yang juga dihadapi oleh para UMKM (5).

Berdasarkan permasalahan yang terdapat dalam latar belakang tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu.

1. Apa kekuatan, kelemahan, peluang, serta tantangan yang dihadapi UMKM kulit di Sukaregang Kabupaten Garut?
 2. Strategi apa yang dibutuhkan oleh pelaku UMKM kulit di Sukaregang Kabupaten Garut agar UMKM kulit di Kabupaten Garut dapat berkembang secara optimal?
- Selanjutnya, tujuan dari penelitian ini diuraikan dalam pokok-pokok sebagai berikut:
1. Mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, serta tantangan yang dihadapi UMKM kulit di Sukaregang Kabupaten Garut.
 2. Memperoleh strategi yang tepat untuk mengoptimalkan UMKM kulit di Sukaregang Kabupaten Garut.

B. Metodologi Penelitian

Peneliti menggunakan metode deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Populasi yang dipilih dalam penelitian ini yaitu seluruh UMKM kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut yang berjumlah 686 orang.

Pengambilan sampel menggunakan *probability sampling* dengan teknik *stratified random sampling*. Pada teknik ini, anggota populasi dikelompokkan berdasarkan kategorinya, lalu masing – masing dari kategori tersebut diambil sampelnya. Sampel diambil sebanyak 10% dari total populasi menggunakan *Tabel Yount*. Metode analisis yang digunakan adalah analisis SWOT yang meliputi *Internal Strategic Factor Analysis Summary* (IFAS) dan *External Strategic Factor Analysis Summary* (EFAS).

C. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Analisis Faktor Internal dan Eksternal

Berikut ini adalah penelitian mengenai strategi optimalisasi potensi UMKM kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut, yang dianalisis menggunakan metode deskriptif

kualitatif. Hasil analisis berdasarkan studi literatur serta penelitian terdahulu yang dijelaskan dalam tabel 1.

Tabel 1. Analisis Faktor Internal dan Eksternal

Faktor Internal	
Strengths (Kekuatan)	Weakness (Kelemahan)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Menguasai teknologi dalam pembuatan kerajinan kulit 2. Ekspansi pasar yang luas hingga ke luar negeri 3. Hubungan kekeluargaan terjalin secara solid dan kompak 4. Memiliki segmentasi dan target pasar tersendiri 5. Pendistribusian yang mudah 6. Harga produk mampu bersaing dengan produk lain yang sejenis 7. Produk UMKM merupakan produk khas suatu daerah 8. Jumlah UMKM yang banyak 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jumlah serta kualitas SDM yang kurang memadai 2. Rendahnya eksperimen inovasi 3. Rendahnya teknologi bagi UMKM kecil 4. Belum memiliki kemampuan memasarkan produk secara online 5. Banyak SDM UMKM yang belum terampil di bidang internet dan <i>marketing online</i> 6. Kurangnya loyalitas, ketekunan, dan daya konsentrasi 7. Sebagian besar UMKM belum memiliki merk dagang 8. Kurang mengenal teknologi informasi untuk pemasaran 9. Tidak membuat merk sendiri
Faktor Eksternal	
Opportunities (Peluang)	Threats (Ancaman)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembinaan yang dilakukan oleh pemerintah bersama stakeholder 2. Dukungan pemerintah melalui Dinas Koperasi dan UMKM untuk pengembangan UMKM 3. Apresiasi pasar luar negeri yang baik dalam hal originalitas produk 4. Perluasan pangsa pasar komoditi 5. Bantuan permodalan yang diberikan pemerintah dan BUMN daerah 6. Fasilitas aplikasi online dalam pemasaran penjualan barang 7. Bahan baku siap pakai yang melimpah 8. Sudah dikenal masyarakat sebagai produk khas daerah tentu 9. Adanya Asosiasi Penyamak Kulit Indonesia (APKI) sebagai wadah penyamak kulit 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya produk dari luar daerah 2. Munculnya produk imitasi 3. Harga bahan baku yang fluktuatif 4. Kurang permintaan dari pasar lokal karna dinilai mahal 5. Arus perdagangan di era keterbukaan berdampak pada eksistensi pengrajin 6. Kekuatan inovasi produk dan harga produk asing 7. Konsumen berpindah ke pesaing dari daerah lain 8. Ancaman liberalisasi perdagangan, khususnya produk dari China yang berdampak pada eksistensi UMKM

10. Di era pasar bebas ASEAN (MEA), UMKM dapat memperluas pasar regional 11. Potensi wisata oleh – oleh 12. Terbukanya peluang pasar ekspor dan domestic	
--	--

Sumber: Data Penelitian yang Sudah Diolah, 2023

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman dari UMKM Kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut. Selanjutnya data ini akan diolah dan dianalisis menggunakan matriks IFAS dan EFAS.

Matriks IFAS dan EFAS

Berikut ini merupakan matriks IFAS dan EFAS berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman yang terdapat dalam tabel 1. Hasil perhitungan matriks IFAS dan EFAS terdapat dalam tabel 2 dan tabel 3.

Tabel 2. Matriks IFAS

NO	Strengths	Botot (B)	Rating (R)	Skor (BxR)
1	Menguasai teknologi dalam pembuatan kerajinan kulit	0.064	3.808	0.243
2	Ekspansi pasar yang luas hingga ke luar negeri	0.056	3.452	0.194
3	Hubungan kekeluargaan terjalin secara solid dan kompak	0.060	3.630	0.217
4	Memiliki segmentasi dan target pasar tersendiri	0.062	3.603	0.224
5	Pendistribusian yang mudah	0.062	3.452	0.213
6	Harga produk mampu bersaing dengan produk lain yang sejenis	0.060	3.397	0.203
7	Produk UMKM merupakan produk khas suatu daerah	0.062	3.699	0.231
8	Jumlah UMKM yang banyak	0.060	3.616	0.216
Nilai		0.485		1.741
NO	Weakness	Bobot	Raing	B x R
1	Jumlah serta kualitas SDM yang kurang memadai	0.056	2.918	0.163
2	Rendahnya eksperimen inovasi	0.056	2.945	0.166
3	Rendahnya teknologi bagi UMKM kecil	0.060	3.000	0.180

4	Belum memiliki kemampuan memasarkan produk secara online	0.060	2.904	0.173
5	Banyak SDM UMKM yang belum terampil di bidang internet dan marketing online	0.058	2.877	0.167
6	Kurangnya loyalitas, ketekunan, dan daya konsentrasi	0.057	2.740	0.155
7	Sebagian besar UMKM belum memiliki merk dagang	0.052	2.808	0.146
8	Kurang mengenal teknologi informasi untuk pemasaran	0.058	2.918	0.168
9	Tidak membuat merk sendiri	0.059	2.836	0.166
Nilai		0.515		1.484

Sumber: Data Penelitian yang Sudah Diolah, 2023

Berdasarkan hasil perhitungan dalam tabel 2, dapat diketahui bahwa total skor untuk kekuatan (*strengths*) sebesar 1.741 dan kelemahan (*weakness*) sebesar 1.484, sehingga total skor kekuatan lebih besar dibandingkan total skor kelemahan. Maka dapat diketahui bahwa secara umum kondisi UMKM kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut berada dalam posisi kuat secara internal sehingga memiliki kekuatan untuk mengatasi kelemahannya.

Tabel 3. Matriks EFAS

NO	Opportunities	Botot (B)	Rating (R)	Skor (BxR)
1	Pembinaan yang dilakukan oleh pemerintah bersama stakeholder	0.052	3.548	0.184
2	Dukungan pemerintah melalui Dinas Koperasi dan UKM untuk pengembangan UMKM	0.052	3.685	0.193
3	Apresiasi pasar luar negeri yang baik dalam hal originalitas produk	0.051	3.411	0.174
4	Perluasan pangsa pasar komoditi	0.051	3.562	0.181
5	Bantuan permodalan yang diberikan pemerintah dan BUMN daerah	0.051	3.603	0.182
6	Fasilitas aplikasi online dalam pemasaran penjualan barang	0.051	3.493	0.179
7	Bahan baku siap pakai yang melimpah	0.049	3.384	0.164
8	Sudah dikenal masyarakat sebagai produk khas daerah tertentu	0.051	3.753	0.192

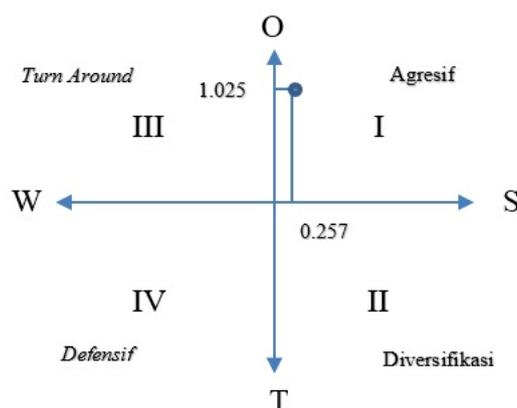
9	Adanya Asosiasi Penyamak Kulit Indonesia (APKI) sebagai wadah penyamak kulit	0.051	3.589	0.185
10	Di era pasar bebas ASEAN (MEA), UMKM dapat memperluas pasar regional	0.046	3.315	0.154
11	Potensi wisata oleh-oleh	0.053	3.493	0.183
12	Terbukanya peluang pasar ekspor dan domestik	0.050	3.521	0.178
Nilai		0.608		2.149
NO	Threats	Botot (B)	Rating (R)	Skor (BxR)
1	Adanya produk dari luar daerah	0.048	2.836	0.136
2	Munculnya produk imitasi	0.051	2.890	0.146
3	Harga bahan baku yang fluktuatif	0.050	2.959	0.148
4	Kurang permintaan dari pasar lokal karna dinilai mahal	0.048	2.712	0.129
5	Arus perdagangan di era keterbukaan berdampak padaeksistensi pengrajin	0.048	2.945	0.142
6	Kekuatan inovasi produk dan harga produk asing	0.048	2.904	0.140
7	Konsumen berpindah ke pesaing dari daerah lain	0.047	2.808	0.133
8	Ancaman liberalisasi perdagangan, khususnya produk dari China yang berdampak pada eksistensi UMKM	0.052	2.904	0.151
Nilai		0.392		1.124

Sumber: Data Penelitian yang Sudah Diolah, 2023

Berdasarkan hasil perhitungan dalam tabel 3, dapat diketahui bahwa total skor untuk peluang (*opportunities*) sebesar 2.149 dan ancaman (*threats*) sebesar 1.124, sehingga total skor peluang lebih besar dibandingkan total skor ancaman. Maka dapat diketahui bahwa secara umum kondisi UMKM kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut berada dalam posisi dapat memanfaatkan peluang sekaligus meminimalkan pengaruh negatif dari ancaman eksternal.

Diagram Analisis SWOT

Tahap ini merupakan perumusan strategi berdasarkan hasil perhitungan matriks IFAS dan EFAS. Diagram analisis terdapat dalam gambar 1.



Gambar 1. Diagram Analisis SWOT

Berdasarkan diagram tersebut dapat diketahui bahwa strategi optimalisasi potensi UMKM Kulit di Sukaregang Kabupaten Garut yang paling optimal berada di kuadran I yakni strategi yang bersifat agresif atau dalam bentuk strategi S-O (Strengths-Opportunities) yang dimana bahwa UMKM Kulit di Sukaregang Kabupaten Garut, dapat menggunakan kekuatan yang ada untuk memanfaatkan peluang.

Strategi yang menghubungkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*) atau S-O, yaitu:

1. Kerja sama antara pemerintah daerah, APKI, serta UMKM perlu difokuskan agar kualitas produk kulit Sukaregang Kabupaten Garut terus meningkat sehingga dapat di ekspor.
2. Penyediaan bantuan permodalan oleh pemerintah melalui koperasi atau bank daerah sebagai upaya dalam peningkatan skala produksi.
3. Memfokuskan pemasaran produk secara *online* yang bertujuan sebagai fasilitas pemasaran serta penjualan produk kerajinan kulit.
4. Membentuk serta mempromosikan Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut sebagai tempat wisata belanja oleh – oleh.

D. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dalam penelitian ini, peneliti menyimpulkan beberapa hasil penelitian sebagai berikut:

1. Faktor utama yang menjadi kekuatan UMKM kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut yaitu mengasai teknologi dalam pembuatan kerajinan kulit dengan skor 0.243, kelemahan utama UMKM kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut yaitu rendahnya teknologi bagi UMKM kecil dengan skor 0.180. Sedangkan peluang terbesarnya yaitu dukungan pemerintah melalui Dinas Koperasi dan UKM untuk pengembangan UMKM dengan skor 0.193, dan yang menjadi ancaman terbesar yaitu ancaman liberalisasi perdagangan, khususnya produk dari Cina yang berdampak pada eksistensi UMKM dengan skor 0.151.
2. Strategi yang dapat digunakan oleh UMKM kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut yaitu strategi agresif S-O yaitu:
 - a. Kerja sama antara pemerintah daerah, APKI, serta UMKM perlu difokuskan agar kualitas produk kulit Sukaregang Kabupaten Garut terus meningkat sehingga dapat di ekspor.
 - b. Penyediaan bantuan permodalan oleh pemerintah melalui koperasi atau bank daerah sebagai upaya dalam peningkatan skala produksi.
 - c. Memfokuskan pemasaran produk secara *online* yang bertujuan sebagai fasilitas pemasaran serta penjualan produk kerajinan kulit.

- d. Membentuk serta mempromosikan Sentra Industri Kulit Sukaregang Kabupaten Garut sebagai tempat wisata belanja oleh – oleh.

Acknowledge

Penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu dalam proses penyusunan penelitian ini, khususnya kepada:

1. Kedua orang tua serta keluarga yang penulis cintai, yang selalu memberikan segala dukungan, doa, serta semangat yang luar biasa hingga saat ini. Terima kasih atas seluruh pengorbanan yang telah diberikan kepada penulis sehingga penulis bisa menyelesaikan penelitian ini. (Abu Muslim Al-Khaulani, 2022; Jihan Anggraeni Ramdani Arisa, 2022; Nasipah et al., 2023)
2. Ibu Ade Yunita M., SE.,M.SOC.,SC, selaku dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk memberikan ilmu, arahan, saran, serta masukan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini.
3. Kepada Yandi Kurniawan, yang selalu memberikan dukungan serta motivasi kepada penulis sehingga penulis bisa terus bersemangat selama proses penelitian berlangsung.
4. Kepada sahabat serta teman-teman penulis yang tidak bisa disebutkan satu per satu, terima kasih atas seluruh bantuan serta dukungan yang telah diberikan.

Daftar Pustaka

- [1] Abu Muslim Al-Khaulani. (2022). Faktor-Faktor yang Menentukan Minat Berwirausaha Mahasiswa Perguruan Tinggi Islam di Kota Bandung. *Jurnal Riset Ilmu Ekonomi Dan Bisnis*, 65–72. <https://doi.org/10.29313/jrieb.vi.829>
- [2] Jihan Anggraeni Ramdani Arisa. (2022). Implementasi Strategi Nasional Literasi Keuangan dan Keuangan Inklusif pada Pelaku UMKM Perempuan. *Jurnal Riset Ilmu Ekonomi Dan Bisnis*, 15–22. <https://doi.org/10.29313/jrieb.vi.646>
- [3] Nasipah, R. H., Sudana, A., & Rahmi, D. (2023). Dampak Pandemi Covid-19 terhadap Perubahan Pola Konsumsi Masyarakat Kota Bandung Tahun 2019. *Jurnal Riset Ekonomi Dan Bisnis*. <https://doi.org/10.29313/jrieb.v%vi%i.1794>
- [4] Arief AM. Industri Penyamakan Kulit Makin Menyusut, Ini 3 Penyebabnya [Internet]. *Ekonomi.Bisnis*. 2020 [cited 2022 Dec 26]. Available from: <https://ekonomi.bisnis.com/read/20200924/257/1295730/industri-penyamakan-kulit-makin-menyusut-ini-3-penyebabnya>
- [5] Muttaqien MR. Dampak Sentra Industri Kulit Sukaregang Terhadap Kondisi Ekonomi dan Lingkungan Masyarakat Kawasan Sukaregang (Studi di Kecamatan Garut Kota Kabupaten Garut). Vol. 135, Universitas Brawijaya. 2018.
- [6] Rustam H. Analisis Daya Saing Produk Kulit Olahan Pada Industri Penyamakan Kulit di Kabupaten Magetan. *Media Soerjo*. 2009;5(2).
- [7] Sarasa AB. Industri Kulit di Garut Dinilai Stagnan, Ridwan Kamil: Ada Bahannya yang Tidak Layak Ekspor [Internet]. *IDX Channel*. 2022 [cited 2022 Dec 26]. Available from: <https://www.idxchannel.com/economics/industri-kulit-di-garut-dinilai-stagnan-ridwan-kamil-ada-bahannya-yang-tidak-layak-ekspor>
- [8] Waluya B, Adhitya C. Analisis Geografis Konsentrasi Industri Kulit di Kabupaten Garut. *Univ Pendidik Indones*. 2010.