



**SURAT PERJANJIAN KERJASAMA (SPK)  
KEGIATAN KERJASAMA SWAKELOLA  
OLEH INSTANSI PEMERINTAH LAIN  
NON SWADANA (PTN)  
Nomor : 027 / 499.1 / 206.5 / 2021**



**PEKERJAAN  
"STRATEGI PENGEMBANGAN  
INDUSTRI KREATIF LINTAS SEKTOR"**

**KERJASAMA**

**BADAN PENELITIAN DAN PENGEMBANGAN  
PROVINSI JAWA TIMUR**

**DENGAN**

**PASCA SARJANA  
INTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PONOROGO  
Jl. Pramuka No. 156, Ronowijayan - Ponorogo**

**TAHUN ANGGARAN 2021**



**SURAT PERJANJIAN KERJASAMA (SPK)  
KEGIATAN KERJASAMA SWAKELOLA OLEH INSTANSI  
PEMERINTAH LAIN NON SWADANA (PTN)  
Nomor : 027/ 499.1 /206.5/2021**



**PEKERJAAN  
"STRATEGI PENGEMBANGAN INDUSTRI KREATIF LINTAS SEKTOR"**

**KERJASAMA**

**BADAN PENELITIAN DAN PENGEMBANGAN  
PROVINSI JAWA TIMUR**

**DENGAN**

**PASCA SARJANA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) POMOROGO  
Jl. Pramuka No. 136, Renewijayan - Ponorogo  
TAHUN ANGGARAN 2021**



PEMERINTAH PROVINSI JAWA TIMUR  
BADAN PENELITIAN DAN PENGEMBANGAN  
Jl. Gayung Kebonsari No. 56 - Telp. (031) 8290738 – 8290719 Fax. 8290719

SURABAYA 60235

**SURAT PERJANJIAN KERJASAMA  
KEGIATAN KERJASAMA SWAKELOLA OLEH INSTANSI PEMERINTAH LAIN NON  
SWADANA (PTN)**

Nomor : 027/ 499.1 /206.5/2021

Pada hari ini Jum'at Tanggal Dua Puluh Enam Bulan Pebruari Tahun Dua Ribu Dua Puluh Satu, kami yang bertanda tangan di bawah ini :

- I. Nama** : SUWANTO, SH, MH  
**NIP** : 19641130 199303 1 003  
**Jabatan** : Pejabat Pembuat Komitmen Badan Penelitian dan Pengembangan Provinsi Jawa Timur  
**Alamat Kantor** : Jl. Gayung Kebonsari No. 56 - Surabaya  
**Yang selanjutnya disebut PIHAK PERTAMA (Pemberi Kuasa).**
- II. Nama** : Dr. A K S I N, M.Ag  
**NIP** : 19740701 200501 1 004  
**Jabatan** : Direktur Pasca Sarjana Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo  
**Alamat Kantor** : Jl. Pramuka No. 156, Ronowijayan - Ponorogo  
**Yang selanjutnya disebut PIHAK KEDUA (Pelaksana Kegiatan).**

Dengan berdasarkan pada :

1. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 2018 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah;
2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 13 Tahun 2006 tentang Pedoman Pengelolaan Keuangan Daerah sebagaimana telah diubah beberapa kali, terakhir dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 21 Tahun 2011 tentang Perubahan Kedua Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 13 Tahun 2006 (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2011 Nomor 310);
3. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 17 Tahun 2016 tentang Pedoman Penelitian dan Pengembangan di Lingkungan Kementerian Dalam Negeri dan Pemerintah Daerah;
4. Peraturan Daerah Provinsi Jawa Timur Nomor 7 Tahun 2020, Tanggal 29 Desember 2020 tentang Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah (APBD) Provinsi Jawa Timur Tahun Anggaran 2021;
5. Peraturan Gubernur Jawa Timur Nomor 86 Tahun 2020, Tanggal 29 Desember 2020 tentang Penjabaran Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah (APBD) Tahun Anggaran 2021;
6. Peraturan Gubernur Jawa Timur Nomor 65 Tahun 2020, Tanggal 16 Oktober 2020 tentang Pedoman Kerja dan Pelaksanaan Tugas Pemerintah Daerah Provinsi Jawa Timur Tahun 2021;
7. Keputusan Gubernur Jawa Timur Nomor 914/ 370 /203.2/2020, Tanggal 30 Desember 2020 tentang Pengesahan Dokumen Pelaksana Anggaran Perangkat Daerah (DPA-PD) Tahun Anggaran 2021 Badan Penelitian dan Pengembangan Provinsi Jawa Timur;
8. Nota Kesepakatan Bersama (MoU) antara Badan Penelitian dan Pengembangan Provinsi Jawa Timur dengan Pasca Sarjana Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo Tanggal 4 Januari 2021, Nomor : 027/ 08.2 /206.5/2021 dan Nomor B-0025 32.6/PP.00.9/01/2021, tentang Kerjasama Kegiatan Kelitbangan.

g. Keputusan .....



9. Keputusan Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan Provinsi Jawa Timur Tanggal, 26 Pebruari 2021, Nomor : 074/ 499.1 /SKEP/206.5/2021, Tentang "Persetujuan Pelaksana Kegiatan Kerjasama Swakelola oleh Instansi Pemerintah Lain Non Swadana (PTN) dalam rangka KegiatanStrategi Pengembangan Industri Kreatif Lintas Sektor.

Memberikan Kuasa Pelaksanaan "Strategi Pengembangan Industri Kreatif Lintas Sektor", Sub Kegiatan Penelitian, Pengembangan, dan Perekayasaan di Bidang Teknologi dan Inovasi kepada : Pasca Sarjana Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo, dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Maksud dan tujuan Surat Perjanjian Kerjasama (SPK) dengan Pasca Sarjana Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo adalah untuk mengembangkan dan memberdayakan sumberdaya manusia serta pemanfaatan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi melalui Kegiatan Kelitbangan kepada Masyarakat yang dapat menunjang proses Pembangunan Daerah dan usaha lain yang berkaitan dengan pemberdayaan sumber daya serta pengembangan dan peningkatan potensi unggulan daerah secara berkelanjutan sehingga tercapai peningkatan perekonomian masyarakat Provinsi Jawa Timur;
2. Pelaksanaan kegiatan sebagaimana tersebut diatas sepenuhnya dilaksanakan oleh Pelaksana Kegiatan dengan berpedoman pada Kerangka Acuan Kerja (KAK) "Strategi Pengembangan Industri Kreatif Lintas Sektor", Kegiatan Pengembangan Inovasi dan Teknologi selama 10 (sepuluh) bulan dari Maret 2021 sampai dengan bulan Desember 2021 sejak penandatanganan Surat Perjanjian Kerjasama dengan hasil yang dapat diterima oleh Pemberi Kuasa.
3. Anggaran biaya Pelaksanaan "Strategi Pengembangan Industri Kreatif Lintas Sektor" adalah sebesar Rp. 103.000.000,00 (Seratus Tiga Juta Rupiah) yang dibebankan pada Anggaran Pendapatan Belanja Daerah Provinsi Jawa Timur melalui APBD Tahun Anggaran 2021, Sesuai dengan Keputusan Gubernur Jawa Timur Nomor : 914/ 370 /203.2/2020, Tanggal, 30 Desember 2020 Tentang Pengesahan Dokumen Pelaksana Anggaran Perangkat Daerah (DPA-PD) Badan Penelitian dan Pengembangan Provinsi Jawa Timur melalui :

Program : (5.05.02) Program Penelitian dan Pengembangan Daerah  
Kegiatan : (5.05.02.1.04) Kegiatan Pengembangan Inovasi dan Teknologi  
Kode Rekening : 5.05.02.1.04.01.5.1.02.02.09.0004.

4. Biaya Pelaksanaan kegiatan tersebut akan dicairkan melalui :

Rekening : Bank JATIM Cabang Ponorogo  
Atas Nama : RPL 033 PS IAINPO UTKBEASISWA  
Nomor Rekening : 0201016789

5. Sedangkan cara pencairan dapat diatur sebagai berikut :

- a). Biaya Pelaksanaan Kegiatan Tahap I dapat diberikan sebesar 60% dari Nilai Kontrak seharga Rp. 103.000.000,00 x 60 % = Rp. 61.800.000,00 (Enam Puluh Satu Juta Delapan Ratus Ribu Rupiah) dengan dilampiri Proposal sebanyak 5 (lima) Exemplar serta Berita Acara Pembayaran;
- b). Biaya Pelaksanaan kegiatan Tahap II dapat diberikan sebesar 40% dari Nilai Kontrak seharga Rp. 103.000.000,00 x 40 % = Rp. 41.200.000,00 (Empat Puluh Satu Juta Dua Ratus Ribu Rupiah) dengan dilampiri Draft Laporan Akhir sebanyak 5 (lima) Exemplar, Draft Ringkasan/Executive Summary sebanyak 25 (Dua Puluh Lima) Eksemplar sebagai bahan seminar serta dilampiri Berita Acara Pembayaran.

6. Pelaksanaan.....

6. Pelaksanaan Kegiatan diatur sebagai berikut :
  - a). Dalam hal Pengadaan Bahan, Jasa Lainnya dan Tenaga Ahli yang diperlukan oleh Pelaksana kegiatan (yang diberi Kuasa) pelaksanaannya menggunakan metode Pengadaan sesuai dengan ketentuan yang diterapkan dalam Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 2018 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah, dalam hal ini penempatan Tenaga Ahli sesuai dengan yang diperlukan dalam kegiatan
  - b). Dalam hal pelaksanaan kegiatan yang diberi kuasa berkewajiban melakukan koordinasi teknis kepada Pengguna Jasa.
7. Pengendalian dan Pengawasan diatur sebagai berikut :
  - a). Pencapaian target Kegiatan maupun Keuangan dicatat oleh Pelaksana Kegiatan dan melapor kepada (PPK/KPA) untuk dievaluasi setiap bulan;
  - b). Hasil Evaluasi Bulanan disampaikan kepada Pelaksana kegiatan untuk masukan pelaksanaan berikutnya.
8. Kegiatan terkait dengan Pembayaran dilakukan dengan tahapan :
  - a). Daftar Penetapan Rencana Penelitian/Pengembangan, Idea Concept Papers (ICP), Surat Pernyataan Aktif Sebagai Peneliti, Surat Pernyataan Kesanggupan menyelesaikan Kegiatan Penelitian/Pengembangan, Proposal, Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), , Referensi Bank JATIM, Rencana Anggaran Biaya (RAB), Surat Keputusan PTN (Perguruan Tinggi Negeri) tentang Susunan Tim Pelaksana Kegiatan, Surat Kuasa Pelimpahan Pelaksanaan Kegiatan Kerjasama Penelitian/Pengembangan, Apabila menggunakan Tenaga Ahli Swata dilengkapi dengan Surat Perintah Tugas (SPT), Surat Kuasa Pelaksanaan Kegiatan, Struktur Organisasi Tim Peneliti, Surat Pernyataan Tidak Terlibat dalam Kegiatan Kelitbangan lain yang dibiayai oleh Dana APBD Jawa Timur dan Surat Pernyataan Kesanggupan Ketua/Anggota Tim sebagai Peneliti;
  - b). Draft Laporan Akhir;
  - c). Laporan Akhir dan Eksekutif Summary serta Artikel Jurnal beserta Softcopynya.
9. Apabila batas waktu penyelesaian kegiatan sebagaimana dimaksud dalam Point 2 dilampai maka Pelaksana Kegiatan wajib memberi laporan kepada Pemberi Kuasa mengenai sebab-sebab keterlambatan tersebut dan atas keterlambatan ini, Pihak Pelaksana Kegiatan dikenakan denda sebesar  $1/1000 \times \text{Rp. } 103.000.000,00$  untuk setiap hari keterlambatan dari nilai biaya kegiatan.
10. Apabila keterlambatan dimaksud ternyata disebabkan oleh hal-hal yang diluar kemampuan Pelaksana Kegiatan (Force Majeure) yang harus dibuktikan oleh suatu tim (dalam berita acara) yang disetujui oleh PPK/KPA dan Pelaksana Kegiatan (yang diberi Kuasa), maka sanksi tersebut pada butir (9) diatas dinyatakan tidak berlaku lagi.
11. Apabila terjadi Force Majeure, Pelaksana Kegiatan harus memberitahu secara tertulis kepada PPK/KPA dalam waktu 7 (tujuh) hari setelah terjadi Force Majeure tersebut.
12. Untuk kelengkapan lainnya dalam penandatanganan Surat Perjanjian Kerjasama (SPK) Kegiatan Kerjasama Swakelola oleh Instansi Pemerintah Lain Non Swadana (PTN) ini dimana :
  - a). Surat Perjanjian Kerjasama (SPK) Kegiatan Kerjasama Swakelola Oleh Instansi Pemerintah Lain Non Swadana (PTN) ini dapat dianggap sah setelah ditandatangani oleh Kedua Belah Pihak;
  - b). Surat.....

- b) Surat Perjanjian Kerjasama (SPK) Kegiatan Kerjasama Swakeelola Oleh Instansi Pemerintah Lain Non Swadana (PTN) dilampiri materai Rp. 10.000,00 dalam ganda 4 (empat), satu dipegang PPK/KPA, dan yang satu dipegang Pelaksana Kegiatan masing masing mempunyai kekuatan hukum yang sama;
  - c) Apabila dikemudian hari terdapat kekurangan atau kesalahan dalam Surat Perjanjian Kerjasama (SPK) Kegiatan Kerjasama Swakeelola Oleh Instansi Pemerintah Lain Non Swadana (PTN) ini, maka dapat dibuat Surat Kuasa tambahan/perubahan atas persetujuan Pemberi Kegiatan dan Pelaksana Kegiatan.
13. Biaya yang timbul akibat ikatan kegiatan ini termasuk, materai dan pajak-pajak ditanggung Pihak Pelaksana.
14. Hasil Kajian/Penelitian/Pengembangan yang didanai oleh Badan Penelitian dan Pengembangan Provinsi Jawa Timur menjadi hak milik Badan Penelitian dan Pengembangan Provinsi Jawa Timur. Penerbit hasil Kajian oleh pihak lain harus mendapat persetujuan tertulis dari Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan Provinsi Jawa Timur.

Demikian untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

**PIHAK KEDUA**  
**DIREKTUR**  
**PASCA SARJANA INSTITUT AGAMA ISLAM**  
**NEGERI (IAIN) POMOROGO**



**Dr. AKSIN, M.Ag**  
 NIP. 19740701 200501 1 004

**MENYETUJUI;**  
**KEPALA BIDANG**  
**PENGEMBANGAN INOVASI DAN TEKNOLOGI**  
**BALITBANG PROVINSI JAWA TIMUR**

**SUWANTO, SH, MH**  
 Pembina  
 NIP. 19641130 199303 1 003

**PIHAK PERTAMA**  
**PEJABAT PEMBUAT KOMITMEN**  
**BIDANG INOVASI DAN TEKNOLOGI**  
**BADAN PENELITIAN DAN PENGEMBANGAN**  
**PROVINSI JAWA TIMUR**



**SUWANTO, SH, MH**  
 NIP. 19641130 199303 1 003

**MENGETAHUI;**  
**KEPALA BADAN PENELITIAN DAN PENGEMBANGAN**  
**PROVINSI JAWA TIMUR**



**ANOM SURAHNO, SH, M.Si**  
 Pembina Utama Muda  
 NIP. 19630524 199803 1 001





PEMERINTAH PROPINSI JAWA TIMUR  
**BADAN PENELITIAN DAN PENGEMBANGAN**  
Jl. Gayung Kebonsari No. 56 Telepon (031) 8290738 - 8290719 Fax. 8290719  
**SURABAYA 60235**

**KEPUTUSAN**  
**KEPALA BADAN PENELITIAN DAN PENGEMBANGAN**  
**PROVINSI JAWA TIMUR**  
Nomor 074/ 66 /SKEP/206.5/2021

**TENTANG**  
**PERSETUJUAN PELAKSANA**  
**KEGIATAN KERJASAMA SWAKELOLA OLEH INSTANSI PEMERINTAH LAIN NON**  
**SWADANA (PTN)**  
**DALAM RANGKA KEGIATAN**  
**"STRATEGI PENGEMBANGAN INDUSTRI KREATIF LINTAS SEKTOR"**

**KEPALA BADAN PENELITIAN DAN PENGEMBANGAN**  
**PROVINSI JAWA TIMUR**

**Meninmbng** : Bahwa sesuai prosedur dan tata cara Kegiatan Kerjasama Swakelola oleh Instansi Pemerintah Lain Non Swadana (PTN) sebagaimana diatur dalam Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 2018 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah, Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 13 Tahun 2006 tentang Pedoman Pengelolaan Keuangan Daerah sebagaimana telah diubah beberapa kali, terakhir dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 21 Tahun 2011 tentang Perubahan Kedua Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 13 Tahun 2006 (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2011 Nomor 310), untuk Pelaksanaan "Strategi Pengembangan Industri Kreatif Lintas Sektor", Sub Kegiatan Penelitian, Pengembangan, dan Perekayasaan di Bidang Teknologi dan Inovasi, telah diproses dan memenuhi persyaratan, sehingga dipandang perlu untuk menerbitkan Keputusan Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan Provinsi Jawa Timur tentang Kegiatan Kerjasama Swakelola oleh Instansi Pemerintah Lain Non Swadana (PTN) dimaksud.

**Mengingat** : 1. Undang - Undang Nomor 23 Tahun 2014 tentang Pemerintahan Daerah (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 244, Tambahan Lembaran Negara republik Indonesia Nomor 5587) sebagaimana telah diubah beberapa kali, terakhir dengan Undang-Undang Nomor 9 Tahun 2015 tentang Perubahan Kedua atas Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 tentang Pemerintahan Daerah (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2015 Nomor 58, Tabahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5679);

2. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 2018 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah;

3. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 13 Tahun 2006 tentang Pedoman Pengelolaan Keuangan Daerah sebagaimana telah diubah beberapa kali, terakhir dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 21 Tahun 2011 tentang Perubahan Kedua Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 13 Tahun 2006 (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2011 Nomor 310);
4. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 17 Tahun 2016 tentang Pedoman Penelitian dan Pengembangan di Lingkungan Kementerian Dalam Negeri dan Pemerintah Daerah;
5. Keputusan Menteri Dalam Negeri Nomor 29 Tahun 2002 tentang Pedoman Pengurusan Pertanggungjawaban dan Pengawasan Keuangan Daerah serta Tata Cara Penyusunan Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah;
6. Peraturan Daerah Provinsi Jawa Timur Nomor 7 Tahun 2020, Tanggal 29 Desember 2020 tentang Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah (APBD) Provinsi Jawa Timur Tahun Anggaran 2021;
7. Peraturan Gubernur Jawa Timur Nomor 86 Tahun 2020, Tanggal 29 Desember 2020 tentang Penjabaran Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah (APBD) Tahun Anggaran 2021;
8. Peraturan Gubernur Jawa Timur Nomor 65 Tahun 2020, Tanggal 16 Oktober 2020 tentang Pedoman Kerja dan Pelaksanaan Tugas Pemerintah Daerah Provinsi Jawa Timur Tahun 2021;
9. Keputusan Gubernur Jawa Timur Nomor 914/ 370 /203.2/2020, Tanggal 30 Desember 2020 tentang Pengesahan Dokumen Pelaksana Anggaran Perangkat Daerah (DPA-PD) Tahun Anggaran 2021 Badan Penelitian dan Pengembangan Provinsi Jawa Timur;
10. Nota Kesepakatan Bersama (MoU) antara Badan Penelitian dan Pengembangan Provinsi Jawa Timur dengan Pasca Sarjana Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo Tanggal 4 Januari 2021, Nomor : 027/ 08.2 /206.5/2021 dan Nomor B-0025.32.6/PP.00.9/01/2021, tentang Kerjasama Kegiatan Kelitbangan.

#### MEMUTUSKAN

**Menetapkan :**

**PERTAMA :** Pelaksanaan "Strategi Pengembangan Industri Kreatif Lintas Sektor" dengan anggaran biaya sebesar Rp. 103.000.000,00 (Seratus Tiga Juta Rupiah) dilaksanakan dengan cara Kegiatan Kerjasama Swakelola oleh Instansi Pemerintah Lain Non Swadana (PTN), berdasarkan Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 2018 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah, dengan pelaksana kegiatan sebagai berikut :

Nama Lembaga : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo  
Nama Penanggungjawab : Dr. A K S I N, M.Ag  
Alamat : Jl. Pramuka No. 156, Ronowijayan - Ponorogo  
Nomor NPWP : 00.007.038.3.647.000



Pekerjaan : "Strategi Pengembangan Industri Kreatif Lintas Sektor"  
Anggaran Biaya : Rp. 103.000.000,00 (Seratus Tiga Juta Rupiah)  
Sumber Dana : Anggaran Pendapatan Belanja Daerah Provinsi Jawa Timur melalui APBD Tahun Anggaran 2021, Sesuai dengan Keputusan Gubernur Jawa Timur Nomor : 914/ 370 /203.2/2020, Tanggal, 30 Desember 2020 Tentang Pengesahan Dokumen Pelaksana Anggaran Perangkat Daerah (DPA-PD) Badan Penelitian dan Pengembangan Provinsi Jawa Timur  
Program : Program Penelitian dan Pengembangan Daerah  
Kegiatan : Kegiatan Pengembangan Inovasi dan Teknologi  
Kode Rekening : 5.05.02.1.04.01.5.1.02.02.09.0004.

- KEDUA** : Kegiatan sebagaimana tersebut pada DIKTUM pertama harus segera dilaksanakan setelah Surat Perjanjian Kerjasama (SPK) Kegiatan Kerjasama Swakelola oleh Instansi Pemerintah Lain Non Swadana (PTN) ditanda tangani.
- KETIGA** : Ketentuan-ketentuan lain akan diatur dalam Surat Perjanjian Kerjasama (SPK) Kegiatan Kerjasama Swakelola oleh Instansi Pemerintah Lain Non Swadana (PTN).
- KEEMPAT** : Surat Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan.
- KELIMA** : Surat Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan diindahkan.

Ditetapkan : Surabaya  
Pada tanggal : 26 Februari 2021

**KEPALA BADAN PENELITIAN DAN PENGEMBANGAN  
PROVINSI JAWA TIMUR**

**ANOM SURAHNO, SH. M.Si**  
Pembina Utama Muda  
NIP. 19630524 199803 1 001

TEMBUSAN Kepada :  
Yth. Pasca Sarjana Institut  
Agama Islam Negeri (IAIN)  
Ponorogo  
di- PONOROGO

**BIDANG INOVASI DAN TEKNOLOGI  
BADAN PENELITIAN DAN PENGEMBANGAN  
PROVINSI JAWA TIMUR**

---

**NOTA DINAS**

Kepada : Yth. Bapak Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan  
Provinsi Jawa Timur.

Dari : Kepala Bidang Inovasi dan Teknologi Badan Penelitian  
dan Pengembangan Provinsi Jawa Timur Selaku Kuasa  
Pegguna Anggaran Kuasa Pengguna Anggaran .

Tanggal : 26 Pebruari 2021

Nomor : 074/ 530 /206.5/ND/2021

Sifat : Segera

Lampiran : 2 (dua) berkas.

Perihal : Pengajuan Net Konsep Keputusan Kepala Badan  
Penelitian dan Pengembangan Provinsi Jawa Timur  
Tentang Persetujuan Pelaksana Kegiatan Kerjasama  
Swakelola oleh Instansi Pemerintah Lain Non Swadana  
(PTN) dan Surat Perjanjian Kerjasama Kegiatan  
Kerjasama Swakelola oleh Instansi Pemerintah Lain Non  
Swadana (PTN).

---

Bersama ini dengan hormat disediakan 2 (dua) berkas Net Konsep Keputusan Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan Provinsi Jawa Timur Tentang Persetujuan Pelaksana Kegiatan Kerjasama Swakelola oleh Instansi Pemerintah Lain Non Swadana (PTN) dan Surat Perjanjian Kerjasama Kegiatan Kerjasama Swakelola oleh Instansi Pemerintah Lain Non Swadana (PTN) untuk Pelaksanaan "Strategi Pengembangan Industri Kreatif Lintas Sektor", Sub Kegiatan Penelitian, Pengembangan, dan Perekayasaan di Bidang Teknologi dan Inovasi, apabila Bapak berkenan mohon tanda tangan.

Demikian untuk menjadikan periksa dan mohon proses tindak lanjut.

**KEPALA BIDANG INOVASI DAN TEKNOLOGI BALITBANG  
PROVINSI JAWA TIMUR**

**Selaku**

Kuasa Pengguna Anggaran Sub Kegiatan Penelitian,  
Pengembangan, dan Perekayasaan di Bidang Teknologi dan Inovasi



**SUWANTO, SH, MH**

P e m b i n a

NIP. 19641130 199303 1 003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO  
PASCASARJANA

Terakreditasi B sesuai SK BAN-PT Nomor : 2619/SK/BAN-PT/IA-SURV/PT/KU/2016  
Alamat : Jl. Pramuka 156 Ponorogo 63471 Telp. (0352) 481277 Fax. (0352) 461893  
Website: www.iainponorogo.ac.id Email: pascasarjana@iainponorogo.ac.id

Ponorogo, 25 Februari 2021

Nomor : B-1299/In.32.6/PP.00.9/02/2021  
Sifat : Segera  
Lampiran : 1 (satu) berkas  
Perihal : Kesanggupan Kerja Sama

Kepada : Yth. Pejabat Pembuat Komitmen Bidang Inovasi dan  
Teknologi BALITBANG Provinsi Jawa Timur  
Jl. Gayung Kebonsari no. 56 Surabaya

di -

**SURABAYA**

Merujuk surat Pejabat Pembuat Komitmen Bidang Inovasi dan Teknologi BALITBANG Provinsi Jawa Timur  
Nomor : 070/ 481 /206.5/2021, Tanggal 24 Februari 2021 perihal Kesanggupan Melaksanakan Kegiatan  
"Strategi Pengembangan Industri Kreatif Lintas Sektor di Kabupaten Ponorogo" maka dengan ini kami :

Nama : Dr. Aksin M. Ag.  
NIP : 197407012005011004  
Jabatan : Direktur Pascasarjana IAIN Ponorogo  
Alamat : Jln. Pramuka No. 156, Ronowijayan, Ponorogo

Menyatakan bahwa kami bersedia dan sanggup bekerja sama untuk melaksanakan kegiatan yang dimaksud  
serta tunduk dan patuh pada peraturan dan persyaratan yang ditentukan dalam Kerangka Acuan Kerja dan  
bersama ini kami lampirkan berkas-berkas kelengkapan sebagai berikut:

1. Proposal berdasarkan KAK terlampir;
2. Surat Keputusan Perguruan Tinggi Negeri tentang Tim Pelaksana Kegiatan;
3. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP);
4. Referensi Bank (Bank Jatim);
5. Rincian Kebutuhan Biaya Perbulan;
6. Apabila Menggunakan Tenaga Ahli Swasta Dilengkapi dengan Surat Perintah Tugas (SPT);
7. Surat Pernyataan Aktif Sebagai peneliti;
8. Surat Pernyataan Kesanggupan Menyelesaikan Penelitian Pengembangan;



9. Izin tertulis dari Rektor dan Pimpinan Instansi/lembaga yang berwenang bagi penugasan dengan paruh waktu atau surat izin cuti di luar tanggungan Negara bagi penugasan penuh (full time) dan apabila menggunakan Tenaga Ahli Swasta dilengkapi dengan Surat Perintah Tugas (SPT);
10. Surat Tugas;
11. Struktur Organisasi Tim Peneliti;
12. Surat Pernyataan Tidak Terlibat dalam Kegiatan Penelitian/ Pengembangan lain.

Demikian untuk menjadikan maklum dan atas kebijaksanaan Bapak, kami sampaikan terima kasih.

Direktur Pascasarjana  
Institut Agama Islam Negeri Ponorogo



Dr. Akhri, M.Ag.  
NIP. 197407012005011004



**SURAT KEPUTUSAN DIREKTUR PASCASARJANA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

Nomor: 1641/In.32.6/02/2021

Tentang

**SUSUNAN TIM PELAKSANA KEGIATAN PENELITIAN "STRATEGI PENGEMBANGAN INDUSTRI KREATIF  
LINTAS SEKTOR "**

Berdasarkan Surat Keputusan Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan Balitbang Provinsi Jawa Timur Nomor: 074/66/SKEP/206.5/2021, Tanggal 26 Februari 2021 tentang Persetujuan Pelaksana Kegiatan Kerjasama Swakelola oleh Instansi Pemerintah Lain Non Swadana (PTN) dalam rangka kegiatan "Strategi Pengembangan Industri Kreatif Lintas Sektor" dan berdasarkan Surat Perjanjian Kerjasama Kegiatan Kerjasama Swakelola Oleh Instansi Pemerintah Lain Non Swadana (Perguruan Tinggi Negeri) dengan nomor: 027/499.1/206.5/2021, Tanggal 26 Februari 2021, maka Direktur Pascasarjana IAIN Ponorogomemutuskan Pembentukan Tim Pelaksana Kegiatan Penelitian "Strategi Pengembangan Industri Kreatif Lintas Sektor" dengan susunan sebagai berikut:

No.	Nama	Unit Kerja	Jabatan dalam Tim
1.	Dr. Abid Rohmanu, M.H.I.	Pascasarjana IAIN Ponorogo	Ketua Peneliti
2.	Dr. Murdianto, M.Si	INSURI Ponorogo	Anggota Peneliti
3.	Jamianto, M.Si	SMA Islam al-Amin	Anggota Peneliti
4.	Bagio Prasasti, S.Sos.	PT Batu Wisata Resource (BWR) BUMD Pemkot Batu	Anggota Peneliti
5.	Cokro Wibowo Sumarsono, M.Si	Universitas Islam Raden Rahmat (UNIRA) Malang	Anggota Peneliti
6.	Suad Fiknawan, M.A.	INSURI Ponorogo	Anggota Peneliti

Tim bertugas melaksanakan kegiatan penelitian "Strategi Pengembangan Industri Kreatif Lintas Sektor" terhitung sejak dikeluarkannya Surat Perjanjian Kerjasama Kegiatan Kerjasama Swakelola Oleh Instansi Pemerintah Lain Non Swadana (PTN) yaitu mulai bulan Maret-Desember 2021. Semua pembiayaan terkait kegiatan tersebut menjadi tanggung jawab Balitbang sebagaimana tertuang dalam RAB kegiatan.

Ponorogo, 08 Maret 2021  
Direktur Pascasarjana IAIN Ponorogo



Dr. Ahsin, M.Ag.  
NIP. 197407012005011004



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO  
PASCASARJANA

Terakreditasi B sesuai SK BAN-PT Nomor : 2619/SK/BAN-PT/AK-SURV/PT/KI/2016 Alamat :  
Jl. Pramuka 158 Ponorogo 63471 Telp. (0352) 481277 Fax. (0352) 461893 Website:  
www.iainponorogo.ac.id Email: pascasarjana@iainponorogo.ac.id

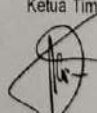
SURAT TUGAS  
STRUKTUR TIM PENDUKUNG TEKNIS PENELITIAN

Berdasarkan Surat Keputusan Direktur Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Ponorogo Nomor: 1641/In.32.6/02/2021, Tanggal 08 Maret 2021, Tentang Susunan Tim Pelaksana Kegiatan Penelitian "Strategi Pengembangan Industri Kreatif Lintas Sektor" maka Direktur Pascasarjana IAIN Ponorogo memutuskan Pembentukan Struktur Tim Pendukung Teknis Penelitian "Strategi Pengembangan Industri Kreatif Lintas Sektor" dengan susunan sebagai berikut:

No.	Nama	Unit Kerja	Jabatan dalam Tim
1.	Wahid Hariyanto, M.Pd.I.	Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Ponorogo	Tim Pembantu Teknis Lapangan
2.	Fitra Rizal, M.E.	Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo	Tim Pembantu Teknis Lapangan
3.	Tiara Widya Antikasari, M.M.	Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Ponorogo	Tim Pembantu Administrasi Keuangan
4.	Eny Supriati, M.Pd.	Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Ponorogo	Tim Pembantu Administrasi Keuangan
5.	M. Toha Ainun Najib, M.E.	Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Ponorogo	Tim Pengolah Data
6.	Ibnu Muchlis, M.Hum.	Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo	Tim Pengolah Data
7.	Abu Muslim	Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan Institut Agama Islam Negeri Ponorogo	Tim Pengolah Data

Tim bertugas mendukung kegiatan penelitian "Strategi Pengembangan Industri Kreatif Lintas Sektor" terhitung sejak dikeluarkannya Surat Perjanjian Kerjasama Kegiatan Kerjasama Swakelola Oleh Instansi Pemerintah Lain Non Swadana (PTN). Demikian surat tugas ini diterbitkan untuk dilaksanakan dengan penuh tanggung jawab.  
Ponorogo, 09 Maret 2021

Mengetahui  
Direktur Pascasarjana  
Institut Agama Islam Negeri Ponorogo  
  
Dr. Akhsin, M. Ag.  
NIP. 197407012005011004

Yang Menyatakan  
Ketua Tim Peneliti  
  
Dr. Abu Rohmanu, M.H.I.  
NIP. 197602292008011008



## LEMBAR IDENTITAS DAN PENGESAHAN

Judul Kegiatan : Strategi Pengembangan Industri Kreatif Lintas Sektor.

Ketua/Koordinator Peneliti :

a. Nama : Dr. ABID ROHMANU, M.H.I  
b. Pangkat/Gol/NIP : Penata Tingkat I (III/d)/ 19760229 200801 1 008  
c. Jabatan : Lektor  
d. Instansi/Alamat : Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo  
Jl. Pramuka 156 Ponorogo

Anggota Tim Peneliti :

Jumlah Anggota : 5 (lima) orang  
Nama : 1. Dr. MURDIANTO, M.Si;  
2. JAMIANTO, M.Si;  
3. BAGIO PRASASTI, S.Sos;  
4. COKRO WIBOWO SUMARSONO, M.Si;  
5. SUAD FIKRIAWAN, MA.

Lokasi Penelitian : Kabupaten Ponorogo  
Lama Penelitian : 10 (bulan) Bulan  
Sumber Dana : APBD Provinsi Jawa Timur Anggaran Tahun 2021  
Biaya Total Penelitian : Rp. 103.000.000,- (Seratus Tiga Juta Rupiah)

Surabaya, 10 Maret 2021

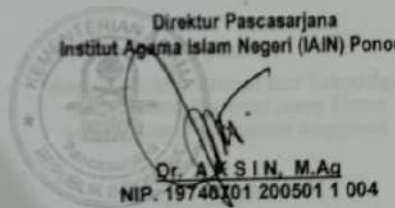
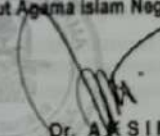
### Mengetahui;

Kepala Bidang Inovasi dan Teknologi  
BALITBANG Provinsi Jawa Timur  
selaku Kuasa Pengguna Anggaran



SUWANTO, SH, MH  
NIP. 19641130 199303 1 003

Direktur Pascasarjana  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo



Dr. A. R. S. I. N., M. Ag  
NIP. 19740101 200501 1 004

Menyetujui dan Mengesahkan;

KEPALA BADAN PENELITIAN DAN PENGEMBANGAN  
PROVINSI JAWA TIMUR



ANOM SURAHNO, SH, M.Si  
Pembina Utama Muda  
NIP. 19630524 199803 1 001

**LEMBAR PENGESAHAN :**  
**PROPOSAL**  
**STRATEGI PENGEMBANGAN INDUSTRI KREATIF LINTAS SEKTOR**

- Judul Kelitbangan : Strategi Pengembangan Industri Kreatif Lintas Sektor.  
Unit Kerja : Bidang Inovasi dan Teknologi BALITBANG Provinsi Jawa Timur.  
Tim Pelaksana :  
a. Penanggungjawab : Dr. AKSIN, M.Ag  
(Direktur Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo)  
b. Ketua Tim : Dr. ABID ROHMANU, M.H.I;  
c. Anggota : 1. Dr. MURDIANTO, M.Si;  
2. JAMIANTO, M.Si;  
3. BAGIO PRASASTI, S.Sos;  
4. COKRO WIBOWO SUMARSONO, M.Si;  
5. SUAD FIKRIAWAN, MA.

Surabaya, 10 Maret 2021

Menyetujui dan Mengesahkan,  
Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan  
Provinsi Jawa Timur



**ANOM SURAHNO, SH. M.Si**  
Pembina Utama Muda  
NIP. 19630524 199803 1 001

Mengetahui,  
Kepala Bidang Inovasi dan Teknologi  
BALITBANG Provinsi Jawa Timur  
selaku Kuasa Pengguna Anggaran

**SUWANTO, SH, MH**  
Pembina  
NIP. 19641130 199303 1 003

**LEMBAR PERSETUJUAN :**  
**PROPOSAL**  
**STRATEGI PENGEMBANGAN INDUSTRI KREATIF LINTAS SEKTOR**

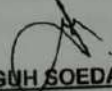
Judul Kelitbangan : Strategi Pengembangan Industri Kreatif Lintas Sektor.  
Unit Pelaksana : Bidang Inovasi dan Teknologi BALITBANG Provinsi Jawa Timur.  
Tim Pelaksana :  
a. Penanggungjawab : Dr. AKSIN, M.Ag  
(Direktur Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo)  
b. Ketua Tim : Dr. ABID ROHMANU, M.H.I.;  
c. Anggota : 1. Dr. MURDIANTO, M.Si;  
2. JAMIANTO, M.Si;  
3. BAGIO PRASASTI, S.Sos;  
4. COKRO WIBOWO SUMARSONO, M.Si;  
5. SUAD FIKRIAWAN, MA.

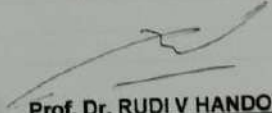
Surabaya, 10 Maret 2021

Disetujui oleh;

TIM PENGENDALI MUTU

TIM PENGENDALI MUTU

  
Prof. Dr. Ir. TEGUH SOEDARTO, MP  
Ketua

  
Prof. Dr. RUDI V HANDOKO, MS  
Anggota



## ABSTRAK

Provinsi Jawa Timur adalah barometer perekonomian nasional. Kenyataannya, belum semua aspek potensi ekonomi diaktualisasi secara maksimal, termasuk potensi industri kreatif. Secara nasional, Industri kreatif menjadi salah satu pilar utama ekonomi nasional karena kontribusinya yang signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Salah satu tiga besar industri kreatif nasional adalah kerajinan tangan (kriya).

Ponorogo adalah salah satu kabupaten di Jawa Timur yang mempunyai potensi kriya kulit. Di Ponorogo terdapat sentra-sentra kerajinan kulit, termasuk kerajinan seni reog. Keberadaan sentra-sentra ini terancam eksistensinya karena persoalan: kualitas dan kuantitas Sumber Daya Manusia pelaku industri kreatif; permodalan, teknologi dan infra struktur, akses pasar dan jaringan.

Berbagai persoalan yang membelit kriya kulit perlu mendapatkan penanganan yang bersifat lintas sektor. Riset pengembangan ini menawarkan beberapa alternatif solusi yang melibatkan tanggung jawab *four helix of innovation* (komunitas pengrajin, pemerintah daerah, lembaga pendidikan dan lembaga permodalan/pelaku bisnis).

Secara lebih spesifik, riset pengembangan ini mempunyai tujuan sebagai berikut: (1) merumuskan pengembangan nilai (*added value*) rantai kegiatan produksi dari hulu hingga hilir (penyiapan bahan baku, produksi hingga pemasaran); (2) Mengusulkan strategi kemitraan industri kreatif kriya kulit; dan (3) menawarkan manual prosedur pengembangan industri kreatif kriya kulit lintas sektor.

Dengan kerangka teoritik yang telah disiapkan, riset pengembangan ini menyimpulkan tiga hal: (1) *Added value* industri kreatif diawali dari penyediaan bahan baku yang berkualitas dengan harga kompetitif. Di antara yang bisa dilakukan adalah mekanisme modern pemotongan hewan (RPH) dan pendirian industri penyamakan di Ponorogo, penyediaan tenaga profesional melalui pelatihan vokasional BLK dan pembukaan Program Studi Kriya Kulit di SMK. (2) Kemitraan untuk pengembangan industri kreatif di Ponorogo dibangun berdasar pada isu dan problem yang berkembang pada industri kreatif kulit di Ponorogo. Di antara isu tersebut adalah permodalan, penyiapan bahan baku, penyiapan dan regenerasi tenaga kerja profesional, dan pemasaran. Berdasar hal tersebut dirumuskan konsep kemitraan sesuai dengan konteks Ponorogo yang teramgkum pada prinsip *four helix of innovation*. (3) Tindak lanjut konkrit dari kemitraan adalah tersedianya manual prosedur atau SOP. Manual prosedur meliputi: manual prosedur penyiapan bahan baku, manual prosedur produksi, dan manual prosedur pemasaran baik yang bersifat online maupun offline.

## KATA PENGANTAR

Hanya syukur yang bisa kami panjatkan kepada Allah SWT atas terselesaikannya Laporan Akhir Kegiatan Penelitian dengan judul *Strategi Pengembangan Industri Kreatif Lintas Sektor*. Kegiatan penelitian ini adalah kerja sama antara Badan Penelitian dan Pengembangan Provinsi Jawa Timur dengan Pascasarjana IAIN Ponorogo.

Industri kreatif menyimpan potensi nilai ekonomi yang tinggi. Namun, potensi ini nyaris belum teraktualisasi. Industri kreatif masih menyimpan banyak problematika. Kualitas dan kuantitas Sumber Daya Manusia pelaku industri kreatif, permodalan, teknologi dan infra struktur, akses pasar dan jaringan menyimpan banyak persoalan kompleks.

Berdasar hal di atas, riset pengembangan ini akan fokus membahas bagaimana strategi pengembangan industri kreatif kulit di Ponorogo. Secara lebih spesifik, riset pengembangan ini menawarkan tiga hal: pertama, *added value* rantai nilai kegiatan, strategi kemitraan dan manual prosedur untuk pengembangan industri kreatif kulit di Ponorogo.

Laporan Akhir ini disusun dengan penuh keterbatasan. Banyak *stakeholders* yang terlibat dalam kegiatan industri kerajinan kulit yang harus digali persepsinya untuk kemudian disinkronisasikan. Dengan berbagai keterbatasan tersebut, kami mengharapkan masukan yang bersifat konstruktif dari berbagai pihak untuk menyempurnakannya.

Akhirnya terima kasih diucapkan kepada semua pihak yang telah memberikan kontribusi terhadap riset pengembangan ini, khususnya Kepala Balitbang, Kepala Bidang Inovasi dan Teknologi dan Tim TPM Balitbang Provinsi Jawa Timur.

**Ponorogo, Oktober 2021**

**Tim Peneliti**

## DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN/PENGESAHAN.....	Error! Bookmark not defined.
PERNYATAAN ORSINALITAS HASIL PENELITIAN/PENGEMBANGAN.	<b>vi</b>
ABSTRAK .....	<b>vii</b>
KATA PENGANTAR .....	<b>viii</b>
DAFTAR TABEL.....	<b>xii</b>
DAFTAR GAMBAR .....	Error! Bookmark not defined.
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Pertanyaan Kelitbangan .....	4
C. Maksud dan Tujuan.....	5
D. Keluaran .....	5
E. Sasaran Kegiatan.....	6
F. Ruang Lingkup Kegiatan .....	7
<b>BAB II KERANGKA MODEL PENGEMBANGAN INDUSTRI KREATIF KERAJINAN KULIT DI PONOROGO.....</b>	<b>8</b>
A. Kerangka Model Pengembangan Nilai Tambah ( <i>Added Value</i> ).....	8
B. Kerangka Model Pengembangan Kemitraan .....	10
C. Kerangka Model Pengembangan Manual Prosedur Berbasis Kemitraan ..	13
D. Komponen-Komponen Model Pengembangan Industri Kreatif Kerajinan Kulit.....	15
1. Model Rantai Kegiatan Produksi dan Pemasaran .....	15
2. Model Pengembangan Kemitraan .....	18
3. Model Manual Prosedur .....	22
E. Kelayakan Sosial/Ekonomi Model.....	23
F. Desain Kelembagaan Model .....	23
<b>BAB III METODE PENGEMBANGAN .....</b>	<b>25</b>
A. Lokasi dan Waktu Pelaksanaan.....	25
B. Metode Implementasi Strategi/Model Pengembangan .....	26
C. Metode Rekonstruksi Strategi/Model Pengembangan .....	27
D. Metode Perumusan Manual Prosedur .....	28
<b>BAB IV GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN .....</b>	<b>30</b>



A. Konteks Sosio-Budaya Ponorogo .....	30
B. Kondisi Makro Ekonomi .....	32
C. Industri Kreatif .....	42
1. Profil Industri Kreatif .....	42
2. Industri Kreatif Kerajinan tangan (Kriya) .....	44
3. Industri Kreatif Kerajinan Tangan Berbahan Baku Kulit .....	45
4. Budaya Reog dan Potensi Kerajinan Kulit .....	48
<b>BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>51</b>
A. Pengembangan <i>Added Value</i> Kerajinan Kulit .....	51
1. Rantai Nilai Kerajinan Kulit .....	51
2. Strategi dan Model Pengembangan .....	76
B. Pengembangan Kemitraan .....	96
1. Realitas Kemitraan .....	96
a. Relasi Pemerintah Daerah dan Komunitas Pengrajin .....	96
b. Relasi Pemerintah Daerah dan Lembaga Akademik .....	103
c. Relasi Lembaga Akademik dan Pelaku Usaha/Komunitas Pengrajin ..	105
d. Relasi Pemerintah Daerah dan Lembaga Keuangan serta Pelaku Bisnis	106
2. Strategi dan Model Pengembangan .....	107
a. Identifikasi Isu .....	107
b. Konsep/Bidang Kemitraan .....	109
c. Mitra Strategis .....	120
d. Program/Produk Kolaboratif .....	121
C. Manual Prosedur .....	122
1. Kebutuhan terhadap Manual Prosedur .....	122
2. Peran Pemangku Kepentingan dalam Keberlangsungan Kerajinan Kulit ..	12323
3. Skema Manual Prosedur .....	129
<b>BAB VI PENUTUP .....</b>	<b>134</b>
A. Kesimpulan .....	134
B. Saran dan Rekomendasi .....	135
DAFTAR PUSTAKA .....	136
LAMPIRAN-LAMPIRAN .....	142

A. Transkrip Wawancara .....	142
B. Lampiran: Transkrip FGD.....	184
C. Lampiran Kuisisioner Terbuka .....	190
D. Lampiran Biodata Tim Peneliti .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

## DAFTAR TABEL

NAMA TABEL	HAL
1. Tabel 3.1 Beberapa Sentra Kerajinan Kulit	25
2. Tabel 3.2 Jadwal Riset Pengembangan	26
3. Tabel 3.3 Tabel Proses Perumusan Strategi/Model Pengembangan	27
4. Tabel 4.1 PDRB kabupaten Ponorogo	33
5. Tabel 4.2 Sektor PDRB Pengeluaran	34
6. Tabel 4.3 PDRB Menurut Lapangan Usaha Kabupaten Ponorogo	35
7. Tabel 4.4 Ketenagakerjaan Kabupaten Ponorogo	36
8. Tabel 4.5 Pendapatan Daerah 2105-2019 Kabupaten Ponorogo	39
9. Tabel 4.6 Perkembangan Belanja Tahun 2105-2019 Kabupaten Ponorogo	40 42
10. Tabel 4.7 Persentase Penduduk Miskin Kabupaten Ponorogo tahun 2015-2019	82 84
11. Tabel 5.2 Jenis Pengepul Berdasarkan Jumlah Kepemilikan Kulit	86
12. Tabel 5.3 Harga Kulit Sebelum dan Semasa Pandemi	87
13. Tabel 5.4 Nilai Tambah ( <i>Added Value</i> ) pada Pengepul Kulit	87
14. Tabel 5.5 Jumlah Kebutuhan Tenaga Kerja Industri Penyamakan	89
15. Gambar 5.22 Struktur Organisasi Industri Penyamakan	96
16. Tabel 5.6 Nilai Tambah ( <i>Added Value</i> ) pada Penyamak Kulit	108
17. Tabel 5.7 Nilai Tambah ( <i>Added Value</i> ) pada Pengrajin Kulit	122
18. Tabel 5.8 Bantuan Permodalan dari Pemerintah	123
19. Tabel 5.9 Bidang Kemitraan dan Pemangku Kepentingan	
20. Tabel 5.10 Program Kolaboratif Industri Kerajinan Kulit	

## DAFTAR GAMBAR

<u>NAMA GAMBAR</u>	<u>Hal</u>
1. <u>Gambar 1.1: Perkembangan ekonomi kreatif</u>	<u>1</u>
2. <u>Gambar 1.2 Kendala Utama Ekonomi Kreatif</u>	<u>2</u>
3. <u>Gambar 1.3 Four-Helix Stakeholders of Innovation</u>	<u>7</u>
4. <u>Gambar 2.1 Rantai Kegiatan Produksi Kerajinan Kulit</u>	<u>8</u>
5. <u>Gambar 2.2 Rancangan Model Pengembangan Rantai Produksi dan Pemasaran Industri Kulit</u>	<u>9</u>
6. <u>Gambar 2.3 Rancangan Model Pengembangan Kemitraan Industri Kulit</u>	<u>12</u>
7. <u>Gambar 2.4 Rancangan Model Pengembangan Manual Prosedur Industri Kulit</u>	<u>14</u>
8. <u>Gambar 3.1 Langkah Persiapan Perumusan Manual Prosedur/SOP</u>	<u>28</u>
9. <u>Gambar 5.1 Proses Karantina Sapi di RPH Rita Jaya Beef</u>	<u>53</u>
10. <u>Gambar 5.2 Proses Memandikan Sapi Sebelum Disembelih di RPH Rita Jaya Beef</u>	<u>53</u>
11. <u>Gambar 5.3 Proses Pemindahan Sapi Menuju <i>Restraining Box</i> di RPH Rita Jaya Beef</u>	<u>54</u>
12. <u>Gambar 5.4 Proses Pemindahan Sapi Menuju <i>Restraining Box</i> di RPH Rita Jaya Beef</u>	<u>55</u>
13. <u>Gambar 5.5 Proses Pengulitan Sapi di RPH Rita Jaya Beef</u>	<u>55</u>
14. <u>Gambar 5.6 Proses Pengangkatan Sapi untuk Pengeluaran Isi Perut di RPH Rita Jaya Beef</u>	<u>56</u>
15. <u>Gambar 5.7 Proses Pengeluaran Isi Perut Sapi di RPH Rita Jaya Beef</u>	<u>56</u>
16. <u>Gambar 5.8 Proses Pembelahan Sapi di RPH Rita Jaya Beef</u>	<u>57</u>
17. <u>Gambar 5.9 Proses Pemisahan Daging dengan Tulang Sapi di RPH Rita Jaya Beef</u>	<u>57</u>
18. <u>Gambar 5.10 Proses Pengumpulan Kulit di Iwan Joyo Leather</u>	<u>60</u>
19. <u>Gambar 5.11 Proses Penyimpanan dan Penggaraman Kulit di Iwan Joyo Leather</u>	<u>61</u>
20. <u>Gambar 5.12 Proses Penimbangan Kulit di Iwan Joyo Leather</u>	<u>62</u>
21. <u>Gambar 5.13 Penutup Jeruji Sepeda Onthel</u>	<u>69</u>
22. <u>Gambar 5.14 Tas Sepeda Onthel</u>	<u>69</u>
23. <u>Gambar 5.15 Sabuk Warok (Sabuk Othok)</u>	<u>69</u>
24. <u>Gambar 5.16 Sandal</u>	<u>70</u>
25. <u>Gambar 5.17 Ragam Kerajinan di Maguwan Sambit</u>	<u>70</u>
26. <u>Gambar 5.18 Tas Hasil Kerajinan Ngrupit</u>	<u>71</u>
27. <u>Gambar 5.19 Pekerja di Pengrajin Ngrupit Jenangan</u>	<u>71</u>
28. <u>Gambar 5.20 Pola Sayatan pada Pengulitan Hewan</u>	<u>79</u>
29. <u>Gambar 5.21 Mesin Pengulitan Hewan</u>	<u>81</u>
30. <u>Gambar 5.23 Tahap Siklus Hidup Bisnis</u>	<u>92</u>
31. <u>Gambar 5.24 Piramida Emas Keberlangsungan Industri</u>	<u>95</u>
32. <u>Gambar 5.25 Galeri UPTD Sentra Industri</u>	<u>99</u>
33. <u>Gambar 5.26 Salah Satu Hasil Kerajinan di Sentra Industri</u>	<u>101</u>
34. <u>Gambar 5.27 Informasi Kegiatan Grebeg Suro</u>	<u>103</u>
35. <u>Gambar 5.28 Kegiatan FGD Lintas Sektor</u>	<u>105</u>
36. <u>Gambar 5.29 Miniatur Reog</u>	<u>116</u>
37. <u>Gambar 5.30 Hasil Kerajinan Pengrajin Maguwan</u>	<u>117</u>
38. <u>Gambar 5.31 Pekerja sedang Memenuhi Target Pesanan</u>	<u>118</u>
39. <u>Gambar 5.32 Hulu Hilir Pelaku Industri Kulit</u>	<u>127</u>
40. <u>Gambar 5.33 Fungsi Lembaga Pendidikan dalam Keberlangsungan Kerajinan Kulit</u>	<u>130</u>
41. <u>Gambar 5.34.SOP Penyediaan Bahan Baku Kerajinan Kulit</u>	<u>132</u>
42. <u>Gambar 5.35.SOP Pemasaran Daring</u>	<u>133</u>
43. <u>Gambar 5.36.SOP Pemasaran Luring</u>	<u>134</u>

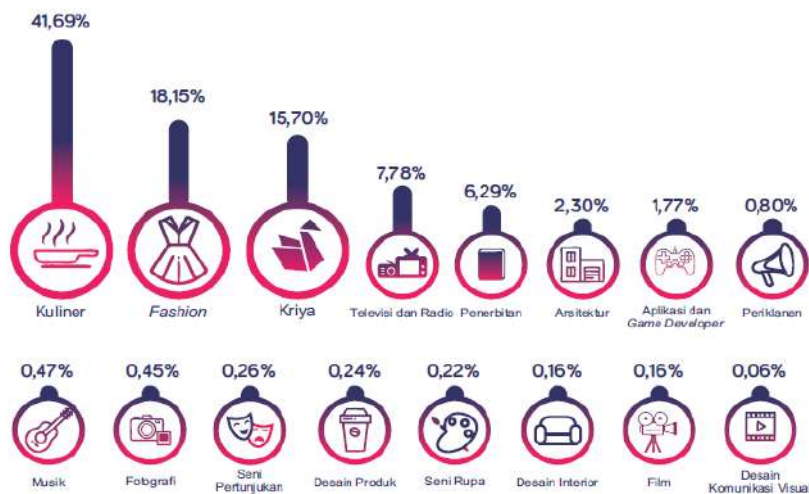


# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

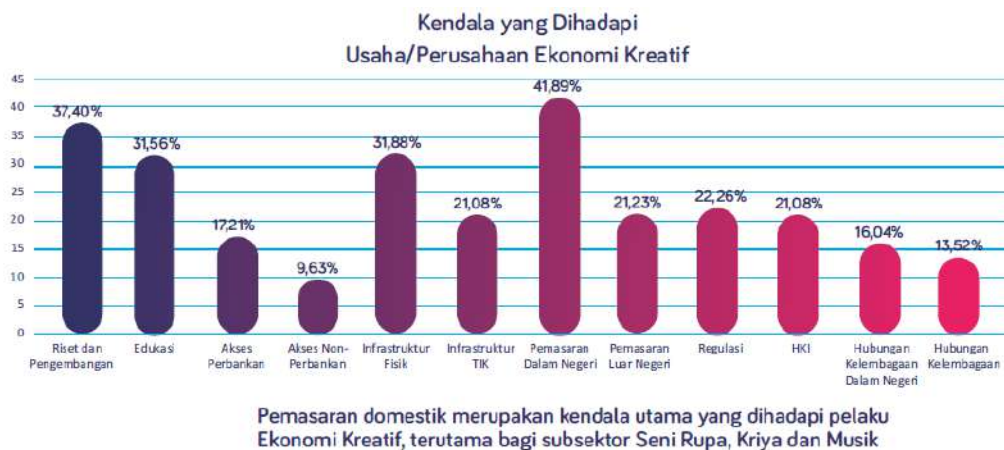
Industri kreatif menyimpan potensi nilai ekonomi yang tinggi. Industri ini tidak banyak bersandar pada sumber daya alam yang habis pakai. Gagasan, inovasi dan kreativitas menjadi kata kunci penting industri kreatif. Karena itu pengembangan sektor ini akan mendongkrak keunggulan kompetitif daerah dan bangsa sehingga akan membangun citra baik dan memberikan dampak positif bagi kehidupan sosial. Begitu pentingnya peran industri kreatif, pemerintah menerbitkan UU No. 24 Tahun 2019 tentang Ekonomi Kreatif. UU ini secara umum mendorong pengembangan, pengarusutamaan, dan perlindungan ekonomi kreatif di Indonesia. Industri kreatif di Indonesia terus menjadi pendorong ekonomi nasional. Pada 2018, industri kreatif berkontribusi Rp 1.105 triliun ke produk domestik bruto (PDB). Serapan tenaga kerjanya mencapai 17,43 juta orang per 2017 (Tribune, 8/11/2019). Penyumbang industri kreatif tiga terbesar adalah fesyen, kuliner, dan kriya (kerajinan tangan) (sumatra.bisnis.com, 2019).



Sumber: Bekraf, 2017

**Gambar 1.1: Perkembangan ekonomi kreatif**

Namun, terlepas dari peran dan kontribusinya pada peningkatan ekonomi nasional, pada kenyataannya sektor industri kreatif masih menyimpan problematika yang perlu diurai dan dicarikan solusinya untuk mengaktualisasi secara maksimal potensi industri kreatif di Indonesia. Di antara problematika utama industri kreatif adalah: kualitas dan kuantitas Sumber Daya Manusia pelaku industri kreatif; permodalan, teknologi dan infra struktur, akses pasar dan jaringan (Viriya, Pangestu, & Ahmett, 2016). Menurut Irfan Wahid, Mantan Ketua Komite Ekonomi dan Industri Nasional (KEIN), pengembangan tata kelola industri kreatif belum dilakukan secara integratif. Berbagai rutinitas program selama ini masih bersifat formal (Tribune bisnis, 8/11/2019). Berdasar survei 2016, kendala usaha ekonomi kreatif dapat digambarkan sebagai berikut:



(Sumber: Bekraf, 2017)

**Gambar 1.2 Kendala Utama Ekonomi Kreatif**

Di balik potensi dan problematika industri kreatif di Indonesia, belum banyak literatur pengembangan industri kreatif, khususnya di Jawa Timur. Hal ini penting karena Jawa Timur adalah provinsi di Indonesia yang mejadi baraometer perekonomian nasional. Literatur-literatur yang ada umumnya masih dalam batas penelitian murni. Selain itu, penelitian industri kreatif masih terbatas pada wilayah tertentu, belum diarahkan pada industri lintas sektoral untuk mendukung Sistem Inovasi Daerah (SIDa). Di antara penelitian yang sudah ada adalah “Penggalian Industri Kreatif di Sidoarjo” (UM Malang, 2015), dan “Pengembangan Industri Kreatif Sektor Kerajinan di Kota Batu Malang”. Penelitian yang yang berbasis lintas sektoral dan SIDa adalah penelitian Hendra

Yufit R. yang berjudul “Strategi Pengembangan Produk Unggulan Lintas Wilayah untuk mendukung Sistem Inovasi Daerah di Kabupaten Magetan, Ponorogo dan Pacitan (R, P, Abdurrahman, & P, 2017).

Penelitian Hendra Yufit R., et al., masih terbatas mengidentifikasi produk-produk unggulan lintas sektoral di wilayah Kabupaten Magetan, Ponorogo dan Pacitan. Di antara produk-produk unggulan itu menurut Yufit adalah anyaman bambu, kerajinan kulit, dan produk olahan janggolan (cincau). Penelitian Yufit selain masih melibatkan banyak variabel kerajinan yang tentu belum bersifat mendalam juga belum diarahkan pada aspek pengembangan. Karenanya penelitian pengembangan ini akan fokus pada salah satu kerajinan (industri kreatif kulit) di Ponorogo dengan orientasi pada pengembangan yang bersifat lintas sektoral untuk mendukung SIDA Jawa Timur. Lintas sektoral dimaksudkan dalam tulisan ini adalah upaya pengembangan industri dengan berbasis kemitraan dan pelibatan berbagai *stakeholders* industri. *Stakeholders* industri kerajinan melibatkan pihak-pihak swasta maupun pemerintah. Mereka adalah *Four-Helix Stakeholders of Innovation* yang terdiri dari komunitas dan pelaku industri, pihak pemerintah yang direpresentasi beberapa dinas terkait, unsur akademik (PT dan Balai latihan Kerja), serta lembaga permodalan (perbankan).

Pemilihan lokus pengembangan di wilayah Ponorogo didasarkan pada alasan melimpahnya bahan baku kulit di Ponorogo. Melimpahnya bahan baku kulit didukung oleh di antaranya: pertama, di Ponorogo mulai berkembang peternakan sapi perah utamanya di Kecamatan Sooko. Kedua, di Ponorogo juga terdapat pasar sapi besar di Kecamatan Jetis. Karena melimpahnya bahan baku ini, menurut Yufit, industri kreatif kerajinan kulit di Ponorogo berpotensi untuk dikembangkan (Yufit et al., 2017).

Menurut Harmono (Materi FGD di Magetan, 2019) permasalahan yang sering dihadapi dalam pengembangan SIDA adalah: pertama, masih terjadi pembangunan yang seporadis dan ego sektoral antar OPD terkait; kedua, budaya birokrasi yang kurang mendukung, bahkan sering kali rencana aksi SIDA belum termanifestasi dalam RPJMD; ketiga, pemahaman yang parsial terhadap SIDA hanya sebagai *one village on product*; keempat, strategi pengembangan kluster industri yang kurang kompatibel dengan kerangka kawasan inovatif yang

terintegrasi dengan hilirisasi industri berbasis kearifan lokal (Harmono, 2019). Problem ini semakin akut dengan tantangan revolusi industri 4.0 dan konsep *Making Indonesia 4.0* yang belum banyak memanfaatkan perkembangan teknologi informasi dalam melakukan pengembangan industri kreatif berbasis SIDA (Farid, 2019)

Problem di atas terpotret pula pada sentra industri kerajinan kulit di Ponorogo yang berada di Nambangrejo, Sukorejo, Ponorogo. Industri kreatif yang telah dimulai tahun 1980-an (Ponorogo.go.id., 2015) ini tidak mengalami perkembangan signifikan, atau bahkan terancam eksistensinya. Industri kerajinan di wilayah ini dikelola secara manual-tradisional dengan basis tenaga kerja yang terbatas pada saudara dan kerabat. Minat masyarakat secara umum terhadap kerajinan kulit sangat rendah. Proses regenerasi skill kerajinan dilakukan internal keluarga (Wawancara, R2). Padahal, industri ini menyimpan potensi jika dilihat dari pemasaran produk yang sudah menjangkau luar daerah dan kreativitas dalam mendiversifikasi produk yang beragam sesuai kebutuhan pasar. Budaya dan kesenian reyog misalnya, telah mengilhami pengrajin di Nambangrejo untuk membuat berbagai aksesoris budaya reyog (Observasi, 2019).

Berdasar paparan di atas, upaya pengembangan ini mempunyai tiga asumsi dasar. Pertama, rantai kegiatan produksi dan pemasaran industri kreatif kerajinan kulit di Ponorogo belum optimal dalam mendukung inovasi daerah. Karena itu perlu dirumuskan model pengembangan untuk industri ini. Kedua, Inovasi daerah dalam bidang industri kerajinan kulit menuntut model pengembangan kemitraan industri sejak dari hulu hingga hilir industri. Ketiga, berbagai pengembangan nilai produk dan kemitraan menuntut adanya manual prosedur yang siap diterapkan dalam konteks industri kerajinan kulit di Ponorogo.

## **B. Pertanyaan Kelitbangan**

Berdasarkan latar belakang di atas, pertanyaan kelitbangan dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana pengembangan nilai (*added value*) rantai kegiatan produksi dan pemasaran industri kreatif kerajinan kulit di Ponorogo?
2. Bagaimana model pengembangan kemitraan industri kreatif kerajinan kulit untuk mendukung Sistem Inovasi Daerah di wilayah Ponorogo?
3. Bagaimana manual prosedur dirumuskan berbasis pada model kemitraan industri kreatif kerajinan kulit untuk mendukung Sistem Inovasi Daerah di wilayah Ponorogo?

### C. Maksud dan Tujuan

Berdasarkan pertanyaan kelitbang di atas, maksud dan tujuan pengembangan ini adalah sebagai berikut:

1. Merumuskan pengembangan nilai (*added value*) rantai kegiatan produksi dan pemasaran untuk mendukung industri kerajinan kulit di Ponorogo;
2. Mengusulkan model pengembangan kemitraan industri kreatif kerajinan kulit di Ponorogo dengan pendekatan SIDA;
3. Merumuskan manual prosedur pengembangan industri kreatif kerajinan kulit di Ponorogo untuk mendukung SIDA.

### D. Keluaran

Berdasarkan kondisi industri kreatif kerajinan kulit di wilayah Ponorogo saat ini serta tujuan pengembangan ini, maka luaran kegiatan ini adalah sebagai berikut:

No	Kondisi saat ini	Keluaran
1	Belum adanya pengembangan rantai nilai kegiatan produksi dan distribusi industri kreatif kerajinan kulit di Ponorogo	Terumuskannya model pengembangan rantai kegiatan produksi dan distribusi kerajinan kulit di Ponorogo berbasis pada orientasi <i>added value</i> dalam konteks pengembangan inovasi daerah
2	Belum adanya model kemitraan untuk pengembangan <i>added value</i>	Tersedianya model pengembangan kemitraan pelaku usaha dan semua pemangku kepentingan untuk



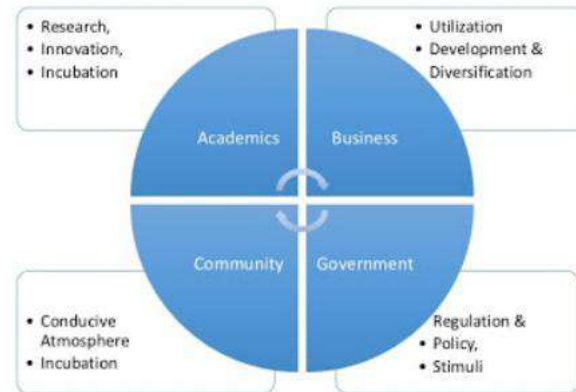
kerajinan kulit di Ponorogo dalam kerang Sistem Inovasi Daerah di Ponorogo	mendukung secara sinergis pengembangan kerajinan kulit untuk mendukung Sisten Inovasi Daerah (SIDa) di Ponorogo
3	Belum ada manual prosedur dalam bentuk SOP yang bisa mendukung pengembangan kerajinan kulit di Ponorogo.
	Tersedianya manual prosedur dalam bentuk SOP sehingga teridentifikasi secara jelas siapa melakukan apa untuk pengembangan kerajinan kulit dalam rangka mendukung Sistem Inovasi Daerah di Ponorogo

#### **E. Sasaran Kegiatan**

Sasaran kegiatan pengembangan ini adalah terumuskannya strategi pengembangan industri kerajinan kulit di Ponorogo yang meliputi: strategi pengembangan nilai pada rantai ekonomi industri, strategi pengembangan kemitraan, dan manual prosedur. Strategi pengembangan industri kreatif kulit akan melibatkan secara partisipatif pemangku kepentingan industri kerajinan kulit. Berbagai pengetahuan produksi dan pemasaran industri kulit didasarkan pada data dan perspektif emik dari para pemangku kepentingan. Model dan manual prosedur akan dirumuskan secara dialogis antar pemangku kepentingan sehingga hasilnya akan diharapkan aplikatif di lapangan.

Sesuai dengan spirit SIDa, sasaran pengembangan industri kreatif kerajinan kulit akan dilakukan secara sistemik dengan melibatkan: pertama, pelaku usaha kerajinan kulit di Ponorogo. Kedua, para pemangku kepentingan industri kreatif kulit di Ponorogo. Para pemangku kepentingan terdiri dari: Unsur pemerintah (Dinas-Dinas terkait), investor dan lembaga keuangan, dan pihak pebisnis. Stakeholders Sistem Inovasi Daerah disebut dengan *Four-Helix Stakeholders of Innovation* sebagaimana digambarkan sebagai berikut:

## Four-Helix Stakeholders of Innovation



Sumber: arahmadi.net

**Gambar 1.3 Four-Helix Stakeholders of Innovation**

### **F. Ruang Lingkup Kegiatan**

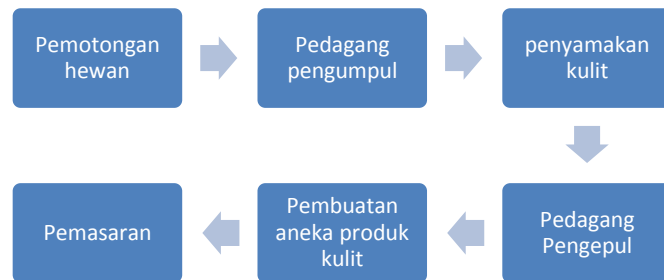
Berdasar pada kerangka normatif SIDA dan pendekatan lintas sektoral industri kerajinan kulit di Ponorogo, ruang lingkup kegiatan pengembangan ini meliputi tahapan diagnostik, desain model, simulasi model, dan evaluasi/rekonstruksi model pengembangan industri kerajinan kulit di wilayah Ponorogo. Sementara ruang lingkup mengacu pada tujuan pengembangan adalah perumusan model: rantai kegiatan ekonomi, produksi kerajinan, dan pemasaran.

## BAB II

### KERANGKA MODEL PENGEMBANGAN INDUSTRI KREATIF KERAJINAN KULIT DI PONOROGO

#### A. Kerangka Model Pengembangan Nilai Tambah (*Added Value*)

Industri kerajinan kulit melibatkan rangkaian kegiatan yang bersifat sistemik dari hulu hingga hilir. Rangkaian kegiatan tersebut melibatkan banyak pelaku industri. Satu kegiatan produksi akan berpengaruh pada kegiatan produksi lain. Inefisiensi pada satu sistem produksi bahan baku akan berpengaruh pada struktur biaya pada kegiatan produksi lain (pengolahan, perakitan, dan perdagangan). Jika ada kenaikan harga bahan baku kulit dari pedagang pengumpul (tanpa disertai penambahan kualitas kulit) misalnya, maka ini akan berpengaruh secara negatif, tidak saja bagi industri penyamakan, tetapi juga terhadap mutu produk akhir kerajinan. Rantai kegiatan produksi industri kerajinan kulit dapat digambarkan sebagai berikut:

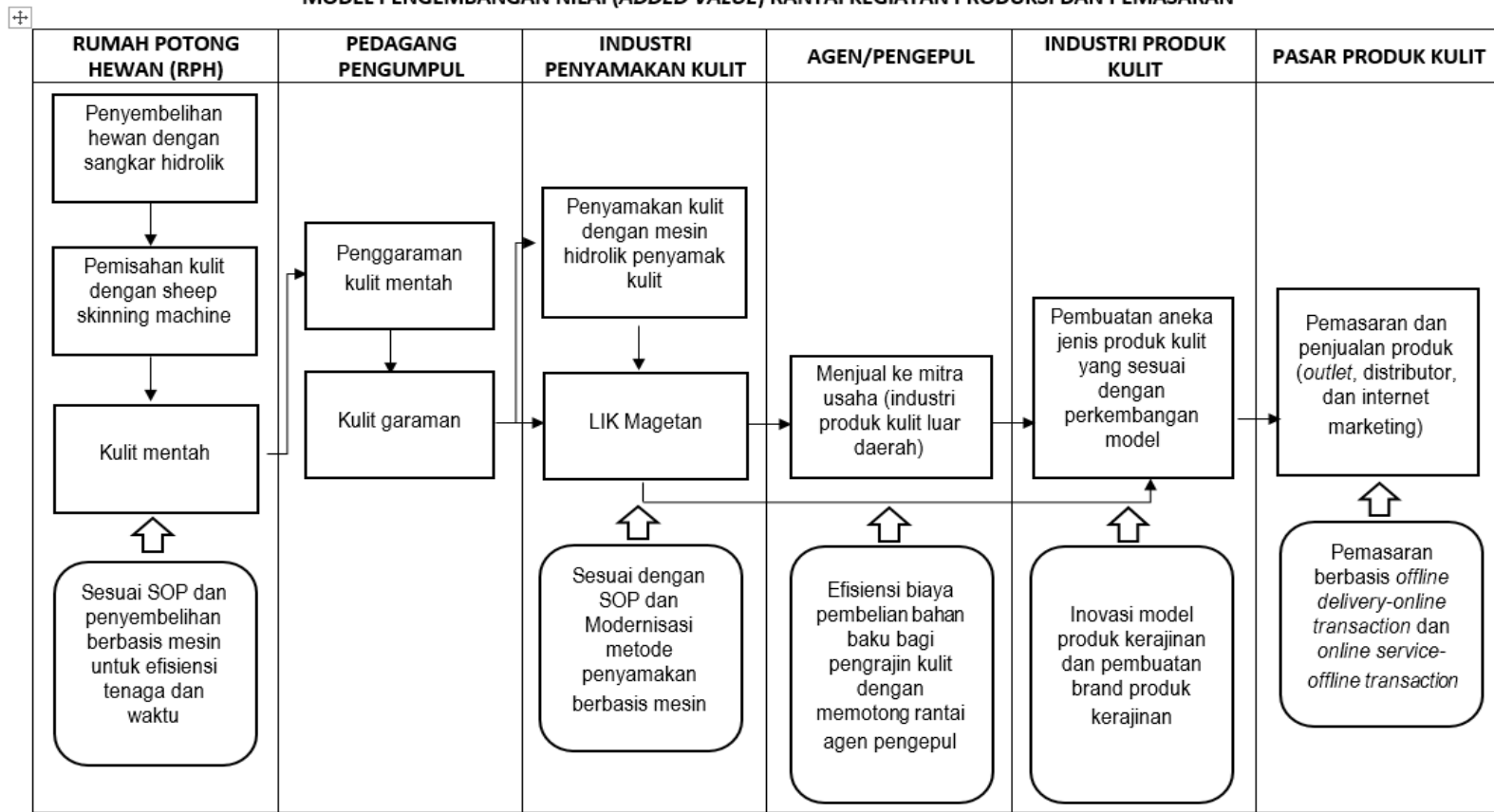


**Gambar 2.1 Rantai Kegiatan Produksi Kerajinan Kulit**

Mengacu pada konsep rantai nilai (*value chain*), rantai nilai industri kerajinan kulit adalah serangkaian kegiatan menghadirkan suatu produk kulit yang dimulai dari tahapan konseptualisasi, produksi, distribusi bahkan pasca produksi. Setiap tahapan diarahkan untuk menambah nilai produk. Rantai nilai juga melihat hubungan yang resiprokal antar tahapan dalam alur hasil/manfaat produk kulit tertentu tertentu.

Berdasar paparan di atas, model pengembangan nilai tambah (*added value*) rantai kegiatan produksi dapat digambarkan dalam perancangannya sebagai berikut:

**MODEL PENGEMBANGAN NILAI (ADDED VALUE) RANTAI KEGIATAN PRODUKSI DAN PEMASARAN**



**Gambar 2.2 Rancangan Model Pengembangan Rantai Produksi dan Pemasaran Industri Kulit**

Model di atas dirumuskan dengan konsep utama bagaimana nilai tambah produk kerajinan kulit dikembangkan di wilayah Ponorogo. Produk yang bersifat kompetitif mensyaratkan adanya *added value* sehingga konsumen tertarik dan bersikap loyal terhadap produk. Ketertarikan dan loyalitas konsumen terhadap produk ditentukan oleh nilai produk. Yang dimaksud *value* (nilai) bagi konsumen adalah perbandingan antara apapun yang didapatkan konsumen (fungsi dan fitur produk) dibandingkan dengan harga yang harus konsumen bayarkan (Weenas, 2013). Harga dalam konteks ini tidak selalu dalam bentuk uang, tetapi juga usaha, waktu, dan pengorbanan lainnya. Karena itu produk disyaratkan harus kompetitif (Reven & Augusty Tae Ferdinand, 2017) apakah dari sisi harga, kualitas dan nilai produk. Nilai produk yang dimaksud adalah kekhasan produk yang didasarkan pada potensi, tradisi dan kearifan lokal yang berkembang di wilayah Ponorogo.

Model juga didasarkan pada aspek utama rantai kegiatan lain, yakni distribusi dan pemasaran. Era milenial yang ditandai dengan perkembangan teknologi informasi juga mengubah perspsi konsumen terhadap nilai sebuah produk. Nilai kompetitif sebuah produk juga ditentukan seberapa jauh produk tertentu memanfaatkan teknologi informasi dalam pemasarannya. Kepraktisan mendapatkan produk tertentu akan menambah nilai produk. Hal ini menuntut pemasaran yang bersifat digital atau yang sering disebut juga dengan *market place* dan *platform* penjualan yang bersifat *online* (Vegiayan, Ming, & Harun, 2013).

Pada intinya, pengembangan model rantai kegiatan industri kerajinan kulit dirumuskan dengan melihat setiap fase kegiatan dan tahapan produksi dan distribusi secara sistemik. Satu tahapan produksi akan berpengaruh pada nilai akhir produk. Nilai akhir produk juga akan ditentukan oleh sistem pemasaran. Produksi dan distribusi semuanya mengacu pada nilai tambah produk dengan mempertimbangkan sepenuhnya apa yang dianggap bernilai oleh konsumen.

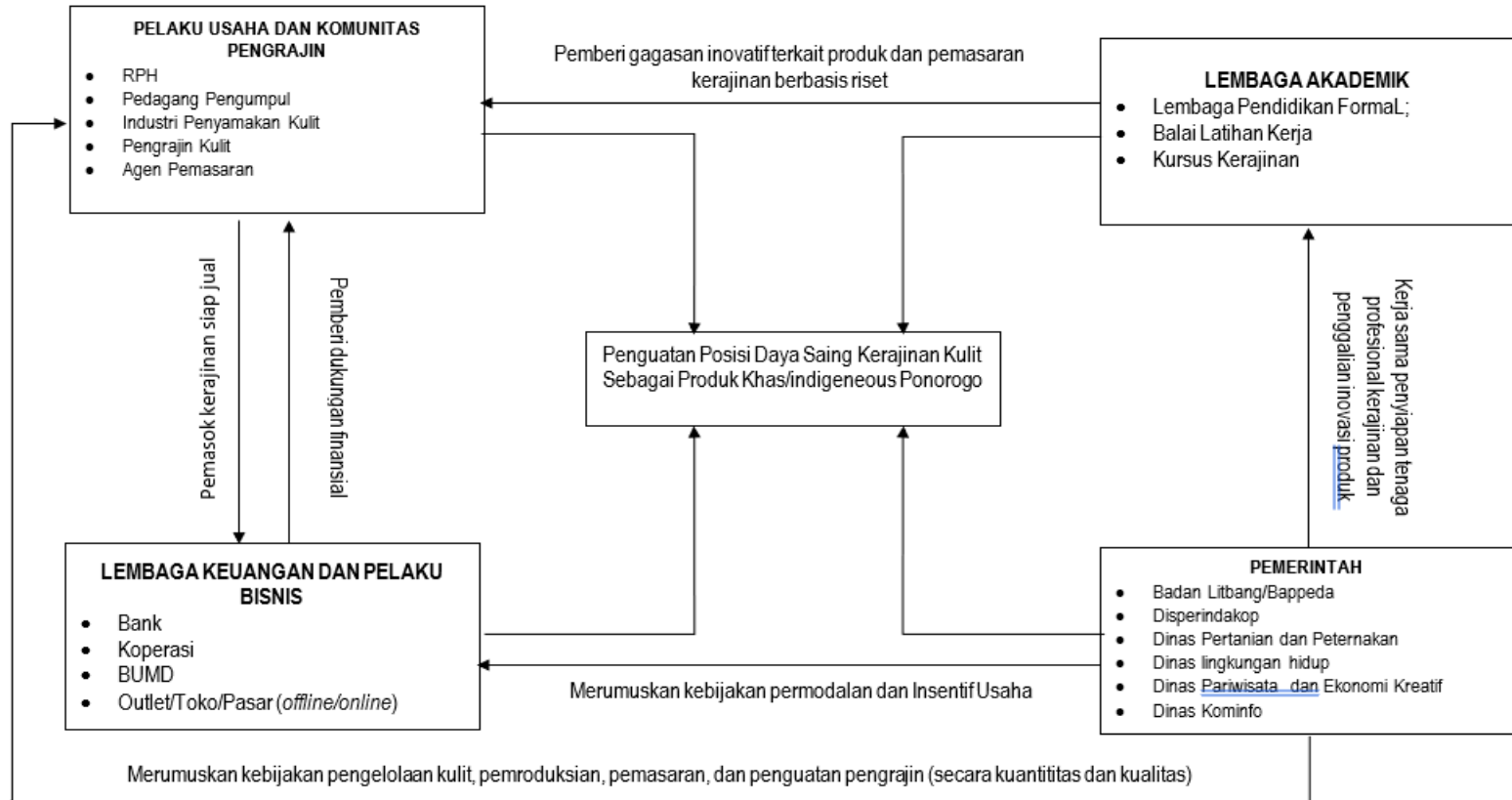
## **B. Kerangka Model Pengembangan Kemitraan**

Model pengembangan kemitraan mengacu pada konsep interaktif *four-helix stakeholders* (Kazadi, Lievens, & Mahr, 2016). Interaksi kemitraan ini melibatkan komunitas pengrajin kulit, bisnis (termasuk di dalamnya



perbankan), pemerintah, dan lembaga akademik. Semua pemangku kepentingan bekerjasama sesuai dengan tupoksinya untuk mewujudkan tujuan bersama, yakni “penguatan daya saing kerajinan kulit sebagai produk yang bersifat indigeneous Magetan dan Ponorogo. Model pengembangan kemitraan dapat digambarkan sebagai berikut:

**MODEL PENGEMBANGAN KEMITRAAN**



**Gambar 2.3 Rancangan Model Pengembangan Kemitraan Industri Kulit**

Pengembangan industri kreatif kerajinan kulit di Ponorogo membutuhkan banyak dukungan dari berbagai pihak. Dukungan-dukkungan tersebut dalam bentuk:

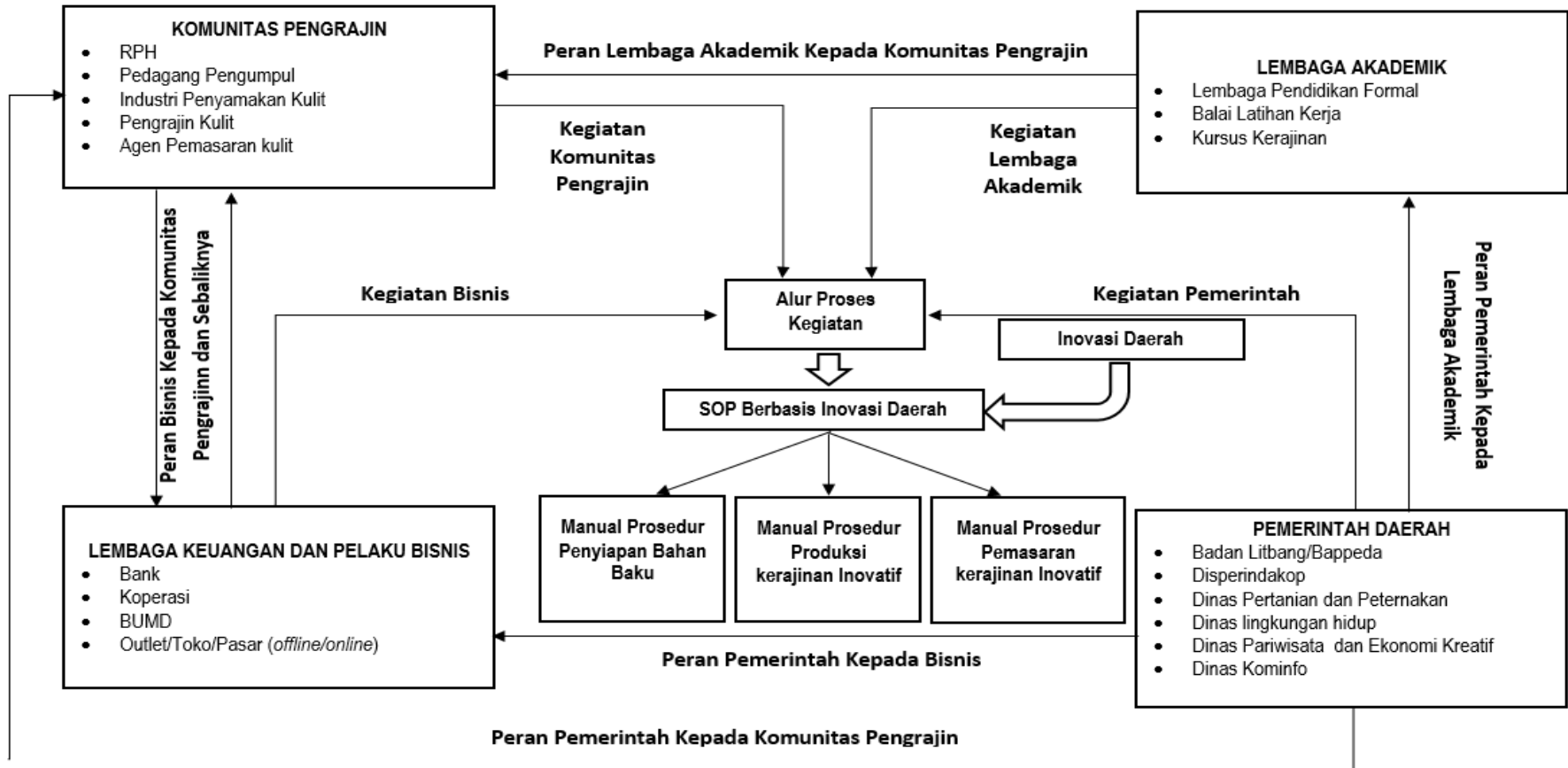
1. Ketersediaan bahan baku kulit yang berkualitas;
2. Dukungan permodalan, insentif, dan infrastruktur usaha;
3. Inovasi produk yang berorientasi pasar dan potensi daerah;
4. Ketersediaan tenaga kerja yang profesional;
5. Distribusi dan pemasaran produk yang akomodatif terhadap perkembangan IT dan selera konsumen.

Dukungan-dukkungan *stakeholders* di atas menjadi prasyarat pengembangan industri kreatif kerajinan kulit di Ponorogo. Sebagai sebuah sistem, upaya ke arah pengembangan tidak bisa dilakukan secara parsial, tetapi harus bersifat menyeluruh dan sistemik dengan pilar kesepahaman dan praktik terpadu untuk tujuan bersama.

### **C. Kerangka Model Pengembangan Manual Prosedur Berbasis Kemitraan**

Setelah dirumuskan model pengembangan rantai kegiatan dan pola kemitraan kerajinan kulit, maka perlu secara konkrit dirumuskan model prosedur manual kegiatan/program. Hal ini dimaksudkan agar dalam proses kemitraan semua *stakeholders* mengetahui apa yang seharusnya dilakukan untuk meningkatkan keunggulan inovatif industri kreatif kerajinan kulit di Ponorogo. Model manual prosedur dapat digambarkan sebagai berikut:

**MANUAL PROSEDUR INDUSTRI KERAJINAN KULIT BERBASIS KEMITRAAN**



**Gambar 2.4 Rancangan Model Pengembangan Manual Prosedur Industri Kulit**

Manual prosedur melibatkan *four-helix stakeholders* yang bermitra secara kolaboratif untuk mewujudkan ekosistem kerajinan kulit yang mempunyai keunggulan inovatif yang sekiranya bisa menaikkan citra daerah. Manual prosedur mewujudkan dalam System Operational Procedure (SOP) dalam tiga kegiatan: penyiapan bahan baku, produksi kerajinan kulit, dan pemasaran.

## **D. Komponen-Komponen Model Pengembangan Industri Kreatif Kerajinan Kulit**

### **1. Model Rantai Kegiatan Produksi dan Pemasaran**

#### **a. Penyiapan Bahan Baku**

Bahan baku yang dimaksud dalam tulisan ini adalah yang bersifat langsung (*direct material*) (Herawati & Mulyani, 2016). *Direct material* dimaknai sebagai bahan baku yang akan menjadi bagian dari barang jadi yang akan dihasilkan. Dalam hal ini yang dimaksud adalah kulit yang akan menjadi bagian utama produk jadi yang akan dihasilkan (sepatu, dompet, tas dan lainnya). Bahan baku dalam pengertian ini bersifat mutlak dalam proses produksi industri kerajinan kulit.

Untuk menghasilkan produk kerajinan kulit yang kompetitif meniscayakan proses produksi yang melibatkan sumber-sumber secara efisien dan efektif. Bahan baku dalam hal ini diharapkan bersifat optimal dari sisi *cost* dan kualitas untuk mendukung sepenuhnya proses produksi kerajinan kulit sehingga bisa mendukung lahirnya produk yang berkualitas.

Dalam konteks pengembangan ini, intervensi perlu dilakukan pada kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan penyediaan bahan baku yang bersifat lokal. Maka perspektifnya tidak terbatas pada aspek perusahaan pengolah bahan baku (komunitas pengrajin), tetapi bersifat sistemik yakni menciptakan ekosistem industri kerajinan yang mendukung inovasi daerah. Dalam konteks ini rantai kegiatan ekonomi (pemotongan hewan, penggaraman, penyamakan) perlu mendapatkan rekayasa dan konsep kebijakan untuk menghasilkan bahan baku kulit yang berkualitas dengan harga yang kompetitif.



Dalam konteks di atas, kegiatan ekonomi di Rumah Potong Hewan (RPH) sebagai hulu rantai kegiatan industri dituntut untuk melakukan efisiensi dan optimalisasi proses pemotongan dan pengulitan. Efisiensi dan optimalisasi ini bisa dilakukan dengan pemanfaatan mesin penyembelihan dan pengulitan. Efisiensi ini tidak saja berdampak pada waktu dan tenaga, tetapi juga berkontribusi pada kualitas dan harga kulit sebagai bahan baku produksi. Kegiatan RPH ini selain mempertimbangkan aspek ekonomi di atas juga seharusnya mempertimbangkan prinsip keramahan pada lingkungan, utamanya terkait dengan limbah produksi. Hal ini memang tidak berkaitan secara langsung dengan bahan baku, tetapi dalam jangka panjang terkait dengan sustainability kegiatan ekonomi RPH.

Rantai kegiatan berikutnya adalah penggaraman. Penggaraman dilakukan oleh pedagang pengumpul. Aktivitas penggaraman tentu berdampak pada kualitas kulit. Maka, proses-proses penggaraman perlu dilakukan secara standar untuk mendukung kualitas bahan baku.

Setelah penggaraman selesai dilakukan, bahan masuk pada industri penyamakan (R et al., 2017). Sebagaimana pada RPH, penyamakan kulit perlu dilakukan dengan melibatkan teknologi mesin untuk efisiensi. Penggunaan bahan kimia juga perlu diperhitungkan dampaknya terhadap lingkungan.

Distribusi bahan baku kulit biasanya melewati agen pengepul kulit yang menjual pada mitra usaha kerajinan kulit. Agen pengepul kulit dipastikan memenuhi bahan baku untuk kegiatan produksi di Magetan dan Ponorogo. Setelah bahan baku untuk industri kerajinan di kedua wilayah terpenuhi baru kemudian bisa menjual ke luar wilayah. Untuk meringkas rantai kegiatan perlu dipikirkan bagaimana mitra usaha bisa secara langsung mendapatkan bahan baku dari industri penyamakan sehingga harga bisa lebih ditekan. Untuk kepentingan ini ada beberapa alternatif yang bisa ditawarkan:

1. Meniadakan agen pengepul sebagai perantara antara mitra usaha dan industri penyamakan;
2. Meminimalisasi aktivitas agen pengepul, misalnya agen hanya diperbolehkan memperjualbelikan kulit dengan mitra usaha luar Magetan dan Ponorogo;
3. Mengarahkan aktivitas agen pengepul pada kegiatan/usaha kerajinan kulit.

b. Produksi Kerajinan Inovatif

Proses produksi dimaknai sebagai cara, metode, dan teknik bagaimana sumber-sumber (tenaga kerja, mesin, bahan, dan dana) sebagai input diubah untuk memperoleh hasil tertentu (out put). Proses ini dilakukan untuk menciptakan atau menambah kegunaan barang atau jasa (Herawati & Mulyani, 2016). Berdasar hal ini proses produksi kerajinan yang berkarakter inovatif bersifat kompleks dan melibatkan tidak saja sumber daya manusia, tetapi juga alat/mesin, dana, dan bahan baku sebagaimana dijelaskan pada sub bab sebelumnya.

Produk kerajinan inovatif mensyaratkan untuk memperhatikan keinginan paar dan selera konsumen. Ini sebagaimana pernyataan Kotler dan Amstrong yang dikutip oleh Herawati dan Mulyani bahwa produk adalah “segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan konsumen”.

Berdasar hal di atas penguatan komunitas pengrajin menjadi sangat penting. Penguatan komunitas melibatkan banyak stakeholders yang intinya bagaimana memberdayakan komunitas yang ada dan bagaimana menarik masyarakat, utamanya generasi muda, untuk mau terjun ke dunia kerajinan. Tujuan akhir tentunya bagaimana ada diversifikasi produk yang bersifat inovatif dengan mempertimbangkan potensi daerah untuk menarik selera pasar dan kebutuhan konsumen.

c. Pemasaran

Pada aspek pemasaran, pendekatan QCDS (*quality, cost, delivery, service*) (Azizah & Adawia, 2018) penting untuk dipertimbangkan

dalam perumusan model pengembangan industri kerajinan kulit. Pertama, *more quality less price*. Umumnya konsumen menuntut harga yang lebih murah dengan produk yang berkualitas. Pasar akan berlomba dan berkompetisi untuk mendapatkan perhatian konsumen lewat harga dan kualitas produk ini. Untuk merespon ini prinsip-prinsip inovasi dan efisiensi semakin menunjukkan arti pentingnya, selain tentu juga terkait aspek lain semisal SDM. Prinsip efisiensi ini di antaranya harus diwadahi dalam prinsip *less cost more productivity*. Hal ini bisa dilakukan misalnya dengan memotong rantai produksi jika dimungkinkan atau optimalisasi tenaga kerja. Huawei misalnya menerapkan paham 2 3 5, yakni bagaimana 2 orang mengerjakan pekerjaan 5 orang dengan gaji 3 orang.

Prinsip pemasaran berikutnya adalah *offline delivery online transaction*. Prinsip ini mengikuti perkembangan IT dan tingkat literasi digital masyarakat yang semakin meningkat. Pemasaran produk kerajinan kulit menuntut layanan *e-commerce*. Platform layanan ini sudah tersedia cukup banyak dalam bentuk toko online semisal Shopee, Lazada, Buka Lapak, atau platform digital lain semisal gojek, grab dan sebagainya.

## **2. Model Pengembangan Kemitraan**

### **a. Kemitraan berbasis SIDA**

Sistem Inovasi Daerah didesain untuk kebijakan pembangunan daerah. Konsep SIDA sebagian besar diturunkan dari konsep Sistem Inovasi Nasional. Menurut Peraturan Bersama Menteri Negara Riset Dan Teknologi Republik Indonesia dan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 03 Tahun 2012 dan Nomor 36 Tahun 2012 Tentang Penguatan Sistem Inovasi Daerah, pada Pasal 1 ayat 2, SIDA dimaknai sebagai berikut (Handayani et al., 2013):

“keseluruhan proses dalam satu sistem untuk menumbuhkembangkan inovasi yang dilakukan antar institusi pemerintah, pemerintah daerah, lembaga kelitbangan, lembaga pendidikan, lembaga penunjang inovasi, dunia usaha, dan masyarakat di daerah.”

Kata kunci penting SIDA adalah inovasi. Kebijakan pembangunan nasional menekankan makna penting inovasi. Salah satu alasannya adalah tingkat kompetisi global sangat dipengaruhi oleh aplikasi daya kreativitas dan inovasi. Pada sisi yang lain, keterbatasan dan kelestarian sumber daya alam menuntut pemecahan yang salah satunya pembangunan yang tidak bertumpu pada sumber daya alam tetapi kreativitas dalam pengolahan. SIDA menjadi penanda pergeseran paradigma dari ekonomi yang berbasis industri ke ekonomi berbasis pada pengetahuan. Karena itu modal utama pembangunan berbasis SIDA adalah sumber daya insani, yakni bagaimana menyiapkan SDM kreatif dan memosisikannya secara tepat.

SIDA sebagai pendekatan pembangunan bersifat kompleks. Titik tekan inovasi mensyaratkan beberapa prinsip: pertama, penekanan bahwa inovasi adalah proses pembelajaran. Hal ini berarti bahwa perubahan teknologi tidak banyak dipertimbangkan sebagai pengembangan material, tetapi lebih sebagai suatu rekombinasi dari pengetahuan (yang seringkali sudah ada) atau penciptaan kombinasi-kombinasi baru. Proses pembelajaran ini bergantung pada keterlibatan banyak aktor yang mempertukarkan pengetahuan. Aktor-aktor ini terdiri dari berbagai organisasi, meliputi perusahaan, pemerintah, dan lembaga penelitian.

Kedua, penekanan pada support lembaga. Lembaga dapat dianggap sebagai ketentuan, regulasi, dan rutinitas yang membentuk ruang kemungkinan berkreasi bagi aktor-aktor. Dengan ini, lembaga bisa merupakan penggerak maupun penghambat bagi terciptanya inovasi (Suurs, 2009).

Ketiga, sistem inovasi menekankan hubungan antara aktor dan lembaga atau sistem inovasi bersifat sistemik. Perspektif sistem menunjukkan adanya pendekatan holistik. Holistik dalam sistem inovasi berarti bahwa kinerja suatu sistem inovasi tidak dapat dianggap sebagai fungsi linear dari unsur-unsurnya. Sebaliknya, hal tersebut merupakan hasil dari kolaborasi dan interaksi antar unsur-unsurnya.

Keempat, sistem inovasi menekankan pentingnya interaksi yang berkelanjutan di antara banyak proses dimana semua proses ini berjalan paralel dan memperkuat satu sama lain melalui mekanisme umpan balik positif. Jika umpan balik semacam ini diabaikan, apakah oleh pembuat kebijakan ataupun oleh pengusaha, maka hal ini kemungkinan besar menyebabkan kegagalan dalam proses inovasi di seluruh sistem (Suurs, 2009).

Yang penting untuk dicatat dari prinsip-prinsip di atas bahwa inovasi adalah proses pembelajaran yang melibatkan unsur-unsur yang kompleks yang dipersyaratkan bersifat interaktif dan kolaboratif. Inovasi dikembangkan dari potensi lokal kedaerahan. Karena itu dalam sistem inovasi daerah aspek lokalitas penting untuk dikembangkan sebagai daya saing kompetitif baik pada skala nasional maupun global. Kearifan lokal bisa menjadi pendukung munculnya inovasi dan SIDA bisa menjadi proteksi sektor-sektor ekonomi lokal berbasis pada networking.

b. Sinergi *Stakeholders* dan Lintas Sektoral SIDA

Sistem inovasi merupakan salah satu pendekatan pembangunan ekonomi dengan pemanfaatan ilmu pengetahuan dan teknologi yang berupaya memberikan nilai tambah (*added value*). Sistem inovasi tidak hanya berfokus pada aspek penciptaan teknologi (*technology pull*) atau kebutuhan teknologi (*technology push*) semata. Sistem inovasi merupakan pendekatan sistemik yang menekankan pada keterkaitan (integrasi) antara pelaku inovasi. Regulasi tentang SIDA mendeskripsikan sistem inovasi sebagai kesatuan dari sehimpunan aktor, kelembagaan, hubungan, jaringan, interaksi, dan proses produktif, yang mempengaruhi arah perkembangan dan kecepatan difusi inovasi. Dalam kaitan ini, sistem inovasi akan menjadi kunci keberhasilan pembangunan, baik pada tingkat nasional maupun daerah (Ismiatun, 2015a).

Karenanya, tingkat keberhasilan pelaksanaan inovasi di daerah tidak bisa dilakukan sendiri pelaku usaha atau oleh pemerintah daerah

sendiri. Berdasar pembahasan sebelumnya, SIDA membutuhkan koordinasi dengan berbagai stakeholders dan sektor. Dalam konteks ini sinergi antara pemerintah, sektor swasta, dan masyarakat menjadi keniscayaan. Hal ini sejalan dengan paradigma *Good Governance* yang mengedepankan keterpaduan antara pemerintah (*state*), swasta (*private*), dan masyarakat (*society*) (Rahmawati, Noor, & Wanusmawatie, 2014). Sumber yang lain menyatakan bahwa sistem inovasi daerah meniscayakan keterlibatan dunia kampus yang disebut dengan triple helix (Prakoso Bhairawa Putera, 2012). Karena itu sesungguhnya keterlibatan meniscayakan four-helix stakeholders dalam pengembangan SIDA.

Sinergi *stakeholders* dalam SIDA dimaknai sebagai kombinasi atau paduan unsur atau bagian yang dapat menghasilkan keluaran lebih baik dan lebih besar. Sinergi adalah operasi gabungan atau perpaduan semua pemangku kepentingan untuk menghasilkan output yang lebih baik (*added value*). Sinergitas stakeholders SIDA terbangun melalui dua cara yaitu: komunikasi dan koordinasi. Komunikasi adalah saling memberi informasi dan tanggapan berkaitan dengan SIDA. Sementara koordinasi adalah integrasi kegiatan-kegiatan individual dan unit-unit ke dalam satu usaha bersama yaitu bekerja ke arah tujuan bersama (Rahmawati et al., 2014).

Tidak hanya berhenti pada koordinasi lintas sektoral, SIDA juga membuka peluang kerjasama antar wilayah. Kedekatan wilayah bisa menjadi faktor kebutuhan kerja sama. Kedekatan geografis biasanya berakibat pada kedekatan karakteristik sumberdaya alam dan sosio-budayanya, termasuk jenis produk inovatif, kendala, permasalahan, dan peluang pengembangannya. Dalam konteks inilah diperlukan kebijakan pengembangan yang bersifat lintas wilayah (Yufit et al., 2017).



### 3. Model Manual Prosedur

#### a. Klaster Kegiatan, Ruang lingkup dan Tujuan

Setelah model pengembangan dan kemitraan industri kreatif kerajinan kulit di Magetan dan Ponorogo dirumuskan, selanjutnya langkah sistematis berikutnya adalah perumusan manual prosedur pengembangan industri ini. Manual prosedur pengembangan industri kreatif kerajinan kulit mengacu pada konsep SOP yang terdiri dari paling tidak unsur pentingnya: klaster kegiatan, ruang lingkup, tujuan, pengguna manual prosedur, dan prosedur kegiatan (Rachmi, Susanto, & Herdiyanti, 2014). Pada intinya manual prosedur akan memetakan “siapa melakukan apa” dalam konteks pengembangan industri kerajinan kulit.

Rangkaian kegiatan dalam manual prosedur dipetakan menjadi tiga klaster: proses dan penyiapan bahan baku kulit, produksi kerajinan kulit, dan pemasaran. Masing-masing klaster dibagi menjadi beberapa poin kegiatan yang menunjuk pada ruang lingkup masing-masing klaster. Tujuan dari masing-masing manual prosedur kegiatan adalah: pertama, menjelaskan bagaimana mekanisme dan prosedur masing-masing kegiatan industri; kedua, menjelaskan waktu dan tahapan; ketiga, menjelaskan siapa pengguna prosedur manual.

#### b. Pengguna Manual Prosedur

Manual prosedur menjelaskan siapa saja pemangku kepentingan yang terlibat dan apa semestinya yang mereka lakukan. Pengguna prosedur manual secara umum adalah four-helix stakeholders, yakni pelaku usaha dan komunitas pengrajin, Pemerintah Daerah, pelaku bisnis dan perbankan, serta lembaga pendidikan dan riset.

#### c. Prosedur Kegiatan

Prosedur kegiatan menjelaskan tahapan secara detail item kegiatan apa yang dilakukan oleh siapa. Prosedur ini bersifat hirarkis kecuali ditentukan lain dalam prosedur. Prosedur kegiatan akan dirumuskan sesuai dengan klaster kegiatan industri kulit sebagaimana telah dijelaskan di atas.

### **E. Kelayakan Sosial/Ekonomi Model**

Pengembangan industri kerajinan kulit di Ponorogo memenuhi aspek kelayakan secara sosial dan ekonomi. Secara ekonomi, sektor kerajinan (kulit) adalah bagian dari industri kreatif yang menentukan daya saing wilayah dan kawasan. Industri kreatif terbukti secara nasional memberikan kontribusi secara signifikan terhadap perekonomian nasional, menyerap tenaga kerja dan meningkatkan kesejahteraan. Kerajinan kulit khususnya di kedua wilayah juga relevan dengan potensi lokal, khususnya terkait bahan utama kerajinan (kulit).

Secara sosio-budaya, kerajinan kulit bisa dikembangkan secara integratif dengan kearifan dan budaya lokal. Di Ponorogo misalnya, kerajinan kulit dikembangkan seirama dengan pemeliharaan dan pengembangan tradisi-budaya reog dan wayang kulit. Dengan demikian, pengembangan kerajinan kulit berbasis SIDA akan keuntungan non-ekonomi, yakni penguatan karakter budaya yang akan menjadi daya tarik orang untuk datang dan berwisata yang pada akhirnya bisa menaikkan daya saing wilayah.

Kelayakan pengembangan model industri kreatif kerajinan kulit di Ponorogo pada akhirnya akan menjadi faktor penentu keunggulan kompetitif, bukan saja keunggulan komparatif. Selanjutnya, keunggulan kompetitif akan menentukan eksistensi. Inovasi menjadi kata kunci. Menteri Dalam Negeri Tjahjo Kumolo, seperti dikutip *Antara*, Jumat (12/8/2016) mengatakan: "Bila tidak mampu melakukan inovasi maka kita tidak akan memiliki daya saing, yang tentunya akan tertinggal dan tergilas dari negara lain".

### **F. Desain Kelembagaan Model**

Sasaran inovasi daerah (kerajinan kulit) adalah peningkatan layanan publik yang berorientasi pada pemberdayaan dan peran serta masyarakat untuk peningkatan keunggulan kompetitif. Keunggulan kompetitif mensyaratkan hal-hal sebagai berikut: peningkatan efisiensi, perbaikan efektivitas, perbaikan kualitas layanan, tidak menimbulkan konflik kepentingan, berorientasi pada kepentingan umum, dilakukan secara transparan, memenuhi nilai kepatutan, dapat dipertanggungjawabkan hasilnya. Prinsip-prinsip inovasi sebagai tersebut membutuhkan dukungan kelembagaan.

Dukungan kelembagaan inovasi daerah secara kategoris adalah kolaborasi antara unsur pemerintahan, swasta, masyarakat, dan dunia pendidikan/kampus. Maka desain kelembagaan sesungguhnya adalah optimalisasi partisipasi kelembagaan yang sudah ada terhadap sistem inovasi daerah secara koordinatif dan sinergis. Kelembagaan riset dalam konteks inovasi daerah misalnya, menjadi unsur yang tidak bisa dinafikan sehingga regulasi dan kebijakan pemerintah daerah didasarkan pada riset yang bisa dipertanggungjawabkan.

## BAB III METODE PENGEMBANGAN

### A. Lokasi dan Waktu Pelaksanaan

Lokasi pengembangan ini adalah sentra kerajinan kulit di Ponorogo. Kabupaten Ponorogo telah mempunyai rencana pengembangan produk unggulan sebagaimana tercantum dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah (RP JMD) hingga tahun 2020. Fokus pengembangannya meliputi produk unggulan yang berasal dari bidang agribisnis tanaman pangan, hortikultura dan perkebunan, kerajinan, kuliner, dan pariwisata (Yufit et al., 2017). Berdasar survei, sentra kerajinan kulit di Ponorogo dapatkan ditabelkan sebagai berikut:

Wilayah	Lokasi sentra Kerajinan Kulit
Kecamatan Sukorejo	Desa Nambangrejo
Kecamatan Sambit	Desa Maguwan
Kecamatan Babadan	Jl. Selo Aji, Kali Bulu, Kadipaten
Kecamatan Babadan Ponorogo	Kelurahan Kertosari (Kerajinan Wayang Kulit)
Kecamatan Kauman Sumoroto	Desa Carat (Kerajinan Reog)

**Tabel 3.1 Beberapa Sentra Kerajinan Kulit**

Waktu pelaksanaan pengembangan ini adalah 10 bulan (Maret – Desember 2021). Detail pelaksanaan pengembangan dapat ditabelkan sebagai berikut:

No	Kegiatan	Bulan												
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
1	Penyusunan ICP dan Proposal													
2	Presentasi Draft Proposal													
3	Revisi Draft Proposal													
4	Perizinan Pengembangan													

5	Penggalian data dengan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi			
8	Penyusunan Rancangan Model Pengembangan SIDA Klaster Kerajinan Kulit			
9	FGD: Uji Kelayakan Model			
10	Evaluasi dan Finalisasi Model			
11	Pembahasan Draft Laporan			
12	Revisi laporan			
13	Pelaporan Hasil			

**Tabel 3.2 Jadwal Riset Pengembangan**

**B. Metode Implementasi Strategi/Model Pengembangan**

Jenis pengembangan yang dipilih adalah industri kreatif kerajinan kulit di sentra kerajinan kulit Ponorogo. Pengembangan ini berorientasi pada kebijakan (Nugroho, 2013), yakni pengembangan yang hasilnya akan dijadikan sebagai rekomendasi dan rumusan kebijakan dalam bentuk pemodelan rantai produksi dan pemasaran kerajinan kulit di kedua wilayah. Pengembangan dalam konteks ini adalah tindak lanjut dari penelitian yang dilakukan oleh Yufit et al. yang berjudul “Strategi Pengembangan Produk Unggulan Lintas Wilayah untuk Mendukung Sistem Inovasi Daerah di Kabupaten Magetan, Ponorogo, dan Pacitan” (Yufit et al., 2017) dengan beberapa pembatasan variabel dan pembatasan wilayah.

Hasil pengembangan dalam bentuk pemodelan industri kreatif kerajinan kulit lintas sektoral akan diimplementasi dalam bentuk uji expert dan uji publik,

yakni melibatkan ahli dan semua pemangku kepentingan (*four-helix of innovation*). Hasil final pemodelan meniscayakan *follow up* dari semua pemangku kepentingan atas inisiasi dari Pemerintah Daerah.

### C. Metode Rekonstruksi Strategi/Model Pengembangan

Rekonstruksi model dalam pengembangan ini mempertimbangkan: pertama, hilirisasi industri kulit di Ponorogo yang berpotensi meningkatkan keunggulan yang bersifat kompetitif di kedua wilayah. Keunggulan yang bersifat kompetitif mempertimbangkan secara signifikan faktor potensi dan kearifan lokal. Kedua, peran dan fungsi *stakeholders* kerajinan kulit baik swasta maupun instansi-instansi pemerintah daerah. Ketiga, *networking* dan potensi *networking* antara kedua wilayah juga akan digali dalam pengembangan ini. Maka, kegiatan pengembangan akan diupayakan bersifat sistemik mengikuti rantai produksi dan pemasaran dengan mempertimbangkan semua *stakeholders* terkait.

Metode pengembangan model rantai kegiatan produksi dan distribusi serta model kemitraan akan dilakukan sebagai berikut (Ismiatun, 2015b):

Proses Perumusan Strategi/Model	Tahapan Diagnostik	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifikasi pelaku, <i>stakeholders</i>, dan proses-proses usaha kerajinan</li> </ul>
	Desain Model	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengidentifikasi kebutuhan pengembangan</li> <li>• Sinkronisasi harapan pelaku usaha dan <i>stakeholders</i></li> <li>• Membuat rencana pengembangan model</li> </ul>
	Simulasi Model	Uji <i>expert</i> dan uji publik model
	Evaluasi	Merekonstruksi model dan merumuskan manual prosedur

**Tabel 3.3 Tabel Proses Perumusan Strategi/Model Pengembangan**



#### D. Metode Perumusan Manual Prosedur

Standar operasional prosedur (SOP) merupakan serangkaian kegiatan tertulis yang dibakukan dan dijadikan sebagai acuan dalam melaksanakan sebuah kegiatan oleh sebuah organisasi yang meliputi cara, waktu, tempat dan pelaksana dari kegiatan. Mengacu pada Permenpan Nomor 35 tahun 2012 tentang Pedoman Penyusunan Standar Operasional Prosedur Administrasi Pemerintahan dalam penyusunan SOP haruslah memenuhi prinsip kemudahan dan kejelasan, efisiensi dan efektivitas, keselarasan, keterukuran, dinamis, berorientasi pada pihak yang dilayani, serta kepatuhan dan kepastian hukum (Menpan RI, 2012). Terkait dengan jenis SOP yang akan peneliti rumuskan dalam kegiatan pengembangan ini adalah termasuk pada SOP makro. SOP makro merupakan SOP yang secara lingkup kegiatannya mencakup beberapa SOP (SOP mikro) yang merepresentasikan bagian dari kegiatan tersebut. Sedangkan tujuan dari kegiatan pengembangan ini adalah terumuskannya SOP penyiapan bahan baku kulit, SOP produksi kerajinan kreatif kulit, dan SOP pemasaran kerajinan kreatif kulit.

Langkah yang akan ditempuh untuk merumuskan SOP dalam pengembangan ini adalah sesuai dengan alur sebagaimana berikut:



**Gambar 3.1 Langkah Persiapan Perumusan Manual Prosedur/SOP**

Tahapan perumusan prosedur manual (SOP) mengikuti tahapan-tahapan sebagai berikut:

1. Persiapan dengan membuat instrumen serta memberitahukan dan mendiskusikan konsep penyusunan SOP kepada anggota tim dan

teknis lapangan. Harapannya setiap anggota tim mengetahui dan dapat melaksanakan proses penyusunan SOP;

2. Perumusan daftar klaster kegiatan yang akan dibuatkan SOP-nya, dan penilaian kebutuhan SOP masing-masing klaster kegiatan (produksi dan pemasaran industri kreatif kulit).
3. Pengembangan proses penyusunan SOP dengan mengumpulkan informasi dan identifikasi alternatif mengenai proses produksi dan pemasaran industri kreatif kulit. Proses pengumpulan informasi akan tim peneliti lakukan dengan melakukan *brainstorming* dalam kegiatan FGD, wawancara, dan review dokumen. Pada tahap ini pula tim peneliti melakukan penulisan alur SOP serta melakukan review terhadap alur SOP yang telah dibuat.
4. Integrasi SOP dalam manajemen. Pada tahap ini peneliti membuat forum FGD uji expert dan uji publik penerapan SOP produksi dan pemasaran industri kreatif kulit, sekaligus menyosialisasikan kepada pihak-pihak yang berkepentingan dalam produksi industri kreatif kulit. Proses sosialisasi ini diharapkan mampu memberikan pemahaman terkait kegiatan yang dilakukan oleh setiap pihak yang berkepentingan guna mendukung jalannya industri kreatif kulit.
5. Monitoring dan evaluasi. Kegiatan pengembangan ini monitoring dan evaluasi diwujudkan dalam bentuk finalisasi SOP berbasis pada hasil uji expert dan uji publik. Finalisasi draft SOP selanjutnya akan bersifat rekomendatif bagi Pemerintah daerah.

## **BAB IV**

### **GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN**

#### **A. Konteks Sosio-Budaya Ponorogo**

Kabupaten Ponorogo secara astronomis terletak antara 070 49' hingga 080 20' Lintang Selatan dan 1110 07' hingga 1110 52' Bujur Timur. Posisi geografisnya memiliki batas-batas sebagai berikut: bagian utara berbatasan dengan Kabupaten Magetan, Madiun dan Nganjuk, sedang bagian selatan dan barat berbatasan dengan Kabupaten Pacitan dan Kabupaten Wonogiri yang merupakan bagian dari Provinsi Jawa Tengah. Sebelah timur perbatasan dengan Kabupaten Tulungagung dan Trenggalek. Dengan posisi geografis ini Kabupaten Ponorogo terbagi dalam 21 kecamatan serta terdapat 307 kelurahan/desa (BPS Kabupaten Ponorogo, 2015).

Secara Kondisi topografi Kabupaten Ponorogo memang bervariasi, mulai daratan rendah hingga pegunungan. Berdasarkan data sebagian besar wilayah kabupaten ponorogo 5,9% berada pada ketinggian di atas 700 m, 14,4% berada di antara 500 hingga 700 m di atas permukaan laut, Kemudian sekitar 79 % terletak di ketinggian kurang dari 500 m di atas permukaan laut. Sedang secara klimatologis topografis dan Kabupaten Ponorogo beriklim tropis dan berada di dataran rendah. Sehingga mengalami dua musim, yakni musim penghujan dan musim kemarau dengan suhu udara berkisar antara 18° s/d 31° Celcius. Menurut data BPS Ponorogo luas wilayahnya Kecamatan yang memiliki wilayah terluas (di atas 100 km<sup>2</sup>) secara berturut-turut yakni Kecamatan Ngrayun, Kecamatan Pulung dan Kecamatan Sawoo (BPS Kabupaten Ponorogo, 2017).

Ponorogo mempunyai konteks sosio-budaya yang khas. Budaya merupakan kesatuan sistem atau tata nilai, pola pikir, sikap mental dan pola tingkah laku dalam berbagai bentuk aspek kehidupan. Dimensi budaya berkaitan dengan hubungan antar sesama manusia atau sosial kemasyarakatan dan budaya yang dikembangkan untuk mengkaji masalah-masalah kemanusiaan, sosial, dan budaya. Sosial budaya juga mencakup berbagai aspek

kehidupan yang seluruhnya sebagaimana dalam ilmu Sosial Budaya Dasar identik dengan *basic humanities*. *Humanities* berasal dari kata *human* yang artinya manusiawi, berbudi halus dan berbudaya dalam masyarakat. Perspektif budaya memberikan alternatif sudut pandang atas pemecahan masalah sosial-budaya yang ada di masyarakat.

Ponorogo dikenal luas sebagai kota dengan dinamika realita budayanya. Dinamika budaya tersebut mewujud dalam hubungan sosial-budaya antar masyarakat di Ponorogo yang merupakan sebuah produk sejarah yang panjang. Ia bergerak dari zaman ke zaman, mengalami pengenalan dan pergaulan dengan masyarakat Ponorogo, lingkungan sekitar bahkan luar daerah. Kabupaten Ponorogo kaya akan tradisi nenek moyang. Kabupaten yang dikenal bumi Reog ini melestarikan sosial budaya yang terdapat di daerah ini seperti halnya budaya kesenian, kerajinan tangan dan masih banyak lagi.

Sebuah tradisi atau budaya yang sudah melekat memiliki nilai-nilai tersendiri dalam masyarakat Ponorogo. Budaya ini terdapat nilai-nilai lama yang harus dijunjung tinggi dan nilai-nilai baru dalam masyarakat Kabupaten Ponorogo. Sebagian nilai-nilai lama hendak ditinggalkan atau diperbaharui, sedangkan nilai-nilai baru yang sesuai dengan kepentingan dan perkembangan masyarakat Ponorogo masa mendatang harus terus-menerus dipahami, diuji dan diwujudkan dalam pergaulan kemasyarakatan sosial budaya di kota Ponorogo. Kabupaten Ponorogo memiliki potensi lokal daerah yang unggul dan dapat direalisasikan untuk peningkatan nilai sehingga bisa menjadi jasa, produk atau karya lain yang bernilai tinggi, memiliki keunggulan komparatif dan bersifat unik. Sehingga pantas diapresiasi oleh bangsa Indonesia.

Pada umumnya masyarakat Ponorogo berbentuk homogen. Masyarakatnya sebagian besar berasal suku Jawa. Kabupaten Ponorogo memiliki ciri khas budaya yakni kesenian reog. Kesenian ini sekaligus menjadi aspek identitas daerah. Perkembangan nilai-nilai budaya jawa yang bersifat religius mewarnai kehidupan masyarakat sebagai kekayaan budaya yang perlu mendapatkan tempat tersendiri sehingga menanamkan nilai moral yang mendukung pembangunan daerah (RPIJM, 2014-2018). Masyarakat Kabupaten Ponorogo pada umumnya memiliki mata pencaharian yang

beraneka ragam. Sebagian besar bermata pencaharian petani dan peternak dan sektor lainnya. Pola kegiatan dan corak mata pencaharian yang didukung dengan kondisi alamnya, membentuk karakter dan kebiasaan tingkah laku masyarakat di wilayah Kabupaten Ponorogo itu sendiri (RPIJM, 2014-2018).

## B. Kondisi Makro Ekonomi

### 1. Perkembangan Ekonomi Makro

Pendekatan dan metodologi yang biasanya digunakan dalam pengukutan Nominal PDRB yakni menggunakan pendekatan produksi atau sektoral, kemudian pendekatan pendapatan yang terdiri dari (upah dan gaji, sewa tanah, bunga modal dan keuntungan sebelum pajak) dan menggunakan pendekatan pengeluaran saja yakni dengan pendekatan pengeluaran dari sisi permintaan maupun pendekatan produksi / sektoral/lapangan usaha dari sisi penawaran.

### 2. PDRB Sisi Permintaan/Pengeluaran

Perekonomian Kabupaten Ponorogo apabila diukur menggunakan PDRB ADHB mencapai Rp 20.513.377,29, meningkat dibandingkan dengan tahun 2019 yakni sebesar Rp 20.483.747,99 dan lebih tinggi dari tahun sebelumnya yakni 2018 sebesar Rp 19.174.225,22. Dalam periode 3 tahun yakni 2018-2020, kontribusi tertinggi terhadap PDRB Kabupaten Ponorogo berasal dari konsumsi rumah tangga sebesar 71,05 % namun mengalami kenaikan di tahun 2019 menjadi 71,3% , dan 2020 mengalami penurunan yakni menjadi sebesar 70,64%

Table PDRB dari Sisi Permintaan atas Dasar Harga Konstan dalam Juta Rupiah dapat ditabulasikan sebagai berikut:

Sektor PDRB Pengeluaran	[Seri 2010] PDRB Kabupaten Ponorogo Atas Dasar Harga Berlaku Menurut Pengeluaran (Juta Rupiah), 2010-2020 (Juta Rupiah)		
	2018	2019	2020
Konsumsi Rumah Tangga	13 624 051,78	14 612 755,85	14 489 731,54
Konsumsi Lembaga Nonprofit yang	446 125,47	485 283,09	494 710,48

Sektor PDRB Pengeluaran	[Seri 2010] PDRB Kabupaten Ponorogo Atas Dasar Harga Berlaku Menurut Pengeluaran (Juta Rupiah), 2010-2020 (Juta Rupiah)		
	2018	2019	2020
Melayani Rumah Tangga			
Konsumsi Pemerintah	2 169 277,20	2 338 222,44	2 314 682,17
Pembentukan Modal Tetap Bruto	5 422 881,45	5 850 061,60	5 580 252,85
Perubahan Inventori	11 759,68	12 043,29	6 302,36
Net Ekspor Barang dan Jasa	-2 499 870,35	-2 814 618,28	-2 372 302,10
PDRB	19 174 225,22	20 483 747,99	20 513 377,29

(Sumber: BPS BPS Kabupaten Ponorogo)

**Tabel 4.1 PDRB kabupaten Ponorogo**

Sementara itu tabulasi PDRB dari Sisi Permintaan atas Dasar Harga Konstan dalam Presentase adalah sebagai berikut:

Sektor PDRB Pengeluaran	[Seri 2010] Distribusi PDRB Kabupaten Ponorogo Atas Dasar Harga Berlaku Menurut Pengeluaran, 2010-2020 (Persen)		
	2018	2019	2020
Konsumsi Lembaga Nonprofit yang Melayani Rumah Tangga	2,33	2,37	2,41
Konsumsi Pemerintah	11,31	11,42	11,28
Konsumsi Rumah Tangga	71,05	71,34	70,64
Net Ekspor Barang dan Jasa	-13,04	-13,74	-11,56
PDRB	100,00	100,00	100,00
Pembentukan Modal Tetap Bruto	28,28	28,56	27,20
Perubahan Inventori	0,06	0,06	0,03

(Sumber BPS BPS Kabupaten Ponorogo)

### **Tabel 4.2 Sektor PDRB Pengeluaran**

#### 3. PDRB Sisi Penawaran/Lapangan Usaha

Pembentukan PDRB dari sisi penawaran merupakan balas jasa yang telah diterima oleh factor-faktor produksi yang telah terlibat dalam proses produksi suatu daerah dalam jangka waktu tertentu selama satu tahun. Informasi mengenai perkembangan PDRB dari sisi penawaran bermanfaat untuk mengetahui peran ataupun kontribusi sektor-sektor tertentu menurut lapangan usaha atas dasar harga konstan Kabupaten Ponorogo. Angka PDRB Ponorogo atas dasar harga berlaku (ADHB) selama kurun waktu 3 tahun terakhir masing-masing adalah 17.690.420,2 juta rupiah (2017), 19.181.493 juta rupiah (2018), 20.498.887 juta rupiah (2019).

Struktur perekonomian Kabupaten Ponorogo menurut lapangan usaha pada tahun 2020 di dominasi atas tiga usaha utama yakni, Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan, kategori Perdagangan Besar dan Eceran dan konstruksi, distribusi presentase PDRB menurut lapangan usaha tahun 2018 terbesar pada kategori Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan (26,81%), kategori Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi Mobil dan Sepeda Motor (17,60%), dan konstruksi (9,89%).



Tabel PDRB Menurut Lapangan Usaha Atas Dasar Harga Berlaku

Lapangan Usaha	Distribusi Persentase PDRB Kabupaten Ponorogo Atas Dasar Harga Berlaku Menurut Lapangan Usaha (Persen)		
	2018	2019	2020
Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan	28.13	26.81	27.68
Pertambangan dan Penggalian	2.27	2.23	2.13
Industri Pengolahan	7.18	7.34	7.58
Pengadaan Listrik dan Gas	0.08	0.09	0.08
Pengadaan Air, Pengelolaan Sampah, Limbah dan Daur Ulang	0.09	0.09	0.09
Konstruksi	9.89	9.94	9.29
Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi Mobil dan Sepeda Motor	17.60	17.97	17.33
Transportasi dan Pergudangan	1.79	1.87	1.78
Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum	3.18	3.29	3.02
Informasi dan Komunikasi	6.90	7.06	7.58
Jasa Keuangan dan Asuransi	3.27	3.22	3.25
Real Estate	2.54	2.60	2.61
Jasa Perusahaan	0.46	0.47	0.44
Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib	5.39	5.50	5.60
Jasa Pendidikan	8.49	8.68	8.90
Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial	0.78	0.81	0.88
Jasa Lainnya	1.97	2.03	1.72
Produk Domestik Regional Bruto	100.00	100.00	100.00
PDRB Tanpa Migas	100.00	100.00	100.00

(Sumber : BPS Kabupaten Ponorogo)

**Tabel 4.3 PDRB Menurut Lapangan Usaha Kabupaten Ponorogo**

Jika dilihat dari angka 3 tahun terakhir, sektor yang mengalami peningkatan setiap tahun yakni (1) informasi dan komunikasi kemudian (2) real estate, (3) Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib, (4) jasa pendidikan, (5) Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial

#### 4. Tenaga Kerja

Penduduk usia kerja di Ponorogo terus mengalami kenaikan dari tahun ke tahun, begitu pun angkatan kerjanya. Ironisnya, pengangguran yang bersifat terbuka juga mengalami kenaikan. Ini sebagaimana tergambar dalam tabel penduduk usia kerja menurut kegiatan utama tahun 2018-2020 sebagai berikut:

Ketenagakerjaan di Kabupaten Ponorogo	Ketenagakerjaan di Kabupaten Ponorogo		
	2018	2019	2020
<b>Penduduk Usia Kerja</b>	711.9	715.3	718.4
<b>Angkatan Kerja</b>	514	509	513.8
<b>Bekerja</b>	494.7	491.1	490.9
<b>Pengangguran Terbuka</b>	19.4	17.8	22.9
<b>Bukan Angkatan Kerja</b>	197.8	206.3	204.7
<b>Tingkat Pengangguran Terbuka/TPT (%)</b>	3.8	3.5	4.5
<b>Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja/TPAK (%)</b>	72.2	71.2	71.5

(Sumber: BPS Kabupaten Ponorogo)

**Tabel 4.4 Ketenagakerjaan Kabupaten Ponorogo**

Dalam pembangunan Nasional, untuk mendorong tingkat pertumbuhan ekonomi, tingkat kesejahteraan dan stabilitas keamanan, kualitas demokrasi dalam kehidupan, dan partisipasi masyarakat dalam pembangunan, kontes ketenagakerjaan sangat berperan penting. Dari hasil yang di dapati dari BPS Kabupaten Ponorogo. Penduduk usia kerja adalah semua orang yang berumur 15 atahun ke atas. Data ketenaga kerjaan di Kabupaten Ponorogo selama kurung waktu 3 tahun terakhir didapati yakni pada tahun 2018 jumlah penduduk usia kerja sebanyak 711.900 orang, kemudian di tahun 2019 naik sebanyak 3.400 orang menjadi 715.300 orang, dan di tahun 2020 naik lagi sebanyak 3.100 orang menjadi 718.400 orang. Penduduk usia kerja di kelompokkan menjadi angkatan kerja dan bukan angkatan kerja. Angkatan kerja terdiri dari jumlah penduduk yang bekerja dan yang tidak bekerja, sementara bukan angkatan kerja merupakan jumlah penduduk yang belum berkeinginan untuk bekerja dengan alasan masih sekolah, mengurus rumah tangga maupun lainnya. Jumlah angkatan kerja pada tahun 2018 sebanyak 514.000 namun pada tahun 2018 turun sebanyak 5.000 orang, sehingga pada tahun 2019 jumlah angkatan kerja yakni sebanyak 509.000 orang, dan di tahun 2020 mengalami peningkatan sebanyak 4.800 orang sehingga menjadi 513.800 orang. Penigkatan jumlah angkatan kerja tersebut dikarenakan meningkatnya jumlah angka pengangguran.

Sejalan dengan naiknya angkatan kerja, Untuk Tingkat Partisipasi Angaktn Kerja (TPAK) pada tahun 2018 sebanyak 72,2 % dan mengalami penurunan sebanyak 1% yakni menjadi 71,2% dan di tahun 2020 mengalami

kenaikan sebanyak 0,3% sehingga menjadi 71,5%. Sejalan dengan naiknya jumlah angkatan kerja, Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (TPAK) di Kabupaten Ponorogo juga mengalami kenaikan. TPAK pada Agustus 2020 tercatat sebesar 71,51 persen, naik 0,36 persen poin dibandingkan dengan Agustus 2019. Kenaikan TPAK memberikan indikasi adanya kenaikan potensi ekonomi dari sisi pasokan (supply) tenaga kerja. Kenaikan TPAK ini utamanya disebabkan oleh kenaikan jumlah penganggur, meskipun terdapat penurunan sedikit jumlah orang yang bekerja.

### **Penduduk yang Bekerja**

Jumlah orang yang bekerja di tahun 2018 yakni sebanyak 494.700 orang, dan di tahun 2019 mengalami penurunan jumlah orang yang bekerja yakni sebanyak 3.600 orang sehingga jumlah orang yang bekerja menjadi 491.100 di tahun 2020 juga mengalami penurunan sebanyak 200 orang sehingga menjadi 490.900 orang yang bekerja. Hal tersebut terlihat jika jumlah pengangguran yang meningkat selama 3 tahun terakhir. Komposisi penduduk yang bekerja pada setiap sektor lapangan pekerjaan menunjukkan kemampuan masing-masing sektor dalam penyerapan tenaga kerja. Lapangan pekerjaan Pertanian yang meliputi subsektor pertanian tanaman pangan, perkebunan, peternakan, perikanan dan kehutanan, mengalami kenaikan persentase orang yang bekerja di sektor tersebut sebesar 1,89 persen dibanding tahun sebelumnya. Untuk lapangan pekerjaan jasa yang terdiri dari sektor perdagangan, rumah makan dan akomodasi, transportasi dan komunikasi, keuangan serta jasa kemasyarakatan, sosial dan perseorangan juga mengalami kenaikan sebesar 1,53 persen poin jika dibandingkan dengan Agustus 2019. Sedangkan lapangan pekerjaan industri yang terdiri dari sektor pertambangan dan penggalian, industri pengolahan, listrik, gas dan air minum, dan sektor konstruksi pada Agustus 2020 mengalami penurunan persen

Secara sederhana, kegiatan formal dan informal dari penduduk bekerja dapat diidentifikasi berdasarkan status pekerjaan. Penduduk yang bekerja di kegiatan formal meliputi status berusaha dibantu buruh tetap/dibayar dan buruh/karyawan/pegawai, sedangkan sisanya termasuk bekerja di kegiatan informal. Berdasarkan identifikasi tersebut, pada Agustus 2020 terdapat

sebanyak 22,68 persen orang bekerja pada kegiatan formal dan sebanyak 77,32 persen orang bekerja pada kegiatan informal di Kabupaten Ponorogo. Selama setahun terakhir (Agustus 2019-Agustus 2020), penduduk yang bekerja di kegiatan formal turun 3,47 persen poin seiring dengan meningkatnya persentase penduduk bekerja di kegiatan informal di Kabupaten Ponorogo. Penurunan penduduk bekerja di kegiatan formal ini disumbang oleh penurunan penduduk berstatus buruh/karyawan/pegawai.

### **Pengangguran**

Pengangguran terbuka pada tahun 2018 sebanyak 19.400 orang dan di tahun 2019 mengalami penurunan sebanyak 1.600 orang sehingga menjadi 17.800 orang dan pada tahun 2020 mengalami kenaikan yang signifikan sebanyak 5.800 orang, sehingga menjadi 22.900 orang. Untuk data bukan angkatan kerja pada tahun 2018 jumlahnya yakni sebanyak 197.800 orang. Dan mengalami kenaikan sebanyak 8.500 orang sehingga menjadi 206.300 orang dan di tahun 2020 mengalami penurunan sebanyak 1.600 orang sehingga menjadi 204.700 orang. Data Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) pada tahun 2018 sebanyak 3,8% dan di tahun 2019 mengalami penurunan sebanyak 0,3% sehingga menjadi 3,5% kemudian di tahun 2020 naik sebanyak 1% menjadi 4,5%. penduduk dengan pendidikan rendah cenderung lebih mudah menerima tawaran pekerjaan apa saja tanpa banyak mengajukan persyaratan karena keterbatasan pendidikan/ijazah yang dimiliki. Dibandingkan Agustus 2019, terjadi kenaikan TPT di semua tingkat pendidikan kecuali pendidikan Sekolah Menengah Atas (SMA). Kenaikan TPT tertinggi dalam setahun terakhir terjadi pada lulusan Perguruan Tinggi (PT) yaitu 3,43 persen poin.

### **5. Neraca Pembayaran**

Perkembangan Pendapatan Daerah 2015-2019 dapat ditabelkan sebagai berikut:

Tahun	APBD			
	Anggaran Pendapatan	Realisasi Pendapatan	Selisih	Persentase Realisasi
2015	1,864,337,393,996.16	1,866,869,447,087.82	2,532,053,091.66	100.14
2016	2,108,777,984,508.57	2,026,630,853,798.86	(82,147,130,709.71)	96.10
2017	2,246,177,607,360.96	2,215,197,920,702.07	(30,979,686,658.89)	98.62
2018	258,942,963,965.67	288.352.801.326,80	29.409.837.361,13	100.10
2019	287,705,087,351.00	290,850,370,168.00	3,110,219,860,00	101.08

(Sumber: BPS Kabupaten Ponorogo)

**Tabel 4.5 Pendapatan Daerah 2105-2019 Kabupaten Ponorogo**

Berdasarkan tabel di atas yang disajikan diatas dapat diketahui bahwa nilai realisasi pendapatan daerah Kabupaten Ponorogo memiliki varians yang rata-rata baik karena realisasi anggaran yang dimiliki cenderung diatas target yang telah direncanakan yaitu 101,08%. Nilai persentase realisasi anggaran diatas target pada tahun 2015, tahun 2018, tahun 2019 dan dibawah target anggaran pada tahun 2016, tahun 2017. Persentase Realisasi pendapatan daerah tertinggi pada tahun 2019 yaitu sebesar 101,08% dan nilai terendah pada tahun 2016 yaitu 96.10%. Berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa analisis varians anggaran pendapatan daerah Ponorogo rata-rata baik karena diatas rencana dan bernilai >100%.

Sementara itu Perkembangan Belanja Daerah tahun 2015-2019 terlihat dari tabel berikut:

Tahun	BELANJA			
	Belanja	Realisasi	Selisih	Persentase Realisasi Belanja (dalam %)
2015	1,856,874,252,681.54	1,688,021,600,792.86	(168,852,651,888.68)	90.91
2016	1,916,771,179,300.43	1,765,262,480,445.00	(151,508,698,855.43)	92.10
2017	2,312,594,105,345.78	2,237,311,676,081.47	(75,282,429,264.31)	96.74
2018	1,909,845,549,406.64	1,798,636,874,854.97	1,832,144,056,222.79	94,18
2019	2,483,195,775,071.6	2,425,399,402,949.00	57,796,372,122.60	97,67

(Sumber: BPS Kabupaten Ponorogo)

**Tabel 4.6 Perkembangan Belanja Tahun 2015-2019 Kabupaten Ponorogo**

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa persentase realisasi Belanja di Kabupaten Ponorogo pada tahun 2015 adalah sebesar 90,91%, pada tahun 2016 sebesar 92,10%, pada tahun 2017 sebesar 96,74%, pada tahun 2018 sebesar 94,18%, pada tahun 2019 sebesar 97,67%. Nilai tertinggi realisasi APBD terjadi pada tahun 2019 yaitu sebesar 97,76% dan terendah pada tahun 2015 sebesar 90,91%. Berdasarkan uraian dari tabel diatas dapat diketahui

bahwa selisih belanja menunjukkan nilai yang negative dengan rata-rata persentase relalisasi sebesar 95,925%. Hal tersebut menunjukkan bahwa Pemerintah Kabupaten Ponorogo memiliki analisis varians anggaran belanja yang baik karena selisihnya bernilai negatif yang berarti bahwa realisasi belanja daerah lebih rendah dari anggaran yang telah direncanakan dan tidak melebihi anggaran.

## **6. Distribusi Pendapatan**

### **Indeks Gini**

Dalam sebuah data pemerintahan yang berorientasi pada kesejahteraan rakyat menjadi sebuah keharusan untuk menerapkan sistem perekonomian dan pembangunan yang merata dan berkeadilan. Kebutuhan masyarakat dan problematika yang terjadi di masyarakat merupakan landasan pembuatan kebijakan dalam kerangka mengurangi dan menutup berbagai ketertinggalan antar wilayah. Persoalan ketimpangan merupakan persoalan sosial yang terjadi sejak adanya peradaban. Ketimpangan tidak bisa dipisahkan dari dimensi keadilan dalam struktur sosial yang adil. Dalam dunia Global ketimpangan terjadi: (1) Ketimpangan antar individu dalam suatu daerah; (2) Ketimpangan antar daerah dan (3) Ketimpangan individu dalam suatu negara (Nasional)

Koefisien Gini adalah merupakan indikator yang menunjukkan tingkat ketimpangan pendapatan secara menyeluruh dan yang umum digunakan yaitu sejauh mana distribusi pendapatan di kalangan rumah tangga mengalami penyimpangan dari distribusi merata secara sempurna. Selama 3 (tiga) tahun Indeks Gini Kabupaten Ponorogo menunjukkan tingkat pemerataan pembangunan dan pendapatan yang cukup merata. Nilai Indeks Gini tahun 2015 sebesar 0,30, Tahun 2016 sebesar 0,47 dan Tahun 2017 sebesar 0,40 artinya distribusi pendapatan masyarakat ponorogo masih terdapat ketimpangan.

### **Persentase Penduduk di atas Garis Kemiskinan**

Angka kemiskinan adalah persentase penduduk yang masuk kategori miskin terhadap jumlah penduduk. Penduduk miskin dihitung berdasarkan garis kemiskinan, sedangkan garis kemiskinan adalah nilai



rupiah pengeluaran per kapita setiap bulan untuk memenuhi standar minimum kebutuhan konsumsi pangan dan non pangan yang dibutuhkan oleh setiap individu untuk hidup layak.

<b>Tahun</b>	<b>Jumlah</b>	<b>%</b>
2015	103,22	11,91
2016	102,06	11,75
2017	99,03	11,39
2018	90,22	10,36
2019	83,97	9,64
2020	86,74	9,95

(Sumber: BPS Kabupaten Ponorogo)

**Tabel 4.7 Persentase Penduduk Miskin Kabupaten Ponorogo tahun 2015-2019**

Kondisi umum kemiskinan di Kabupaten Ponorogo ditunjukkan dengan jumlah penduduk miskin dan persentase penduduk miskin. Jumlah penduduk miskin mengalami penurunan dalam beberapa tahun terakhir namun sedikit mengalami kenaikan pada tahun 2020. Tercatat Pada tahun 2015 persentase penduduk miskin sebesar 103.000 jiwa atau 11,91 %, pada tahun 2016 persentase penduduk miskin sebesar 11,75 % atau 102.000 jiwa. Pada tahun 2017 jumlah penduduk miskin sebanyak 99.000 jiwa atau 11,39% mengalami penurunan pada tahun 2019 menjadi sebesar 9,64% atau 83.000 jiwa dan pada tahun 2020 naik menjadi 9,95 % atau 86.000 jiwa.

### **C. Industri Kreatif**

#### **1. Profil Industri Kreatif**

Ekonomi Kreatif pertama kali diperkenalkan oleh John Howkins yang merupakan seorang tokoh penulis buku berjudul “*Creative Economy, How People Make Money from Ideas*”. Diungkapkan bahwa ekonomi kreatif merupakan aktivitas ekonomi yang mana input dan outputnya adalah sebuah gagasan atau ide (Novita Sari, 2018). Hal ini senada dengan yang dikatakan oleh Kementerian Perdagangan Indonesia, bahwa Industri kreatif merupakan industri yang berasal dari pendayagunaan keterampilan,

keaktivitas serta bakat individu atau kelompok guna menciptakan lapangan pekerjaan serta kesejahteraan dengan mengeksploitasi dan menciptakan daya cipta dan daya kreasi individu maupun kelompok tersebut (Anggri Puspita Sari, 2020).

Hal ini juga dikemukakan oleh Alvin Toffler seorang tokoh teori industri kreatif mengeluarkan sebuah teori yang mengungkapkan bahwa gelombang peradaban manusia dibagi menjadi tiga gelombang, yaitu: pertama, gelombang abad pertama adalah gelombang abad pertanian. Kedua, gelombang abad industri dan ketiga adalah gelombang abad informasi. Namun seiring berjalannya waktu, teori-teori ini pun terus berkembang dan saat ini manusia berada pada sebuah kompetisi yang sangat globalisasi dan ganas sebagai akibatnya, masuklah manusia pada era peradaban yang baru yaitu gelombang abad keempat. Di mana gelombang ini merupakan perubahan zaman di tengah kecanggihan teknologi saat ini sehingga tumbuh ekonomi yang berorientasi pada kreativitas (Sari et al., 2020).

Di sisi lain Industri kreatif juga bisa diartikan sebagai kumpulan kegiatan ekonomi yang terkait dengan penggunaan atau penciptaan pengetahuan dan informasi. Di era globalisasi saat ini industri kreatif biasa kita kenal dengan sebutan Industri. Karena terdapat berbagai macam budaya yang ikut sumbangsih dalam ekonomi tersebut. Dari potensi ekonomi kreatif saat ini, terdapat beberapa yang berkontribusi cukup relevan dalam pertumbuhan dan perkembangan ekonomi kreatif seperti kerajinan (kriya), fashion, maupun kuliner.

Begitu juga di Kabupaten Ponorogo sendiri memiliki keunggulan terkait industri kreatif ini. Misalnya kerajinan kulit yang saat ini berkembang pesat di wilayah Kabupaten Ponorogo. Masyarakat di sekitar wilayah Ponorogo juga memanfaatkan sumber daya alam berbasis kearifan lokal sebagai salah satu pembeda dari wilayah lain. Seperti kulit hewan dari sapi, kerbau maupun kambing dapat dijadikan kerajinan tangan berupa tas, dompet, maupun ikat pinggang.

Selain itu, juga akan digalakkan lagi kerajinan anyaman plastik yang sekarang lagi *booming*, pemanfaatan alam dan batik warna alam. Pemanfaatan produk lokal, dari tas plastik, anyaman yang berbau khas Ponorogo seperti sabuk otok, udeng, baju khas, kuliner seperti sate, dawet. Kemudian yang identik dengan reog seperti kerajinan gong, kerajinan reog, dan kerajinan lainnya seperti pande besi. Setiap wilayah di Ponorogo sudah diplot menjadi sentra dan sudah memiliki papan nama atau label. Kendati demikian, meski sudah banyak kerajinan di Kabupaten Ponorogo tetapi belum maksimal karena belum punya daya dukungnya seperti tempat-tempat wisata yang memadai. Wisata seperti danau Ngebel, Paralayang Tatung, daya dukung akses masih sulit. Di sisi lain Ponorogo memiliki sisi keuntungan secara geografis sebagai tempat transit dari arah Trenggalek dan Pacitan. Sering kali pemudik atau pejalan transit di Ponorogo untuk makan (Wawancara, R3).

## 2. Industri Kreatif Kerajinan tangan (Kriya)

Industri kreatif di Indonesia beberapa dekade terakhir sedang mengalami perkembangan yang sangat pesat. Hal ini dibuktikan dengan adanya data bahwa jumlah industri kreatif lebih besar dari jumlah penduduk Indonesia, yaitu sekitar 300 juta unit-unit *influence* usaha kreatif. Berbeda dengan jumlah UMKM atau Usaha Kecil, Mikro dan Menengah yang mampu menembus 60 juta, dan telah naik 3,1% dari penduduk Indonesia pada tahun 2017 (Anita Darmawan dan Timmy Setiawan, 2019). Pertumbuhan ini disebabkan oleh semangat dan dorongan generasi milenial dalam menghasilkan usaha. Generasi milenial yang cenderung sangat percaya diri, kreatif, dan lebih suka mengejar passion serta totalitas dalam menjalaninya. Inilah salah satu sebab yang menjadikan pertumbuhan industri kreatif tumbuh sangat cepat. Terlebih di wilayah Ponorogo ini yang begitu banyak tradisi sosial budaya.

Perkembangan tersebut juga tumbuh di Kabupaten Ponorogo. Melihat pertumbuhan industri kreatif di kota Reog tersebut berpotensi bisa memajukan dan berkembang di Indonesia ini. Bahkan memungkinkan industri kreatif bisa memasuki pasar internasional. Begitu pula dengan

ekspor industri kreatif yang akan mengalami peningkatan setiap tahunnya. Anak muda generasi milenial saat ini mendominasi keyakinan yang ada pada industri kreatif yang memiliki segudang inovasi, kreativitas, serta pengetahuan tentang kemajuan teknologi yang mendukung berkembangnya industri ini.

Kerajinan tangan atau biasa disebut kriya adalah salah satu sub sektor industri kreatif yang saat ini memberikan sumbangsih yang cukup signifikan terhadap perkembangan industri kreatif di wilayah Ponorogo. Seni kriya yang atau industri kreatif ini menjadi ciri khas sosial budaya di wilayah Ponorogo. Banyak kerajinan yang terdapat di wilayah Ponorogo yang bisa dibanggakan. Bahkan tidak jarang hasilnya sampai dikenal hingga luar negeri. Kerajinan-kerajinan tersebut antara lain yaitu salah satunya kerajinan kulit. Menurut Bapak Miskan berkaitan dengan bagaimana mengembangkan produksi dan desainnya di sana, itu pernah ada kegiatan dengan Provinsi. Artinya Provinsi pernah mempunyai kegiatan di Ponorogo Pelatihan Pengrajin Kulit (Wawancara, R2).

Dan kerajinan kulit ini secara tidak langsung menciptakan lapangan pekerjaan di wilayah Ponorogo dengan penduduk yang mayoritas berprofesi sebagai pedagang maupun wirausaha. Sehingga mempunyai nilai jual yang tinggi jika mampu meningkatkan dan mengembangkan kerajinan tersebut. Sehingga banyak tercipta UMKM atau usaha mikro masyarakat. Dan ini menambah income untuk penghasilan mereka di tengah persaingan bisnis yang semakin melaju pesat.

Sentra kerajinan kulit juga menjadi tempat bagi para pekerja industri pengrajin kulit untuk berinovasi dan berkreativitas disertai fasilitas pendukungnya. Terdapat pula area pameran untuk memasarkan produk-produk kerajinan kulit sehingga dapat menjembatani antara produsen dan konsumen. Dan pada akhirnya dapat meningkatkan apresiasi masyarakat terhadap kerajinan kulit dan produk di wilayah Ponorogo.

### 3. Industri Kreatif Kerajinan Tangan Berbahan Baku Kulit

Dalam bidang sentra kerajinan, sejak tahun 1980 Ponorogo mempunyai sentra kerajinan kulit yang sudah berkembang. Mayoritas warga

masyarakat Ponorogo menekuni bisnis kerajinan kulit guna mencukupi kebutuhan hidup mereka sehari-hari. Berbekal kulit kerbau, domba dan kulit sapi, para pengrajin ini berhasil menghasilkan sebuah karya beraneka ragam kerajinan kulit yang memiliki nilai jual cukup tinggi. Misalnya, seperti aneka macam dompet, jaket kulit, ikat pinggang, tas, sandal, sepatu dan produk lainnya yang khas Ponorogo yakni Reog dan asesorisnya kini sudah menjangkau pasar di luar wilayah Ponorogo (ponorogo.go.id, 2015).

Di wilayah Ponorogo pun kulit merupakan salah satu bahan mentah yang cukup melimpah, yang digunakan sebagai bahan primer dalam sentra perkulitan dan karya seni. Kulit dihasilkan dari binatang ternak, sehingga selama orang masih memanfaatkan, memelihara dan mengkonsumsi daging binatang ternak tersebut, kulit akan tetap tersedia. Kendati demikian, mulai tahun sekitar tahun 1990-an hingga 1996, itu sudah mulai surut, parahnya waktu krisis moneter 1998.

Seperti yang diungkapkan Bapak Miskan Pengrajin di Nambangrejo, pengrajin Nambangrejo hanya memenuhi pesanan yang jumlahnya relatif sangat sedikit (tidak banyak). Hal ini dilakukan untuk mempertahankan profesi mereka sebagai pengrajin. Sudah banyak masyarakat Nambangrejo yang sudah beralih profesi dari pengrajin kulit,

Saya mempunyai teman yang namanya Pak Rohmani yang kira-kira masih memproduksi, utamanya sabuk dan dompet. Jika ada pesanan produk bentuk lain, dia juga bisa mencukupi. Untuk selanjutnya jenengan bisa koordinasi langsung dengan SKPD teknis, dalam hal ini Dinas Perdakum (Perdagangan, Koperasi dan Usaha Mikro) bidangnya bidang Industri (Wawancara, R2).

Industri kerajinan kulit di daerah Ponorogo sudah dikenal banyak melalui berbagai macam kerajinan-kerajinan yang terus berkembang hingga saat ini. Tidak dipungkiri, sebagian penduduk Ponorogo dalam suatu wilayah banyak yang menggantungkan perekonomian hidupnya dari membuat produk-produk kerajinan kriya atau tangan yang mengandalkan keterampilan tangan mereka. Kerajinan kriya berbahan kulit ini diantaranya ialah Sabuk othok, tas samping sepeda unto, pistulan, tutup ruji, dan sadel. Misalnya salah satu pengrajin kulit di Ponorogo yakni Bapak Miskan untuk bahan kulit biasanya memerlukan datang 1 mobil dengan kisaran uang 20

juta. Namun di masa pandemi ini hanya 10 juta. Dalam kondisi normal, terbanyak mendatangkan hingga 30 juta dibayar 3 kali (Wawancara, R2).

Kendati demikian di wilayah Ponorogo sudah ada pengrajin yang melakukan kerja sama dengan pihak luar yakni diantaranya dari Jepang dan Belanda. Hasil kerajinan yang dikirim ke Jepang seperti Bapak Bukhori yang telah memulai produksi sejak 2008. Negara tirai bambu tersebut memesan kepada Bapak Bukhori dengan model yang diminta. Jepang juga ngesub dari CV. Sida Budi Bali. Hanya sebagian aksesoris tas secara khusus didatangkan dari Jepang, seperti kancingnya, magnitnya, karena di sini tidak ada. Kalau kulitnya dari Magetan, semuanya kulit sapi. Ada juga aksesoris sebagian juga dari Semarang dan Yogyakarta. Seperti tas membutuhkan sekitar 17-18 feet. Kurang lebih ada 15 model, kadang ada yang 2 atau 3 tahun tidak keluar lagi, tergantung pasar Jepang (Wawancara, R4).

Sedang yang dikirim hasil kerajinan kulit ke Belanda yakni seperti yang dilakukan Miseno Maguwan. Mengenai pemasaran ke Belanda, untuk persoalan bahan terdapat kerjasama temannya yang mempunyai pabrik tas di Yogyakarta lalu limbahnya diberikan kepadanya. Pada tempat pengrajinan Bapak Miseno ini sebelum pandemi terdapat pesanan dompet perbulannya 5 ribu, tetapi tidak bisa semua dipenuhi. Rata-rata produk yang dapat dihasilkan hanya sekitar 3 ribu perbulan. Menurut tuturan Bapak Miseno “untuk sekarang yang jalan dompet dari kulit ikan pari. Dompet ikan pari kalau harga di Malioboro 200 ribu”. Selain dompet bapak Miseno juga memproduksi tas yang dimanajemen oleh anaknya yang dulu sebagai alumni ISI dengan menekuni kerajinan kulit. Persoalan branding biasanya untuk yang polos dikirim ke Belanda lalu diberi merk sama dengan mereka dengan nama cash box. Sedang branding milik Bapak Miseno sendiri “GOG” yang biasanya dijual ke Yogyakarta (Wawancara, R6).

Kendati demikian, sebagian pengrajin kulit di Ponorogo juga mengalami kendala. Diantaranya persoalan sumber daya manusia dan persoalan permodalan hingga persoalan pasar. Menurut kepala Desa Nambangrejo, di mana desa sebagai centra kerajinan kulit mengalami kendala regenerasi tidak begitu jalan, sehingga kerajinan kulit tidak begitu

berkembang (Wawancara, R5). Arif dalam hal ini menyatakan (Wawancara, R1):

Secara desain masih kalah dengan yang baru-baru. Di sisi lain, kerajinan kulit itu sebenarnya kan bagus. Tapi kalau kita lihat anak-anak muda kan jarang yang pakai kerajinan kulit, yang pasti hanya dompet. Ya itu kalau saran kami perlu ada motivasi dan pelatihan terutama di desain dan nanti dikaitkan dengan pemasarannya. Persoalan ini semua ada di Perdakum, pemasarannya juga ada di sana.

#### 4. Budaya Reog dan Potensi Kerajinan Kulit

Nilai dari suatu kebudayaan adalah warisan para leluhur nenek moyang yang sangat berharga. Biasanya unggulan lokal suatu daerah mempunyai nilai-nilai yang perlu digali dan terus dilestarikan. Salah satu nilai budaya yang sangat berharga di daerah Ponorogo adalah kesenian Reog. Reog merupakan salah satu kesenian yang cukup terkenal dari wilayah Ponorogo bahkan telah dikenal oleh masyarakat dunia. Nilai-nilai yang terdapat dalam kesenian Reog Ponorogo perlu digali lebih lanjut karena merupakan warisan leluhur yang harus dijaga keberadaannya.

Sebuah kota kecil di barat daya Jawa Timur kota Ponorogo kini menjadi lokasi lahirnya kesenian unik yang bernama reog Ponorogo. Saat ini lebih dari 300 grup Reog yang tersebar di 277 desa di Ponorogo (liputan6.com, 2002). Keberadaan adanya Reog, terdapat beberapa event yang bisa dipentaskan yaitu salah satunya festival reog nasional. Hal ini dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi di wilayah Ponorogo. Peran serta kesenian reog sangat strategis dalam membangun pertumbuhan ekonomi di wilayah Ponorogo. Kesenian tradisional ini tak hanya ditampilkan pada acara-acara yang bersifat nasional, namun juga acara yang bersifat internasional. Sering kali kesenian ini mewakili Jawa Timur dalam pameran atau pertunjukan kebudayaan di berbagai negara. Misalnya KIASS (kerja sama kebudayaan pemerintah Indonesia dengan Amerika Serikat) di California tahun 1991, Pameran kebudayaan di Sevilla Spanyol tahun 1992. Pengrajin Reog sebagai UKM penghasil reog tentunya harus diperhatikan perkembangan usahanya baik secara kuantitas maupun kualitas. Sehingga

mampu memberikan sumbangsih pendapatan pada pertumbuhan ekonomi wilayah Ponorogo.

Pertumbuhan ekonomi melalui budaya Reog Ponorogo tidak hanya pada evennya saja, namun juga identik dengan bahan yang digunakan dari kerajinan kulit. Reog memiliki topeng yang dinamakan topeng Barongan. Bahan utama topeng Barongan adalah kulit harimau sebagai pelapis luarnya dan kayu dadap sebagai kerangka utama. Hingga kini pun perburuan harimau dilarang keras karena dalam rangka konservasi satwa langka. Kulit harimau perlembar sekarang dijual 80 juta. Apabila dibuat bahan reog tidak mencukupi. Pengrajin tidak mungkin kuat untuk membeli bahan, di sisi lain untuk dijual juga sulit. Sehingga memaksa pengrajin kulit topeng barongan mencari alternatif lain, salah satunya dengan menggunakan kulit sapi yang diberi pola khas harimau. Disinilah kulit sapi berperan dalam kekreatifitasan pembuatan reog. Di mana biasanya kulit sapi ini dijadikan sebagai kerajinan tangan. Dan teknik yang digunakan untuk pembuatan topeng barongan inipun masih manual sehingga memerlukan ketekunan, ketelitian, dan waktu yang relatif lama (Wawancara, R7).

Asesoris dan bagian-bagian tertentu seperti barongan dan ganongan pada reog ini terbuat dari kerajinan kulit. Topeng barongan adalah salah satu unsur dari pertunjukan reog yang bahan pembuatannya menggunakan kulit kerbau atau sapi. Kondisi ini telah membawa angin segar dan dampak positif bagi pengrajin Reog di Ponorogo bagi kemajuan kerajinan Reog. Pengrajin Reog sebagai salah satu UKM atau usaha mikro, kecil dan menengah di daerah Ponorogo yang mempunyai keunikan tersendiri sehingga menghasilkan seperangkat Reog dengan segala atributnya termasuk kerajinan kulit topeng barongan. UKM ini telah banyak membantu mengurangi pengangguran dan mendorong pertumbuhan ekonomi bagi masyarakat Ponorogo. Selain itu pengrajin Reog juga sangat berperan terhadap kesenian Reog Ponorogo yang membawa nama Ponorogo sehingga dikenal masyarakat Indonesia hingga mancanegara.

Hal ini menjadi bukti kerajinan Reog tersebut telah dapat diekspor ke berbagai negara seperti Bangladesh, Filipina, Australia dan negara lain.



Peluang kerajinan Reog ini semakin menggembirakan karena seni Reog sekarang ini merupakan salah satu andalan pariwisata wilayah Ponorogo yang berskala nasional bahkan internasional. Potensi kerajinan Reog cukup berkembang pesat dan menjanjikan. Permintaan produk kerajinan tidak hanya dalam negeri tetapi juga luar negeri.

Selain kepala barongan dan ganongan, asesoris lainnya yang berbahan kulit ternyata juga masih banyak seperti sabuk othok, Ganongan, kendang. Misalnya ganongan itu dari ekornya lembu dan kuda atau sapi. Ganongan di sini sebagai prajurit, utusan atau duta.paling mahal ganongan bisa 4 juta, yang murah sekitar 400 ribu (Wawancara, R7). Selain itu juga terdapat miniatur reog berbahan kulit. Biasanya dijual mulai dari yang paling kecil 400-an ribu, trus 800 rb, trus 1,2 juta (Wawancara, R7).

## **BAB V**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Pengembangan *Added Value* Kerajinan Kulit**

##### **1. Rantai Nilai Kerajinan Kulit**

###### **a. Potret Rantai Nilai Kerajinan Kulit di Ponorogo**

Kerajinan kulit dikenal dan diwariskan turun-temurun di Ponorogo. Semisal di Desa Nambangrejo, kerajinan kulit berawal dari nenek moyang yang seorang pengrajin pelana kuda yang dibuat untuk para orang belanda. Dan seiring berjalannya waktu, produk yang dihasilkan menjadi bermacam-macam seperti dompet, tas, sandal, sepatu, dan juga sabuk othok, sebutan untuk sabuk khas Ponorogo yang dipakai para warok (ponorogotourizm.blogspot.com., 2016).

Kerajinan kulit merupakan kerajinan yang sangat ditentukan oleh inovasi dan kreasi dari pengrajinnya. Selain itu, kerajinan kulit juga ditentukan oleh kualitas kulit sebagai bahan dasar yang digunakan kerajinan. Bahan dasar kerajinan ini disebut dengan ‘kulit setengah jadi’. Disebut setengah jadi karena sudah mengalami serangkaian proses perlakuan pengolahan mulai dari rumah potong hewan/jagal (proses pengulitan), pengepul kulit (proses penggaraman), dan terakhir di penyamak (proses penyamakan), sebelum akhirnya dibuat kerajinan oleh para pengrajin kulit. Dari serangkaian proses ini, untuk dapat menghasilkan keluaran yang berkualitas dan berdaya saing pada tiap-tiap pelaku, maka perlu adanya penambahan nilai (*added value*) pada setiap prosesnya.

###### **1) Rumah Potong Hewan**

Bahan baku pengrajin kulit diawali dari Rumah Potong Hewan (RPH). Di rumah potong hewan inilah kulit mentah sebagai bahan baku kulit setengah jadi dihasilkan. Di Ponorogo, terdapat sekitar 72 rumah potong hewan (songgolangitfm.com., 2020). Akan tetapi untuk saat ini tidak semua beroperasi karena beberapa hal, yang diantaranya adalah adanya pandemi covid-19 yang melumpuhkan di

berbagai sektor. Meskipun demikian, di Ponorogo terdapat rumah potong hewan yang masih beroperasi, diantaranya adalah RPH Rita Jaya Beef (RJB) Abattoir yang berlokasi di Dusun Puthuk, Desa Pijeran, Kecamatan Siman, Kabupaten Ponorogo.

RPH Rita Jaya Beef (RJB) Abattoir merupakan usaha pemotongan hewan milik Cholik Agus Diyanto. RPH Rita Jaya Beef (RJB) Abattoir yang ada di Desa Pijeran ini merupakan cabang kedua setelah RPH Rita Jaya Beef (RJB) Abattoir yang ada di Cirebon. Sedangkan pusat dari RPH Rita Jaya Beef (RJB) Abattoir berada di Jakarta (etheses.iainponorogo.ac.id, 2021).

RPH Rita Jaya Beef (RJB) Abattoir dalam melakukan penyembelihan menggunakan peralatan semi modern. Sehingga proses yang dilakukan sebagian sudah dengan menggunakan mesin dengan menggunakan bantuan manusia. Dengan menggunakan alat semi modern ini, dalam kondisi normal (tidak pandemi), RPH Rita Jaya Beef (RJB) Abattoir dalam sehari dapat menyembelih sekitar 30 ekor sapi (Deril, 2021). Bahkan menurut data skripsi dari Dwi Ika Wahyu Mahardika yang merupakan hasil wawancara dengan Sutawar selaku Bagian Penyembelihan bisa sampai 40 ekor sapi (Mahardika, ?). Sapi yang disembelih di RPH Rita Jaya Beef (RJB) Abattoir merupakan sapi lokal yang berasal dari Jawa Timur seperti Ponorogo, Ngawi, Magetan dan Blitar. Hal ini tidak tanpa alasan, yakni karena adanya aturan hewan yang masuk dari luar provinsi harus dalam wujud daging. Sehingga sapi yang disembelih hanya berasal dari Jawa Timur (Deril 2021).

Proses penyembelihan yang dilakukan di rumah potong hewan RPH Rita Jaya Beef (RJB) Abattoir diawali dengan tahap persiapan penyembelihan. Pada tahap persiapan ini sapi ditimbang untuk mengetahui beratnya yang selanjutnya dikarantina untuk dilakukan perawatan sebelum dilakukan penyembelihan. Sebelum memasuki ruang penyembelihan, sapi terlebih dahulu dipuaskan selama satu

malam dan dimandikan atau pembersihan badan sapi (youtube.com., Rita Jaya Beef, 2013).



(Sumber: Dokumentasi RPH Rita Jaya Beef)

**Gambar 5.1 Proses Karantina Sapi di RPH Rita Jaya Beef**



(Sumber: Dokumentasi RPH Rita Jaya Beef)

**Gambar 5.2 Proses Memandikan Sapi Sebelum Disembelih di RPH Rita Jaya Beef**

Sapi yang sudah dalam kondisi bersih setelah dimandikan, selanjutnya masuk pada tahap selanjutnya yaitu tahap pemindahan sapi. Pada tahap pemindahan ini, sapi diarahkan ke jalur pemindahan melalui *gang way*. *Gang way* merupakan jalur khusus yang dibuat untuk menggiring sapi satu per satu dari kandang karantina ke tempat pemotongan (*slaughter room*). *Gang way* dibuat dari rangkaian pipa besi yang kuat dengan setinggi badan sapi di sisi kanan dan kirinya. Selain itu *gang way* juga dibuat hanya selebar badan sapi. Hal ini untuk mengantisipasi sapi dapat berputar dan

kembali ke kandang karantina. Dengan adanya *gang way* ini proses pemindahan sapi dari kandang karantina menuju ke mesin *restraining box* di ruang produksi bisa lebih mudah (Rita Jaya Beef, 2013).



(Sumber: Dokumentasi RPH Rita Jaya Beef)

### **Gambar 5.3 Proses Pemindahan Sapi Menuju *Restraining Box* di RPH Rita Jaya Beef**

Tahap selanjutnya setelah sampai di ruang pemotongan adalah tahap penyembelihan. Pada tahap penyembelihan ini sapi langsung diarahkan ke mesin *restraining box*. *Restraining box* merupakan alat peroboh sapi sebelum disembelih. Dengan adanya alat ini, selain sapi mudah dikondisikan untuk disembelih, juga bisa mengurangi gerak sapi ketika disembelih. Selain itu dengan adanya *restraining box* ini waktu yang dibutuhkan untuk merobohkan sapi sampai pada proses penyembelihan oleh jagal bisa relatif singkat. Diantara keuntungan lain ketika menggunakan *restraining box* adalah mengurangi tingkat kestressan sapi ketika akan disembelih. Karena sapi direbahkan seiring dengan berputarnya *restraining box*, sehingga sapi tidak mengalami penjeratan di kaki dan dijatuhkan sebagaimana dalam penyembelihan tradisional. Dalam hal ini sapi tidak akan terluka atau merasakan sakit ketika sebelum disembelih (Rita Jaya Beef, 2013).



(Sumber: Dokumentasi RPH Rita Jaya Beef)

**Gambar 5.4 Proses Pemindahan Sapi Menuju *Restraining Box* di RPH Rita Jaya Beef**

Tahap setelah penyembelihan adalah tahap pengulitan dan pengeluaran isi perut sapi. Pada tahap pengulitan ini, sapi digantung dengan menggunakan mesin untuk mempermudah proses pengulitan. Dengan adanya proses pengulitan dengan cara digantung ini kulit akan terjaga kebersihannya. Kulit hasil pengulitan tidak akan kotor terkena darah yang ada di sekitar penyembelihan. Proses pengulitan dilakukan sekitar 3 orang (Rita Jaya Beef, 2013).



(Sumber: Dokumentasi RPH Rita Jaya Beef)

**Gambar 5.5 Proses Pengulitan Sapi di RPH Rita Jaya Beef**

Setelah proses pengulitan selesai, dilanjutkan dengan proses pengeluaran isi perut sapi. Sebelum dikeluarkan, sapi dinaikkan dengan menggunakan mesin penggantung. Dengan adanya mesin penggantung ini proses pengeluaran isi perut bisa semakin mudah dan membutuhkan waktu yang relatif singkat (Rita Jaya Beef, 2013).



(Sumber: Dokumentasi RPH Rita Jaya Beef)

**Gambar 5.6 Proses Pengangkatan Sapi untuk Pengeluaran Isi Perut di RPH Rita Jaya Beef**



(Sumber: Dokumentasi RPH Rita Jaya Beef)

**Gambar 5.7 Proses Pengeluaran Isi Perut Sapi di RPH Rita Jaya Beef**

Di tahap akhir, terdapat tahap pembelahan sapi dan pemotongan karkas sesuai item-itemnya. Pada proses pembelahan ini, sapi dalam kondisi digantung dibelah menjadi dua bagian dengan menggunakan mesin Jarvis Model Buster V. Mesin pembelah ini didatangkan RPH Rita Jaya Beef dari Jerman. Dengan menggunakan mesin ini proses pembelahan bisa semakin singkat dan juga rapi. Setelah dibelah menjadi dua bagian, sapi ditimbang untuk mengetahui berat bersih daging atau karkas yang selanjutnya masuk ke ruang *deboning* (Rita Jaya Beef, 2013).





(Sumber: Dokumentasi RPH Rita Jaya Beef)

### **Gambar 5.8 Proses Pembelahan Sapi di RPH Rita Jaya Beef**

Di ruang *deboning*, daging sapi akan dipisahkan dengan tulang yang ada. Yang selanjutnya dipotong sesuai dengan item-item yang ada pada daging sapi. Ruang *deboning* ini merupakan ruang steril sehingga higienitas dari daging dapat maksimal (Rita Jaya Beef, 2013).



(Sumber: Dokumentasi RPH Rita Jaya Beef)

### **Gambar 5.9 Proses Pemisahan Daging dengan Tulang Sapi di RPH Rita Jaya Beef**

Di RPH Rita Jaya Beef ini kulit sapi masih belum mengalami banyak perlakuan. Kulit mentah hasil proses pengulitan di RPH Rita Jaya Beef (RJB) Abattoir Desa Pijeran, selanjutnya dikirim ke Cirebon untuk dijadikan satu dengan hasil pengulitan RPH Rita Jaya Beef (RJB) Abattoir yang ada di sana. Hal ini dilakukan karena RPH



Rita Jaya Beef (RJB) Abattoir juga memiliki pengepul yang ada di Kota Cirebon (Deril, 2021).

## **2) Pengepul Kulit**

Kulit mentah setelah dipisah dari daging atau karkas, selanjutnya dikumpulkan untuk dijual kepada pengepul. Jika melihat kategori pengepul, maka terdapat pengepul kelas kecil, kelas menengah, dan kelas besar. Pengepul kelas kecil adalah pengepul yang memiliki tandon kulit kurang dari 10 ton. Pengepul kelas menengah adalah pengepul yang memiliki tandon kulit minimal 10 ton. Dan pengepul menengah ke atas adalah pengepul yang memiliki tandon minimal 20 ton kulit mentah. Pengepul kulit besar kebanyakan berada di wilayah Magetan, sedangkan di Ponorogo kebanyakan pengepul kecil sampai menengah (Wawancara, R8).

Salah satu pengepul kulit mentah yang ada di kota Ponorogo adalah Iwan Juyo Leather yang dirintis oleh Mangku Dwi Jaya. Iwan Juyo Leather, merupakan salah satu pengepul menengah di Ponorogo. Sebagai pengepul, Iwan Juyo Leather mengumpulkan kulit dari dalam dan luar Ponorogo. Menurut pemaparannya, kulit yang saat ini diminati adalah kulit dari luar pulau (LP). “Kulit mentah itu saat ini yang naik daun kulit LP, kalau dulu yang naik daun kulit Jawa. Kalau sekarang itu yang naik daun kulit LP. Karena yang diburu sekarang itu ketebalan kulit ketika disebit. Itu yang paham ilmunya orang yang nyamak”, Paparnya (Wawancara, R8).

Sebagai pengepul, Iwan Juyo Leather dalam waktu 2-3 bulan sekali bisa mendatangkan sekitar 10-20 ton pasokan kulit mentah dari luar Ponorogo, seperti Bontang, Kalimantan Timur. Bahkan pernah mendatangkan sampai 50 ton ketika kulit melimpah. Diantara momentum melimpahnya kulit ini manakala hari raya Idul Adha. Ketika Idul Adha, Iwan Juyo Leather pernah mengumpulkan kulit hewan qurban dari salah satu organisasi partai di luar pulau

Jawa sebanyak 3000 lembar kulit mentah yang kemudian dikirim ke Ponorogo.

Minimal 10 ton. Saya pernah 50 ton, 2 kontainer. Karena 1 kontainer itu 20-25 ton. Ini mau datang 1 kontainer, kurang lebih 15-21 ton, besok Minggu. Sangat melimpah, setahu saya di luar pulau Jawa, di Kalimantan dan Sulawesi. Di sana itu misal kurban satu orang satu sapi. Sehingga pernah saya mengambil kulit itu 3000 lembar khusus dari partai PKS saja, di Bontang Kalimantan. Karena PKS partai terbesar di Bontang. Tinggal hitung saja, satu kulit itu 25-30 kg. jika 3000 ya tinggal ngalikan saja (Wawancara, R8).

Proses pengiriman dari Kalimantan, Iwan Joyo Leather menggunakan jasa SPIL (*Salam Pacific Indonesia Lines*) sebagai salah satu jasa pengiriman melalui laut dan terkadang kendaraan Fuso untuk jalur darat. Pada proses pengiriman ini, kulit perlu dikarantina, dan selanjutnya minta surat keterangan karantina. Surat karantina ini digunakan sebagai surat legalitas pengiriman kulit untuk ditunjukkan kepada Dinas Perhubungan. Biaya karantina juga bervariasi, jika karantina dilakukan di Balikpapan maka biayanya Rp400.000,00. Sedangkan jika karantina di Surabaya maka biayanya Rp250.000,00. Jika menggunakan SPIL maka biaya karantina ditanggung oleh SPIL. Akan tetapi jika menggunakan Fuso maka biaya ditanggung oleh pihak yang bersangkutan.

Itu ada bantuan SPIL, agen kontainer. Jadi kita kerja sama dengan SPIL, dan nanti akan kirim berapa kontainer, gitu. Kan kalau satu kontainer terlalu penuh kualitas kulit juga akan jelek, karena di dalam kontainer kan pengap to Pak, tidak ada udara. Jadi saya minta dua kontainer supaya agak longgar. Ya prosesnya dari pelabuhan sampai Surabaya dikarantina dulu, dan minta surat karantina. Dan apabila lulus maka bayar. Kalau lewat SPIL maka tanggungannya SPIL, tapi jika lewat Fuso maka tanggungan kita pribadi. Kalau dikarantina di Balikpapan itu bayar Rp400.000 jika karantina di Surabaya itu bayar Rp250.000. Jika tidak begitu nanti bisa kena tilang dari Dishub karena disangka bawa barang illegal. Karena kulit termasuk barang yang berbahaya Pak, seperti kayu (Wawancara, R8).

Kaitannya dengan kulit ini, pekerjaan pertama yang dilakukan pengepul adalah mengumpulkan kulit, baik kulit yang berasal dari dalam maupun luar daerah tempat tinggal pengepul. Bagi Iwan Joyo

Leather waktu yang dibutuhkan untuk proses mengumpulkan ini relatif lama, yakni sekitar 1.5-3 bulan. Selama proses pengumpulan yang memakan waktu relatif lama tersebut, pengepul kulit mentah melakukan penggaraman untuk menjaga kulit tetap dalam kondisi baik. Tanpa adanya proses penggaraman ini kulit akan busuk, rusak dan tidak bisa diolah (disamak) dan akhirnya tidak bisa digunakan untuk bahan kerajinan.

Dua bulan, paling lama tiga bulan. Dua bulan itupun kalau misalnya gelombang laut lagi sulit kan kadang 3 bulan. Kadang juga 1.5 bulan juga pernah. Kalau pengirimannya tidak lama, Pak. Tapi yang lama adalah pengumpulannya. Dan yang susah adalah berpikir bagaimana cara dalam pengumpulannya itu tidak busuk. Karena pengiriman juga perlu 10 ton dulu, misalnya. Karena kulit itu satu hari dua malam itu sudah busuk dan tidak bisa dimasak atau dibuat kerajinan. Tapi kalau sudah kena garam maka masih bisa dibuat kerajinan atau dimasak. Dan baunya tidak terlalu menyengat (Wawancara, R8).



(Sumber: Dokumentasi Iwan Joyo Leather)

### **Gambar 5.10 Proses Pengumpulan Kulit di Iwan Joyo Leather**

Sebagaimana yang dijelaskan di atas, salah satu kesulitan pengepul adalah ketika pengumpulan kulit. Karena pengumpulan kulit mentah sangat rentan terjadi pembusukan. Sebagai pengepul yang mendatangkan kulit dari dalam dan luar Ponorogo, Iwan Joyo Leather harus melakukan penggaraman sebanyak 2 kali yaitu ketika kulit datang dan sebelum kulit dikirim ke pengepul besar maupun ke penyamak. Pada proses penggaraman ini, 1 lembar kulit sapi membutuhkan sekitar  $\frac{3}{4}$  sak garam, atau kurang lebih 37.5 kg garam.

Karena jika tidak digarami dengan cukup, kulit dalam waktu satu hari dua malam sudah mengalami pembusukan. Semisal dalam waktu 2 bulan kulit belum terjual maka perlu ditambah garam lagi untuk proses perawatan dan pengawetan kulit.

Jadi penggaraman itu dua kali, yaitu baru datang dan mau kirim. Kalau tidak digarami 2 kali maka diperjalanan kalah, karena kan garamnya menyusut bobotnya misal dari Kalimantan 10 ton maka sampai ke sini sekitar 9 nan. Dan kalau mau ditimbang kita hilangkan dulu garamnya baru ditimbang. 1 lembar kulit membutuhkan  $\frac{3}{4}$  sak. Dan 1 sak itu 50 kg. Jadi ya 1 lembar kulit kurang lebih butuh 35 kg garam. Garam ditambah paling nggak satu bulan setengah. Kan pengepul kan satu setengah bulan harus dikirim. Paling nggak yo 2 bulan harus kirim lah. Kalau lebih dari itu ya harus main garam. Misal main garam, *sak tone gak mati 500 kg e garame* (Wawancara, R8).



(Sumber: Dokumentasi Iwan Joyo Leather)

### **Gambar 5.11 Proses Penyimpanan dan Penggaraman Kulit di Iwan Joyo Leather**

Tahap selanjutnya setelah dikumpulkan serta digarami adalah menjual ke pengepul besar dan penyamak kulit. Pada proses penjualan ini harga sangat bervariasi. Kondisi ada tidaknya kulit dan kondisi sebagaimana pandemi saat ini menyebabkan harga kulit mentah menjadi fluktuatif. Dalam hal ini terdapat 3 jenis kulit mentah, yaitu kulit Jawa, kulit luar pulau (kulit LP), dan kulit import. Kulit Jawa merupakan kulit yang diambil dari hewan ternak (sapi) di pulau Jawa. Kulit Luar Pulau (LP) adalah kulit yang dari hewan ternak (sapi) yang berasal dari luar pulau Jawa semisal Kalimantan, Sulawesi, dan Bali. Sedangkan kulit import adalah kulit hewan

ternak (sapi) yang didatangkan dari Arab, Maroko, Itali, dan Bangladesh. Harga kulit, baik kulit Jawa, Luar Pulau, dan import sebelum dan semasa pandemi mengalami fluktuasi sebagaimana yang dijelaskan sebagai berikut:

Kulit Jawa sebelum korona harga beli Rp13.000-Rp15.000. Harga jual Rp15.000-Rp20.000. Kulit Jawa ketika korona harga beli Rp6.000-Rp8.000. Harga jual Rp9.000-Rp12.000. LP sebelum korona harga beli Rp7.000-Rp9.000. Harga jual Rp10.000-Rp14.000. LP pas korona harga beli Rp2.000-Rp5.000. Harga jual Rp8.000-Rp13.000. Import sebelum korona harga beli Rp5.000-Rp8.000. Harga jual Rp8.000-Rp10.000. Setelah korona harga beli Rp2.000-Rp4.000. Harga jual Rp5.000-Rp7000 (Wawancara, R8).

Pada hari raya Idul Adha, harga kulit cenderung menurun seiring dengan melimpahnya kulit mentah. Dan terkait harga kulit pada hari raya Idul Adha terdapat pengepul yang mematok harga untuk dijadikan standarisasi. Dalam hal ini pengepul dari Kota Kediri yang menetapkan harga beli dan harga jual pada hari raya Idul Adha.

Tapi kalau pas harga kurban itu ada patokan harganya. Setahu saya pematok harga itu dari Kediri. Dan biasanya untuk mendapatkan kulit, misal sudah dipatok harga 7 ribu, maka ada yang beli 10 ribu. Tujuannya supaya segera mendapatkan kulit dan segera bisa menjual misalnya dijual 13 ribu. Luar biasa sakitnya bisnis kulit itu. Dan itu biasanya bagi pemula, pemain muda (Wawancara, R8).



(Sumber: Dokumentasi Iwan Joyo Leather)

**Gambar 5.12 Proses Penimbangan Kulit di Iwan Joyo  
Leather**

Meskipun kulit import dapat digunakan untuk mencukupi kebutuhan kulit, akan tetapi datangnya kulit import bisa mengganggu kestabilan harga kulit. dan untuk saat ini berdasarkan penuturan Mangku Dwi Jaya, kulit mentah import ini belum sampai masuk ke Ponorgo.

Kulit import belum, Pak. Tapi kalau orang Ponorogo bermain dagang kulit import banyak. Kulit import itu juga bisa merusak harga, Pak. Karena kualitasnya hampir sama, tapi tidak bisa membohongi hasil itu. Karena kelihatan hasil setengah jadi antara kulit import dan Jawa itu. Saya pernah melihat hasil jadi kulit Jawa dan import ketika dibuat wayang, itu beda sekali Pak, bedanya. Jadi ketika tidak dapat kulit dalam negeri, maka bagaimana orang Magetan bisa masak kulit? akhirnya dicampur dengan kulit import. Dan menjadi bahan untuk kerajinan (Wawancara, R8).

Sebagai bahan dasar kerajinan kulit, kulit yang bagus untuk bahan dasar adalah kulit Luar Jawa. Kulit Luar Jawa memiliki tingkat ketebalan kulit yang melebihi dari kulit Jawa. Ketebalan kulit ini dipengaruhi dari pakan yang diberikan kepada hewan ternak. Hewan ternak yang makan rumput alami akan memiliki tekstur kulit yang bagus untuk diolah (disamak) daripada hewan ternak yang diberi makan dengan comboran.

Kulit mentah itu saat ini yang naik daun kulit LP, kalau dulu yang naik daun kulit Jawa. Ya karena kualitas kulitnya lebih bagus terus konsumen itu mintanya kulit Jawa. Dan ketika disamak itu *racak*. Kalau sekarang itu yang naik daun kulit LP. Karena yang diburu sekarang itu ketebalan kulit ketika disebit. Itu yang paham ilmunya orang yang nyamak. Kulit mentah itukan yang diambil pori-porinya jika untuk kerajinan. Kulit Kalimantan kenapa tebal karena makannya rumput lebih baik, kalau di sini makannya kan campur. Kalau kedua kulit ini disamak, sebenarnya sebelas dua belas saja, Cuma jika diolah yang paling enak adalah serat kulitnya yang paling tebal. Yang diburu sekarang itu adalah ketebalan kulitnya, untuk penyamakan (Wawancara, R8).

### **3) Penyamak**

Tahap yang paling menentukan kualitas kulit adalah tahap penyamakan. Penyamakan merupakan proses pengubahan kulit mentah menjadi kulit samak. Kulit yang telah disamak akan

memiliki karakter lebih tahan terhadap proses pembusukan. Sehingga umur kulit hasil samak akan lebih awet daripada kulit yang masih basah.

Terkait dengan penyamakan ini, di Ponorogo belum ditemukan pihak yang memiliki usaha/industri penyamakan dalam skala besar. Meskipun demikian, dari beberapa informan diketahui masih ada orang Ponorogo yang bekerja sebagai penyamak (tukang samak).

Kalau di Ponorogo sendiri tukang penyamak banyak tapi saat ini semakin surut karena mungkin persaingan bisnis, modal ditilap orang, ada yang nakal kena karma dan sebagainya. Kalau sekarang yang masih konsisten Pak Muh, Pak Giyo, Pak Bambang. Kalau Pak Muh itu sering ambil kulit dari saya Pak. Jadi Pak Muh itu masak nyamak menjadi kulit setengah jadi dan menjual kerajinan saja, tidak pengrajin (Wawancara, R8).

Hal di atas juga sebagaimana yang disampaikan oleh Deny Kurniawan selaku Penyuluh Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Ponorogo: "Ada penyamakan yang sifatnya masih individual, di Jalan Sumatra (Mas Didik). Penyamakan atau apa saya kurang tahu. Masanya sudah berganti, banyak pengusaha yang gulung tikar" (Wawancara, R3).

Diantara alasan di Ponorogo tidak ada usaha penyamakan adalah limbah dari penyamakan yang mencemari lingkungan. Yang saat ini juga menjadi masalah yang belum terpecahkan di Kabupaten Magetan.

Oiya satu lagi, Saya ingin bercerita mengapa di Ponorogo Tidak ada penyamak kulit ya. Karena sekarang itu penyamak masih ada masalah dengan pemerintah. Dan hal ini terkait limbah, dan baunya luar biasa. Dan biasanya mereka yang memiliki kulit maka minta tolong ke penyamak untuk dimasak dan dari situ baru dijual (Wawancara, R8).

Senada dengan yang diungkapkan oleh Deny Kurniawan, "Untuk penyamakan butuh lokasi dan pengolahan limbah yang tidak sederhana" (Wawancara, R3).

Selain limbah yang memerlukan penanganan khusus, tidak adanya penyamak di Ponorogo menurut Deny Kurniawan adalah karena bahan baku yang berupa kulit mentah yang berasal dari rumah potong hewan di Ponorogo tidak mencukupi kebutuhan penyamak. “Kayaknya masih jauh. Yang kita butuhkan sesungguhnya adalah suplai bahan baku yang lebih mudah. Untuk membuat penyamakan sendiri di Ponorogo, berapa sih rumah potong hewan di Ponorogo dan berapa kapasitas kulitnya. Bahan bakunya belum memenuhi target. Magetan sendiri saja belum maksimal” (Wawancara, R3).

Meskipun rumah potong hewan di Ponorogo tidak mencukupi kebutuhan kulit mentah sebagai bahan dasar dalam penyamakan, akan tetapi kulit mentah tersebut bisa diambilkan dari luar pulau Jawa sebagaimana yang dilakukan oleh Mangku Dwi Jaya pemilik Iwan Joyo Leather yang bisa mendatangkan kulit mentah minimal 10 ton dalam 2 bulan sekali. “Minimal 10 ton. Saya pernah 50 ton, 2 kontainer. Karena 1 kontainer itu 20-25 ton. Ini mau datang 1 kontainer, kurang lebih 15-21 ton, besok Minggu. Sangat melimpah, setahu saya di luar pulau Jawa, di Kalimantan dan Sulawesi” (Wawancara, R 8).

Selain permasalahan di atas, modal yang dibutuhkan untuk membeli alat samak juga tergolong besar, yaitu sekitar Rp750.000.000,00. Hal ini yang menjadi dasar juga banyak pengepul kulit menyamakan kulit mereka ke Magetan. “Ya itu kalau ndak difasilitasi pemerintah itu ndak bisa, Pak. Karena modal juga sangat besar, Pak. Beli mesinnya saja bisa sampai 750 juta kalau tidak salah” (Wawancara, R8).

Sulitnya dalam proses menyamak dan ilmu terkait menyamak menjadikan harga bahan baku kerajinan kulit dalam hal ini kulit setengah jadi menjadi mahal. Belum juga terkait dengan transportasi dikarenakan belum adanya usaha penyamakan di Ponorogo.



Berkaitan dengan sulitnya menyamak ini Mangku Dwi Jaya menuturkan,

Menyamak kelihatannya sederhana, tapi jika salah dalam pengolahan dengan bahan kimia itu salah satu mili saja maka ambrol, dan kulitnya jadi hancur. Jadi tidak bisa di-split. Kulit itu ketika di split yang paling atas dibuat cecek atau kerupuk rambak, yang tengah dibuat kerajinan itu, dan yang paling bawah akan jadi limbah (Wawancara, R8).

Terkait dengan pengetahuan dan ilmu menyamak ini Mangku menambahkan,

Iya karena bahan dasarnya juga mahal. Sebenarnya bukan bahan dasar, tapi ya tadi ke menyamaknya tadi. Bapak saya belajar menyamak itu kalau biaya sendiri pasti tidak mau. Karena satu bulan itu biayanya 75 juta. Dan itupun belum hotelnya dan lain-lain. Maka, dari perusahaan itu disediakan 150 juta. Di Magetan, misal bapak saya mau belajar dari orang Magetan pasti tidak mau. Jadi yang mau mengajari itu, saya punya anak, *anakku tak warahi*. Misal ada orang yang tanya ndak akan saya kasih tahu. Hanya turunan-turunanku. Makanya bapak saya tidak mau belajar di Magetan, tapi di Jogja (Wawancara, R8).

Menurut pemaparan dari salah satu penyamak di Magetan, Muhammad Thoyib, terdapat 4 tahapan yang harus dilakukan dalam proses penyamakan. Tahap pertama proses ngapur/pengapuran, tahap kedua proses pickling, tahap ketiga proses natural, tahap keempat proses finishing (Wawancara Whatsapp, 22 September 2021).

Proses ngapur atau pengapuran merupakan tahap awal dalam proses penyamakan setelah kulit direndam agar menjadi lunak. Proses pengapuran ini bertujuan untuk menghilangkan atau merontokkan bulu yang ada di kulit (Wawancara Whatsapp, 22 September 2021).

Tahap yang kedua adalah proses pickling. Proses pickling merupakan proses pengasaman pada kulit. Kulit dibuat asam tujuannya untuk menjaga kondisi kulit tetap bagus (tidak bengkak) ketika bercampur dengan obat penyamaknya (Wawancara Whatsapp, 22 September 2021).

Tahap selanjutnya adalah tahap natural. Tahap natural merupakan tahap di mana kulit direndam dengan kulit kayu Akasia untuk memberikan warna kepada kulit secara alami. Perendaman ini biasanya dilakukan di kolam (Wawancara Whatsapp, 22 September 2021).

Tahap terakhir adalah finishing. Tahap finishing merupakan tahap di mana kulit yang sudah diwarnai disamakan tingkat kerataan, melumasi serat-serat kulit agar memiliki daya tahan yang baik, dan pengeringan (Wawancara Whatsapp, 22 September 2021).

Terkait dengan penyamakan ini Thoyib juga menjelaskan bahwasanya kondisi saat ini rasio antara penyamak dengan pengrajin di Magetan lebih banyak penyamak. Sehingga Thoyib sendiri ketika memiliki kulit hasil sama tidak semuanya untuk Magetan, akan tetapi dijual ke luar Magetan seperti Yogyakarta, Tegal, Pekalongan, Bali, Bogor, Magetan, Ponorogo, Solo, Klaten, Bandung, Tasikmalaya, Medan, dan Jeporo (Wawancara Whatsapp, 22 September 2021).

Kulit hasil samak dijual oleh peyamak dengan 3 cara, *pertama*, per-*feet*; *kedua*, per-kg; dan *ketiga*, gulungan. Untuk gulungan ada 2 jenis, yaitu *fullhide* dan *side*. *Fullhide* adalah kulit hasil samak dengan ukuran satu kulit hewan utuh yang luasnya sekitar 40 *feet* ke atas. Sedangkan *side* adalah hasil samak satu kulit hewan utuh dibagi dua. Meskipun terdapat dua jenis, baik *fullhide* dan *side* dalam satu gulungan terdapat 10 lembar kulit (Wawancara Whatsapp, 22 Oktober 2021).

#### **4) Pengrajin**

##### **a) Hasil Kerajinan Kulit di Ponorogo**

Sentra industri kulit di Ponorogo terdapat di beberapa titik, yaitu Nambangrejo Sukorejo, Maguwan Sambit, dan Ngrupit Jenangan. Di Desa Nambangrejo terdapat beberapa pengrajin yang sampai saat ini masih tetap eksis. Diantara pengrajin tersebut adalah Miskan

seorang pengrajin asesoris sepeda onthel, sabuk othok, gelang, dan tas. Selain Miskan, di Nambangrejo juga terdapat Ahmad Zaini dan Rohmani, yang keduanya menekuni kerajinan sabuk dan tas.

Sebagai seorang pengrajin yang sudah turun temurun dari nenek moyang, kerajinan kulit di Nambangrejo diawali dengan pembuatan pelana kuda untuk orang-orang Belanda pada zaman penjajahan dulu. Dan seiring berjalannya waktu produk yang awalnya hanya pelana kuda berkembang menjadi produk yang beraneka ragam, yang terkait dengan kebudayaan seperti kendang, sabuk othok, kepala reog, dan gelang Bujang Ganong. Asesoris sepeda onthel seperti sadel, pistolan, penutup jeruji sepeda, dan tas sepeda. Ada juga yang berupa barang fashion seperti topi, dompet, tas, dan juga sabuk (Wawancara, R2).

Diantara pengrajin kulit yang saat ini masih tetap bertahan di Nambangrejo adalah Miskan, Ahmad Zaini, dan Rohmani. Salah satu faktor yang menentukan eksistensi kerajinan kulit yang mereka buat adalah mutu yang senantiasa dijaga. "Tasek berproduksi. Yang kualitas baik masih bersaing. Seperti produknya Pak Miskan untuk hak patennya Nambangrejo, tas sepeda itu kan tidak ada yang bikin kecuali di sini. Pak Mat Jaini dan Pak Miskan yang buat aksesoris sepeda dari kulit" (Wawancara, R5).



(Sumber: Gambar diambil di Rumah Miskan Pengrajin Nambangrejo)

**Gambar 5.13 Penutup Jeruji Sepeda Onthel**



(Sumber: Gambar diambil di Rumah Miskan Pengrajin Nambangrejo)

**Gambar 5.14 Tas Sepeda Onthel**



(Sumber: Gambar diambil di Rumah Miskan Pengrajin Nambangrejo)

**Gambar 5.15 Sabuk Warok (Sabuk Othok)**



(Sumber: Gambar diambil di Rumah Miskan Pengrajin Nambangrejo)

**Gambar 5.16 Sandal**

Titik sentra kulit selanjutnya adalah di Maguwan Sambit. Di Maguwan Sambit yang saat ini masih eksis adalah Miseno. Miseno

dalam keseharian menghasilkan kerajinan kulit seperti tas, dompet, dan sabuk. Bahan baku yang dipakai selain menggunakan kulit lembu, Miseno juga menggunakan kulit ikan pari. Dari sisi harga kulit ikan pari cenderung lebih mahal.



(Sumber: Gambar diambil di Rumah Miseno Pengrajin Maguwan)

#### **Gambar 5.17 Ragam Kerajinan di Maguwan Sambit**

Sentra kulit berikutnya adalah di Ngrupit Jenangan. Di wilayah Ngrupit hanya terdapat satu pengrajin yaitu Bukhori. Tidak seperti yang lain, Bukhori hanya merajin tas sebagai produknya. Tas hasil produksinya berukuran sedang sampai ukuran besar.



(Sumber: Gambar diambil di Rumah Bukhori Pengrajin Ngrupit)

#### **Gambar 5.18 Tas Hasil Kerajinan Ngrupit**





(Sumber: Gambar diambil di Rumah Bukhori Pengrajin Ngrupit)

**Gambar 5.19 Pekerja di Pengrajin Ngrupit Jenangan**

#### **b) Kondisi Kerajinan Kulit di Ponorogo**

Industri kerajinan kulit di Nambangrejo mengalami masa kejayaan sekitar tahun 1980-1990an. Dan mulai tahun 1996 kerajinan kulit yang ada di Nambangrejo mulai mengalami masa surut. Terdapat beberapa penyebab surutnya kerajinan di Nambangrejo, di antaranya krisis moneter, permainan banting harga, mutu yang tidak dijaga, tidak adanya merek produksi (*brand*), dan regenerasi pengrajin yang masih kurang.

Mundurinya kerajinan kulit yang ada di Nambangrejo diawali pada tahun 1996, dan puncak kemunduran pada tahun 1998 ketika krisis moneter. “Sekitar tahun 1990-an. Saya ke sini 1996, itu sudah mulai surut. Parahnya waktu krismon, 1998” (Wawancara, R5).

Dalam kesempatan yang lain pemaparan ini juga disampaikan oleh Ahmad Zaini, “Mboten, awal niku pas moneter awal. Moneter niku banyak pengrajin sing gulung tikar. *Enek sing dodol roti..sing bertahan namung piro ngoten. Kulo Pak Miskan, Pak Rohmani*” (Wawancara, R9).

Selain karena faktor krisis moneter yang terjadi tahun 1998, surutnya kerajinan kulit di Nambangrejo juga dikarenakan

persaingan harga yang tidak sehat antar pengrajin. Masing-masing pengrajin menjual produk kerajinannya secara individu dan melakukan permainan banting harga jika dalam waktu tertentu tidak kunjung terjual. Hal ini sesuai dengan pemaparan dari Miskan (Wawancara, R2).

Soalnya tradisi wong Jowo nek jual barang *jor joran murahi*. Dulu rata-rata pengrajin menjual sendiri barangnya ke pasar dan *jor-joran murah* agar barang tidak kembali ke rumah (*otong-otong digowo muleh, diguyu wong*). Akhirnya harga rusak tidak stabil. Niki beda dengan orang Cina yang bisa buat harga stabil. Kalau saya sendiri tidak bawa barang ke sana kemari, biasanya diambil.

Pernyataan di atas diperkuat oleh Kepala Desa Nambangrejo, “Sini itu hancurnya karena pasar tidak bisa dikendalikan. Jadi kita jual ke pasar itu berangkat sendiri-sendiri, dan yang terjadi banting-bantingan harga. Yang penting saya berangkat dari rumah pulang bawa uang” (Wawancara, R5).

Salah satu penyebab adanya banting harga di kalangan pengrajin dikarenakan tidak adanya komunitas yang mengatur standarisasi harga jual produk kerajinan kulit. Sehingga masing-masing pengrajin bebas menentukan harga jual produknya meskipun di sisi lain merugikan pengrajin yang lain. Tidak adanya komunitas ini disampaikan oleh Miskan, “Dulu ada, masanya Pak Trimo Koperasi trus macet hingga sekarang” (Wawancara, R2).

Akibat dari adanya permainan banting harga dan tidak adanya komunitas ini kualitas produkpun menjadi terabaikan. Kualitas produk hanya dikira-kira oleh para pengrajin sendiri tanpa ada pengawasan kualitas dari pihak kedua. Kepala Desa Nambangrejo mengungkapkan, “Mutu juga kurang dijaga saat itu” (Wawancara, R5).

Hal ini juga senada dengan ungkapan Penyuluh Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Ponorogo, ”Umumnya mereka hanya berprinsip, *sing penting daganganku laku*. Mereka tidak berpikir

tentang kualitas dan kuantitas. Beda dengan yang Maguwan gih” (Wawancara, R3).

Di antara penyebab lain adalah kurangnya generasi muda yang menekuni kerajinan ini. Pengrajin Nambangrejo selama ini kebanyakan dilakukan oleh generasi tua dan pengrajin generasi tersebut hanya sebatas memproduksi kerajinan kulit dan mengirimnya ke kota di luar Ponorogo, seperti Yogyakarta, Bali, Trenggalek, Malang Tulungagung dan Solo (Wawancara, R2).

Diantara masalah lain yang membuat meredupnya kerajinan kulit di Nambangrejo adalah tidak adanya merek dagang atau *brand*. Dengan tidak adanya merek dagang atau *brand* maka pengrajin tidak memiliki citra di konsumennya. Sehingga produk yang dihasilkan sewaktu-waktu bisa tergeser oleh produk kerajinan dari wilayah lain. hal ini diakui oleh Miskan, “Dan pemberian *brand* atau merek dilakukan oleh pengepul yang ada di kota tersebut (Yogyakarta, Bali, Trenggalek, Malang Tulungagung dan Solo)” (Wawancara, R2).

Kondisi semacam ini diperparah dengan adanya pandemi yang belum usai. Akibat yang paling signifikan bagi pengrajin kulit di Nambangrejo adalah lumpuhnya pemasaran kerajinan yang dihasilkan. Hampir 1,5 tahun ini pengrajin di Nambangrejo mengurangi jumlah produksi, bahkan berhenti dalam memproduksi. Pembeli dari masing-masing kota mengurangi daya belinya dan terkadang beralih ke pengrajin yang memiliki hasil kerajinan yang harga jualnya lebih rendah. Hal ini diakui oleh Miskan sebagai berikut (Wawancara, R2).

Enam bulan terakhir tidak ada pemasukan (*ra kerjo blas*). Stok barang/hasil produksi banyak tapi sepi pembeli. Pengepul Tulungagung 1,5 Tahun tidak datang. Pengepul dari Solo sudah 1 tahun juga tidak ke sini. Di antara sebabnya, Tulungagung dijoki bakul anyaran harga murah, *pun pet mboten mriki*. Produk terbanyak dari Tulungagung (yang menjadi kompetitor Pak Miskan) aksesoris sepeda unto, yaitu pistolan). Solo juga sama saja, pistolan.



Hal senada juga dikemukakan oleh Ahmad Zaini, “Nopo maleh kawontenan Corona hampir 2 tahun beku sodoyo. Leres, lha niku damel ngisi nopo. Lha lek saget nggawe kathah pemasaran nggak bisa, lha terus pripun?”

Kondisi permasalahan pemasaran akibat pandemi di sentra industri kulit Nambangrejo ini tidak sepenuhnya dialami oleh pengrajin di sentra industri kulit yang berada di Maguwan Sambit dan Ngrupit Jenangan Ponorogo. Pengrajin di Maguwan Sambit dalam memasarkan hasil kerajinannya selain dengan cara memasarkan sendiri ke Yogyakarta, juga menggandeng pihak asing yaitu Belanda. Dengan adanya kerja sama ini masalah pemasaran sedikit terpecahkan, karena pengrajin memiliki pembeli tetap. Dalam hal ini Miseno menjelaskan, “Sebelum covid, saya nyetoki anak yang di Jogja. Jane ada dari beberapa wilayah, Magetan, Solo yang telpon minta, kalau naik harganya ya naik. Dan mengenai pemasaran, kerja sama dengan Belanda Pak (Wawancara, R6).

Kondisi sebagaimana Miseno, juga dialami oleh Bukhori, pengrajin tas Ngrupit Jenangan Ponorogo. Dalam memasarkan hasil kerajinannya, Bukhori bekerja sama dengan pihak Jepang yang memiliki agen pengepul di Bali, yaitu CV. Sida Budi Bali. Hal ini disampaikan Bukhori sebagai berikut (Wawancara, R4).

Tahun 2013 hingga sekarang kontinyu pesanan barang dari Jepang. Sebelumnya masih bisa ke mana-mana (Eropa, Australia, dsb). Sebelum 2013 belum kontinyu dan order belum begitu banyak. Kurang lebih 9-an tahun ini tidak kerepotan mencari order dalam setiap bulannya. Dari Jepang tapi saya juga ngesub dari CV. Sida Budi Bali.

Baik Miseno dan Bukhori, keduanya dalam hal pemasaran dalam satu bulan bisa mencapai ratusan sampai ribuan. Miseno rata-rata mendapatkan pesanan dompet dalam satu bulannya sekitar 3000-5000 buah. Dikarenakan keterbatasan tenaga kerja, akhirnya perbulan hanya mampu melayani sejumlah 3000 dompet. Miseno menjelaskan, “Belanda itu temannya punya pabrik tas di Yogya, trus limbahnya diberikan saya. Nyuwun dibuatkan dompet perbulannya

5 ribu, tapi ya tidak bisa dipenuhi. Rata-rata produk saya 3 ribu perbulan” (Wawancara, R6).

Sedangkan Bukhori dalam satu kali kirim ke pihak Jepang melalui CV. Sida Budi Bali bisa mencapai 1600 buah tas. Dan ketika Corona ini mengalami penurunan lebih dari 50%. Penuturannya, “Masa covid ini turun mas, ya sebulan 400, 500. Kalau dulu sampai 1600 perbulan. Bekerja juga berkurang. Pekerja yang di sini dalam kondisi normal dulu bisa mencapai 25 orang, yang di sini” (Wawancara, R4).

Berbicara mengenai *brand* atau merek dagang, pengrajin Maguwan Sambit berbeda dengan pengrajin Nambangrejo. Miseno sudah memiliki merek dagang sendiri meskipun hasil kerajinannya juga diberi merek dagang dari pihak Belanda. Merek dagang yang diusung adalah Geoge. Merek dagang inilah yang biasanya dipasarkan di wilayah Yogyakarta. “Yang polos biasane ke Belanda trus diberi merek sama sana, Cash Box. Kalau merek saya sendiri Goege. Dijual Jogja mereknya Geoge” (Wawancara, R6).

Dari berbagai kendala dan masalah sebagaimana di atas, khususnya untuk regenerasi pengrajin dan proses pemasaran, dari pemerintah kabupaten dan individu pengrajin sudah melakukan beberapa usaha penanganan. Diantaranya adalah melakukan pelatihan bagi generasi muda dan pemasaran melalui *online* oleh para pengrajin. Hal ini disampaikan oleh Ahmad Zaini, “Enggeh hampir satu desa niko. Pekerja perkulitan. Bolak balik teng pemerintah diberi binaan teng deso-deso” (Wawancara, R9). Senada dengan yang disampaikan oleh Miskan, “Dulu sering sebenarnya. Pelatihan buat sepatu, tas dan lainnya. Jane malah untung, dapat kepinteran, dapat bayar, dapat uang (hasil kerajinan yang dibuat bisa dimiliki). Saya sendiri tidak ikut. Kebanyakan ya yang muda-muda itu” (Wawancara, R2).

Sedangkan dalam hal pemasaran, pengrajin Nambangrejo telah mencoba dengan cara pemasaran *online*. Dalam hal ini Miskan

menjelaskan, “Dulu pernah ada yang menjualkan secara online, tapi kemudian macet” (Wawancara, R2). Dalam hal ini Ahmad Zaini juga memaparkan, “*Sampun, lha niku yogane kulo malah gawe adah online*” (Wawancara, R 9). Penjelasan ini diperkuat oleh Kepala Desa Nambangrejo, “Ya selain pesanan, jual *online* secara pribadi-pribadi. Ngoordinir masyarakat itu Mas yang sulit di sini” (Wawancara, R 5).

## **2. Strategi dan Model Pengembangan**

Industri kulit yang ada di Ponorogo merupakan aset yang sangat berharga. Selain bisa untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, juga untuk membuka lapangan kerja. Dan yang paling penting dari keberadaan industri kulit di Ponorogo adalah sebagai sarana untuk mengangkat kearifan lokal dengan cara menghimpun dan mengkreasi potensi masyarakat untuk menciptakan kerajinan yang memiliki nilai kultural.

Melihat kondisi industri kulit di Ponorogo sebagaimana yang dipaparkan pada sub bab sebelumnya diketahui bahwa kondisi industri kulit sedang mengalami resesi. Jika hal ini dibiarkan tanpa ada usaha untuk mengatasinya maka daya saing industri kulit yang ada di Ponorogo akan menurun dan bahkan akan tersuksesi dengan industri kulit dari luar Ponorogo. Oleh karena itu, perlu strategi atau model pengembangan yang efektif untuk menyelesaikan permasalahan tersebut.

Strategi atau model pengembangan yang bisa dinilai efektif untuk membangkitkan industri kulit Ponorogo adalah dengan menambahkan nilai tambah (added value) pada proses yang dijalankan. Nilai tambah (added value) harus diberikan pada setiap proses kegiatan yang dilakukan oleh pelaku industri ini dari hulu sampai hilir. Mulai dari rumah potong hewan sampai pada pengrajin kerajinan kulit.

### **a. Penambahan Rantai Nilai di Rumah Potong Hewan**

Melihat rantai nilai industri kerajinan kulit, Rumah Potong Hewan adalah hulu dari penyediaan bahan baku kerajinan. Untuk mendapatkan kerajinan yang berkualitas bagus, proses penyediaan bahan baku di rumah potong hewan harus pula diperhatikan. Setiap fase

mulai dari penyiapan hewan, penyembelihan hewan, sampai pada proses pengulitan harus sesuai dengan standar yang ada.

Setiap fase atau tahapan yang ada di rumah potong hewan sangat mempengaruhi kualitas kulit mentah yang dihasilkan. Sebelum hewan disembelih, hewan harus diistirahatkan terlebih dahulu sebagaimana yang dilakukan oleh RPH Rita Jaya Beef (RJB) Abattoir. Hal ini bertujuan agar hewan tidak mengalami kelelahan. Diantara akibat yang ditimbulkan apabila hewan kelelahan adalah terjadinya *overheated* (daging menjadi lebih panas). Ketika kondisi daging menjadi panas maka proses pengulitan akan menjadi lebih sulit dilakukan dan akan berimbas kepada kualitas kulit (lms.ipb.ac.id). Proses pengistirahatan ini dapat dilakukan dengan 2 cara, yaitu *pertama*, karantina sekaligus hewan dipuaskan dan *kedua*, karantina dan hewan tidak dipuaskan. Berdasarkan metode pengistirahatan ini RPH Rita Jaya Beef (RJB) Abattoir memilih metode kedua. Hewan diistirahatkan selama 12 jam dan sekaligus dipuaskan. Keuntungan ketika hewan dipuaskan diantaranya hewan menjadi lebih tenang, diperoleh berat tubuh kosong hewan dan mengurangi pencemaran isi perut terhadap daging (Kadek Karang Agustina, 2017).

Selain perlu diistirahatkan, hewan yang akan disembelih juga disarankan untuk dibersihkan terlebih dahulu dengan menggunakan air dingin. Dengan penyiraman air dingin ke tubuh hewan akan menjadikan peredaran darah hewan menuju ke bagian tengah tubuh sehingga ketika disembelih darah keluar bisa sebanyak mungkin. Dan khususnya bagi kulit, hal ini bermanfaat untuk mempermudah proses pengulitan (Agustina, 2017).

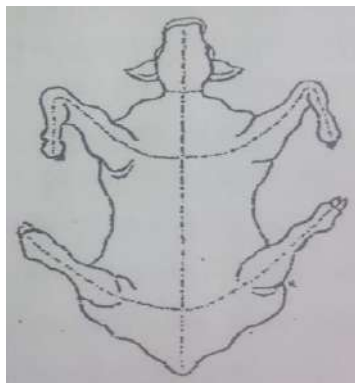
Tahapan-tahapan semacam ini merupakan tahapan standar yang harus dilakukan oleh setiap RPH. Standarisasi tahapan ini dibuat selain untuk mempermudah pada proses berikutnya juga sebagai perilaku untuk melindungi hewan dari stress dan ketidaknyamanan. Manakala hewan stress dan bertindak tidak terkendali (mengamuk) selain bisa membahayakan petugas penyembelihan juga akan menurunkan kualitas

daging atau karkas. Selain itu apabila dalam kondisi mengamuk dan sampai terjadi kontak fisik ke kulit hewan bisa dimungkinkan akan terjadi luka pada kulit sehingga mutu kulit juga mengalami penurunan. Apabila hal ini dikaitkan dengan rangkaian rantai nilai, tahapan ini sudah dipandang memadai dan baik, karena prosedur yang dilakukan sudah memenuhi prinsip menyamankan hewan sebelum disembelih (*animal welfare*). Sehingga tidak ada nilai yang bisa ditambahkan pada rantai nilai pertama ini.

Diantara fasilitas dan teknologi yang digunakan RPH Rita Jaya Beef (RJB) Abattoir untuk mempermudah proses pemindahan dan penyembelihan adalah *gang way* dan *restraining box*. *Gang way* atau jalur pemindahan hewan dari ruang karantina ke lokasi penyembelihan. Sedangkan *restraining box* merupakan alat yang digunakan untuk membaringkan hewan sebelum disembelih. Penggunaan *restraining box* ini merupakan bagian dari *standar operasional prosedur* (SOP) dari kesejahteraan hewan (Yudha Bhaskara et al., 2015). *Restraining box* juga merupakan salah satu inovasi dalam bidang pemotongan hewan yang meminimalkan cedera yang biasa terjadi ketika hewan digulingkan untuk disembelih. Setelah terkodisikan di dalam *restraining box*, petugas hanya memiliki waktu 10 detik untuk melakukan penyembelihan agar hewan tidak mengalami keresahan (Meat & Livestock Australia, 2012). Penggunaan teknologi inovasi seperti *gang way* dan *restraining box* ini sudah termasuk ke dalam nilai tambah pada prosedur penyembelihan yang ada di RPH modern. Pada tahapan ini dipandang tidak ada yang bisa ditambahkan sebagai bagian dari nilai tambah (*added value*). Namun demikian, kedua hal tersebut akan menjadi nilai tambah bagi RPH/tempat jagal yang masih menggunakan cara-cara tradisional. Sehingga yang seperti ini perlu digeneralisasi pada RPH/tempat jagal tradisional yang masih ada di Ponorogo.

Pada proses penyiapan bahan baku yang berupa kulit mentah, maka proses pengulitan menjadi penentu utama kualitas kulit. Salah penanganan pengulitan (*ripping*) akan menjadikan kulit turun

kualitasnya. Menurut Indri Juliarsi dkk, dalam pengulitan yang harus diperhatikan adalah pola pengulitan dan alat yang digunakan. Yang dimaksud pola pengulitan adalah bentuk kulit mentah hasil pengulitan harus lebar dan simetris sesuai dengan bagian tubuh pertama hewan yang harus disayat. Apabila sayatan pertama tidak sesuai dengan pola yang harus disayat maka bisa jadi hasil sayatan akan menjadi aneh dan sulit untuk diproses pada tahap selanjutnya, khususnya pada proses penyamakan. Pola penyayatan yang baik dapat dilihat pada gambar di bawah ini (Indri Juliyarsi et al., 2019).



(Sumber: Gambar diadopsi dari Indri Juliyarsi, 2019)

### **Gambar 5.20 Pola Sayatan pada Pengulitan Hewan**

Sebagaimana yang sudah disinggung di atas, alat yang digunakan dalam proses pengulitan juga sangat menentukan kualitas kulit mentah. Pisau yang dinilai bagus untuk menyayat adalah pisau yang ujungnya cembung dan punggung pisau cekung dan tumpul. Selain penggunaan pisau seperti di atas, proses pengulitan juga harus diperhatikan. Proses pengulitan yang ceroboh akan menghasilkan kulit berkualitas rendah. Banyaknya luka sayatan juga akan menurunkan kualitas kulit (Indri Juliyarsi et al., 2019).

Diantara inovasi proses pengulitan ini adalah penggunaan *Cattle Skinning Machine* (mesin pengulitan ternak). Selain hanya membutuhkan waktu yang relatif singkat, kerapian dalam pengulitan juga terjaga. Selain itu kulit mentah juga tidak terkontaminasi dengan kotoran-kotoran karena prosesnya digantung. Dengan adanya proses yang semacam ini selain produktivitas akan meningkat, kulit mentah

berkualitas tinggi juga bisa didapatkan. Penggunaan inovasi mesin pengulitan ini bisa termasuk ke dalam nilai tambah (*added value*) karena rata-rata RPH di Ponorogo termasuk RPH Rita Jaya Beef (RJB) Abattoir belum menggunakan alat ini. Dan untuk menambah nilai ketersediaan kulit di Ponorogo, akan jauh lebih baik jika ada kebijakan bahwa setiap RPH yang ada tidak menjual kulit ke luar kota Ponorogo.

Prinsip yang sama, yaitu penggunaan inovasi mesin pengulitan ini juga pernah disinggung Direktorat Kesehatan Masyarakat Veteriner, Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan Hewan-Kementerian Pertanian Indonesia dalam akun sosial medianya. Dalam akunnya menjelaskan salah satu hal yang bisa untuk menjaga higienitas daging adalah dengan menggantung hewan dan mengulitinya (kesmavet.ditjenpkh.pertanian.go.id., 2017).



(Sumber: Gambar diadopsi dari made-in-china.com)

### **Gambar 5.21 Mesin Pengulitan Hewan**

Tahap terakhir dari produksi yang ada di RPH Rita Jaya Beef (RJB) Abattoir adalah pemotongan daging atau karkas. Proses pemotongan ini harus sesuai dengan item-itemnya sehingga karkas bisa dijual sesuai dengan spesifikasinya.

Berdasarkan uraian di atas terdapat satu tahapan proses pemotongan yang bisa diberi nilai tambah (*added value*). Tahapan tersebut adalah tahap pengulitan dengan menggunakan *Cattle Skinning Machine* (mesin pengulitan ternak). Meskipun hanya pada satu tahapan saja yang dikarenakan RPH Rita Jaya Beef (RJB) Abattoir sudah

termasuk ke dalam RPH semi modern, akan tetapi prinsip semacam ini perlu juga untuk dikembangkan dan digeneralisasikan ke RPH-RPH lain yang ada di Ponorogo. Adapun nilai tambah (*addd value*) pada proses pemotongan hewan ini dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tahap Persiapan	Tahap Pemindahan	Tahap Penyembelihan	Tahap Pengulitan Dan Pengeluaran Isi Jeroan Sapi	Tahap Pemotongan Karkas
- Sapi dikarantina (dipuasakan)	- Sapi dipindahkan melalui <i>gang way</i> .	- Sapi disembelih dengan <i>restraining box</i> .	- Sapi digantung untuk dikuliti secara manual dan dikeluarkan isi jeroan.	- Karkas dipotong sesuai item-itemnya.
- Sapi dibersihkan dengan air dingin.				
Nilai tambah yang bisa dilakukan pada			setiap tahapan	
-	-	-	- Melakukan pengulitan dengan menggunakan mesin.	-
Nilai tambah yang bisa dilakukan pada setiap RPH				
Menerapkan teknik yang sama pada semua RPH yang ada di Ponorogo.				
Masing-masing RPH menjual kulit ke pengepul kulit Ponorogo.				

**Tabel 5.1 Nilai Tambah (*Added Value*) pada Rumah Potong Hewan**

Nilai tambah (*added value*) agar tergeneralisasikan dengan baik ke RPH-RPH lain di Kabupaten Ponorogo perlu adanya intervensi dinas terkait seperti Dinas Pertanian, Perikanan dan Ketahanan Pangan Kabupaten Ponorogo. Intervensi ini bisa berupa pengawasan dan perbaikan sejumlah RPH yang belum beroperasi secara maksimal ataupun RPH yang masih belum beroperasi sebagaimana RPH yang ada di Jetis (*Republik Jatim.com.*, 2021). Dengan adanya intervensi semacam ini diharapkan nantinya semua RPH di Ponorogo bisa beroperasi dengan maksimal dan bisa memenuhi kebutuhan bahan dasar kerajinan kulit (kulit mentah).

**b. Penambahan Rantai Nilai di Pengepul Kulit**

Seorang pengepul mengumpulkan kulit mentah dari RPH, dan pengepul kecil di bawahnya. Proses pengumpulan ini biasanya membutuhkan waktu sekitar 1.5-3 bulan untuk mencapai tandon yang diinginkan kemudian dijual. Berdasarkan pemaparan dari informan, pengepul kulit



berdasarkan jumlah kulit yang dikumpulkan dibagi menjadi 3, yaitu pengepul besar, pengepul menengah dan pengepul kecil. Pengepul besar adalah pengepul yang memiliki tandon kulit di gudangnya lebih dari 20 ton. Pengepul menengah memiliki tandon kulit antara 10-20 ton. Dan pengepul kecil adalah pengepul yang memiliki tandon kulit di bawah 10 ton. Lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini.

No.	Jenis Pengepul	Jumlah Kulit yang Dimiliki (Ton)
1.	Pengepul Besar	> 20 ton
2.	Pengepul Menengah	10-20 ton
3.	Pengepul Kecil	< 10 ton

(Data diolah dari informan seorang pengepul kulit)

### **Tabel 5.2 Jenis Pengepul Berdasarkan Jumlah Kepemilikan Kulit**

Melihat informasi lamanya masa pengumpulan dan jumlah kulit yang dimiliki pengepul, maka bisa diperkirakan angka kasar berapa banyak kulit mentah yang beredar di Ponorogo. Jika di Ponorogo ada seorang pengepul (jenis pengepul menengah ke bawah) yang dapat mengumpulkan 15 ton kulit dalam waktu 2 bulan, maka dalam satu tahun terdapat 90 ton kulit mentah yang beredar di Ponorogo. Jika semisal 1 lembar kulit beratnya 30 kg, maka dari 90 ton kulit terdapat 3000 lembar kulit mentah. Semisal ada 3 pengepul maka pertahunnya bisa mencapai 270 ton kulit mentah. Perkiraan angka kasar ini akan berubah berbanding lurus dengan jumlah pengepul dan capaian tandon kulit yang dimiliki setiap pengepul.

Selanjutnya, untuk mengetahui tingkat ketercukupan bahan baku yang berupa kulit mentah dengan kebutuhan kulit samak dari pengrajin berikut perhitungan kasarnya. Mengingat titik sentra industri kulit yang ada di Ponorogo yang saat ini masih eksis hanya ada di Nambangrejo Sukorejo, Maguwan Sambit, dan Ngrupit Jenangan Ponorogo. Dari titik sentra ini mengacu kepada informasi yang diperoleh jumlah pengrajin di Nambangrejo Sukorejo sampai saat ini ada 3 orang, yaitu Miskan, Ahmad Zaini, dan Rohmani. Di Maguwan Sambit terdapat Miseno, dan Ngrupit terdapat Bukhori. Sebagaimana pada pemaparan data lapangan, Miseno dalam kondisi normal (sebelum pandemi) bisa mencapai angka

produksi 3000 dompet/bulan. Jika 1 dompet membutuhkan 2 *feet* kulit samak, maka untuk memproduksi 3000 dompet akan membutuhkan 6000 *feet* kulit samak. Sehingga 6000 *feet* setara dengan 150 lembar/bulan (1 lembar kulit samak/*fullhides* berisi 40 *feet*) dan 1800 lembar/tahun. Jika terdapat 5 pengrajin kulit maka dalam satu tahun membutuhkan kulit samak sekitar 9000 lembar/tahun. 9000 lembar ini jika perlembarnya 30 kg maka setara dengan 270.000 kg atau 270 ton kulit/tahun. Melihat perkiraan kasar ini sebenarnya peredaran kulit yang ada di Ponorogo mencukupi untuk menghidupkan sentra kerajinan kulit.

Berdasarkan informasi yang ada, seorang pengepul mencari kulit tidak hanya dari dalam Ponorogo, akan tetapi dari luar Ponorogo, luar pulau Jawa, dan bahkan dari luar negeri. Sehingga apabila diklasifikasikan berdasarkan asal kulit maka peredaran kulit yang ada selama ini kulit Jawa, kulit luar Jawa, dan kulit import. Baik kulit Jawa, kulit luar Jawa, dan kulit luar negeri masing-masing kulit memiliki karakter yang berbeda yang nantinya menentukan harga beli dan harga jual masing-masing jenis kulit. Berikut tabel harga jual dan harga beli ketiga jenis kulit ini.

No.	Jenis Kulit	Harga Beli		Harga Jual	
		Sebelum Pandemi	Masa Pandemi	Sebelum Pandemi	Masa Pandemi
1	Kulit Jawa	Rp13.000- Rp15.000	Rp6.000- Rp8.000	Rp15.000- Rp20.000	Rp9.000- Rp12.000
2	Kulit Luar Jawa/LP	Rp7.000- Rp9.000	Rp2.000- Rp5.000	Rp10.000- Rp14.000	Rp8.000- Rp13.000
3	Kulit Import	Rp5.000- Rp8.000	Rp2.000- Rp4.000	Rp8.000- Rp10.000	Rp5.000- Rp7.000

(Data diolah dari informan seorang pengepul kulit)

**Tabel 5.3 Harga Kulit Sebelum dan Semasa Pandemi**

Di pengepul kulit, kulit mentah juga rentan mengalami kerusakan. Kerusakan dalam hal ini bukanlah kerusakan dikarenakan cedera atau terluka, akan tetapi kerusakan yang dikarenakan mikroorganisme yang menyebabkan pembusukan. Sehingga untuk mengantisipasi hal tersebut kulit mentah perlu diawetkan selama proses

pengumpulan. Salah satu proses pengawetan yang mudah dilakukan adalah dengan penggaraman.

Metode penggaraman itu sendiri terdiri dari 2 cara, yaitu penggaraman basah (*wet salting*) dan penggaraman kering (*dry salting*) (Indri Juliyarsi et al., 2019). Penggaraman basah adalah penggaraman yang dilakukan dengan cara kulit mentah direndam ke larutan garam jenuh yang setiap 1 liter diberi 10-15 gram garam murni. Sedangkan penggaraman kering adalah penggaraman yang dilakukan dengan cara kulit dilumuri garam secara penuh sampai ke bagian terkecil. Banyak garam yang dibutuhkan untuk setiap kulit adalah  $\pm 10\%$  dari berat kulit (Indri Juliyarsi et al., 2019). Dan jika melihat informasi dari pengepul, setiap bulan garam harus ditambahkan karena pasti mengalami penyusutan. Sehingga salah satu nilai tambah (*added value*) yang bisa diberikan adalah mempersingkat masa penyimpanan. Sehingga jika dimungkinkan sebelum mencapai waktu 1 bulan kulit mentah sudah dijual ke pengepul di atasnya atau penyamak.

Jika dihitung, kebutuhan garam untuk 1 ton kulit adalah 100 kg. Angka ini diperoleh karena setiap kg dari berat kulit dikalikan dengan 10%. Jika penggaraman dilakukan 2 kali yakni pada saat kulit datang dan sebelum dilakukan pengiriman, maka 1 ton kulit membutuhkan 200 kg garam. Jika harga garam per-kg Rp500,- (bisnis.tempo.co., 2021) maka dalam sekali perawatan 1 ton kulit mentah dibutuhkan dana Rp100.000,-. Selanjutnya nominal ini tinggal dikalikan dengan jumlah kulit yang dimiliki (dalam ukuran ton).

Berdasarkan pada analisis di atas, dari sekian tahapan yang dilakukan oleh pengepul hanya ada satu yang bisa diberi nilai tambah (*added value*) yaitu pada tahap penyimpanan dan penggaraman dengan cara meminimalkan masa penyimpanan. Dengan adanya peminimalan masa penyimpanan maka biaya untuk pembelian garam bisa diminimalisasi. Untuk lebih jelasnya penambahan nilai ini dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tahap Pengumpulan Kulit	Tahap Penyimpanan dan Penggaraman	Tahap Pengiriman/ Penjualan
- Kulit mentah dikumpulkan dari Rumah Potong Hewan/Jagal.	- Kulit mentah disimpan dalam kurun waktu tertentu hingga mencapai jumlah pengiriman/jumlah permintaan. - Kulit mentah dilakukan penggaraman untuk memperpanjang daya tahan kulit terhadap pembusukan/kerusakan. - Penggaraman dilakukan ketika kulit mentah datang dan ketika kulit mentah akan dikirim (jika kulit berasal dari luar Jawa mengingat butuh beberapa hari perjalanan), serta penambahan garam jika penyimpanan melebihi 1 bulan.	- Pengiriman kulit ke pengepul besar/penyamak kulit.
Nilai tambah yang bisa dilakukan pada setiap tahapan		
-	- Jika memungkinkan penyimpanan kulit tidak lebih dari 1 bulan (sebelum 1 bulan sudah dijual) agar tidak ada penambahan garam sehingga biaya pemenuhan garam bisa ditekan.	-

**Tabel 5.4 Nilai Tambah (*Added Value*) pada Pengepul Kulit**

**c. Penambahan Rantai Nilai di Penyamak Kulit**

Selain pada proses pengulitan di RPH dan penyimpanan di pengepul, kualitas kulit juga sangat ditentukan oleh proses penyamakan. Proses penyamakan merupakan usaha yang dilakukan untuk menambah daya tahan dan daya manfaat kulit sehingga tahan dari perubahan lingkungan dengan cara pemrosesan secara kimiaafisik. Di antara metode penyamakan yang biasa dilakukan adalah penyamakan nabati, penyamakan mineral, penyamakan sintetis atau kombinasi (I Nyoman Sumerta Miwada, 2015).

Sebagaimana yang telah dipaparkan pada potret data lapangan, diantara proses penyamakan adalah tahap pengapuran, tahap pickling,

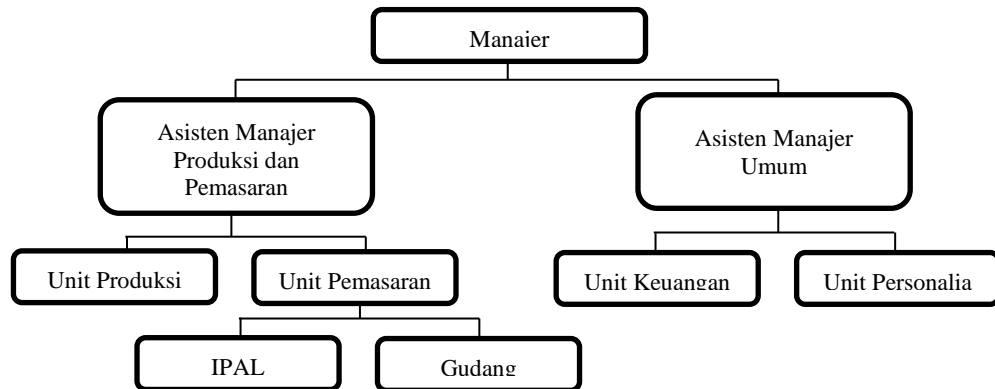
tahap natural, dan tahap finishing. Dari beberapa tahapan ini Peneliti belum bisa menambahkan nilai tambah (*added value*) yang dikarenakan Ponorogo belum memiliki industri penyamak. Sehingga jika belum ada industri penyamak maka tidak ada nilai tambah (*added value*) yang bisa diberikan pada setiap tahapan. Meskipun demikian, Peneliti dapat memberikan nilai tambah pada sisi industrinya. Nilai tambah (*added value*) dari sisi industri adalah dengan mendirikan industri penyamakan di wilayah pinggir Ponorogo. Ketika memutuskan untuk membangun industri penyamakan, maka ada beberapa hal yang perlu diperhatikan untuk menjaga keberlangsungannya ke depan. Diantara hal yang perlu diperhatikan adalah *pertama*, tata kelola organisasi. *Kedua*, peraturan pengelolaan limbah. *Ketiga*, peluang keberlanjutan ke depan. Dan *keempat*, faktor pendukung internal.

Sebelum membangun industri, tata kelola organisasi perlu dipikirkan matang-matang. Karena hal ini bersangkutan paut dengan siapa yang akan melaksanakan. Berdasarkan Adib dkk, dalam sebuah industri penyamakan setidaknya terdiri dari 16 orang pengelola. 16 orang tersebut masing-masing menempati posisi sebagai manajer, asisten manajer, kepala unit, teknisi, pembantu umum dan satpam. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut (Ali Parkhan Adib dan Taufiq Immawan, 2018).

No.	Jenis Tenaga Kerja	Jumlah
1.	Manajer	1
2.	Asisten Manajer	2
3.	Kepala Unit	4
4.	Teknisi	6
5.	Pembantu Umum	2
6.	Satpam	1

**Tabel 5.5 Jumlah Kebutuhan Tenaga Kerja Industri Penyamakan**

Secara struktural komposisi di atas bisa digambarkan sebagai berikut:



(Sumber: Struktur Organisasi diadopsi dari Adib, 2018)

**Gambar 5.22 Struktur Organisasi Industri Penyamakan**

Hal kedua yang diperhatikan adalah peraturan tentang pengelolaan limbah. Terkait peraturan limbah tidak ada jalan lain selain untuk mematuhi peraturan tersebut. Dan juga memilih lokasi industri penyamakan yang sedikit di pinggir dari wilayah Ponorogo untuk mengantisipasi adanya pencemaran yang terjadi.

Selanjutnya terkait peluang keberlanjutan ke depan, berdasarkan data dari Kementerian Perindustrian (Kemenperin) jumlah industri penyamakan menurun 45,83%. Atau dengan kata lain yang awalnya 312 industri penyamakan pada 2008 menjadi 169 industri penyamakan pada 2018. Sedangkan tenaga kerja menjadi 5.645 orang atau menurun 8.21%. Dan padahal kebutuhan kulit secara nasional mengalami peningkatan (Andi M. Arief, 2020). Jika mampu mendirikan industri penyamakan maka hal ini akan menjadi peluang yang bagus.

Seandainya mendirikan industri penyamakan, yang menjadi faktor pendukung internal adalah *pertama*, adanya pengrajin yang siap menggunakan kulit hasil samak. *Kedua*, di Ponorogo terdapat pekerja (penyamak) yang saat ini bekerja di industri penyamakan Magetan. Dengan adanya pendirian industri kulit maka bisa dijadikan sebagai usaha penarikan kembali tenaga kerja ke Ponorogo.

Dari uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa nilai tambah (*added value*) hanya bisa dilakukan pada skala industri, bukan pada skala proses penyamakan. Karena mengingat di Ponorogo belum ada industri

penyamakan. Untuk lebih jelasnya nilai tambah (*added value*) tersebut dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tahap Pengapuran	Tahap Pickling	Tahap Natural	Tahap Finishing
- Proses perendaman kulit dengan kapur yang bertujuan untuk mengembalikan tingkat kelenturan kulit dan merontokkan bulu.	- Proses pengasaman pada kulit. Kulit dibuat asam tujuannya untuk menjaga kondisi kulit tetap bagus (tidak bengkak) ketika bercampur dengan obat penyamaknya.	- Kulit direndam dengan kulit kayu Akasia untuk memberikan warna secara alami. Perendaman ini biasanya dilakukan di kolam.	- Kulit yang sudah diwarnai disamakan tingkat kerataan, melumasi serat-serat kulit agar memiliki daya tahan yang baik, dan pengeringan.
Nilai tambah yang bisa dilakukan pada setiap tahapan			
-	-	-	-
Nilai tambah yang bisa dilakukan mengingat tidak adanya industri penyamakan di Ponorogo			
Mendirikan industri penyamakan yang ramah lingkungan, mengingat penyamak yang ada di Magetan sebagian yang berasal dari Ponorogo.			

**Tabel 5.6 Nilai Tambah (*Added Value*) pada Penyamak Kulit**

#### d. Penambahan Rantai Nilai di Pengrajin Kulit

Sentra industri kulit di Ponorogo merupakan aset yang sangat berharga. Selain untuk menambah *income* para pengrajin juga bisa digunakan sebagai identitas potensi masyarakat Ponorogo. Sebagaimana informasi yang ada, kerajinan kulit ini telah dilestarikan turun-temurun mulai dari moyang masyarakat Ponorogo. Hingga saat ini, terdapat 3 titik sentra industri yang masih bertahan. *Pertama*, Nambangrejo dengan pengrajinnya Miskan, Ahmad Zaini, dan Rohmani. *Kedua*, Maguwan Sambit dengan pengrajin Miseno, dan *ketiga*, Ngrupit dengan pengrajin Bukhori.

Melihat prosesnya, tahapan awal dalam industri kerajinan kulit adalah tahap produksi. Tahap produksi merupakan tahap di mana pengrajin membuat kerajinannya. Pada tahap produksi ini terdapat 3 faktor yang sangat berpengaruh di antaranya desain produk, kualitas produk, dan regenerasi pengrajin.

Desain produk bagi industri kerajinan sangatlah penting. Desain produk yang menarik akan menempati posisi puncak pemasaran. Karena konsumen memutuskan untuk membeli tidaknya sebuah barang, salah satu yang dijadikan pertimbangan adalah tampilan desain produknya. Kondisi semacam ini sesuai dengan pendapat Philip Kotler yang menjelaskan bahwa desain produk merupakan akumulasi sebuah keistimewaan yang bisa mempengaruhi tampilan dan fungsi sebuah produk dari sudut pandang konsumen (Kotler Phillip, 2005).

Dari hasil penggalan data, diperoleh informasi bahwasanya para pengrajin membuat desain produknya dengan cara mengikuti tren yang ada ataupun berdasarkan permintaan dari konsumen dan mitra kerja sama. Hal tersebut sudah cukup baik untuk dijadikan sebagai dasar pembuatan produk. Akan tetapi untuk sebuah persaingan global maka hal tersebut masih kurang, sehingga perlu adanya strategi yang dinilai efektif untuk memberikan nilai tambah (*added value*) pada proses produksi. Salah satu strategi yang bisa dilakukan adalah dengan cara menciptakan inovasi desain produk kerajinan kulit yang didasarkan pada hasil riset. Sehingga pelaksanaannya nanti bisa menjalin kerja sama dengan lembaga pendidikan untuk menciptakan inovasi ini.

Lembaga pendidikan merupakan mitra kerja yang pas untuk hal tersebut. Lembaga pendidikan ini bisa setingkat SMK atau perguruan tinggi. Karena di lembaga pendidikanlah pengetahuan akan informasi kerajinan dapat dikembangkan dengan berbasis riset. Hal tersebut sudah dapat dibuktikan dengan adanya pengembangan kemitraan antara pengrajin kulit Magetan dengan perguruan tinggi UNS yang mengembangkan produk *zero waste* untuk memangkas limbah hasil kerajinan yang berupa perca kulit untuk dijadikan kerajinan kulit yang *handy* (mudah dibawa/ringan), *fashionable* (bergaya masa kini), dan *affordable* (terjangkau oleh wisatawan pada umumnya) (Rara Sugiarti, Margana, dan Warto, 2021).

Inovasi desain produk yang dilakukan di atas tidaklah berarti apabila mutu atau kualitas sebuah produk tidak diperhatikan. Jika kualitas tidak diperhatikan, boleh jadi desain tersebut menarik, akan tetapi produk tersebut akan cepat rusak sehingga nilainya (manfaat)

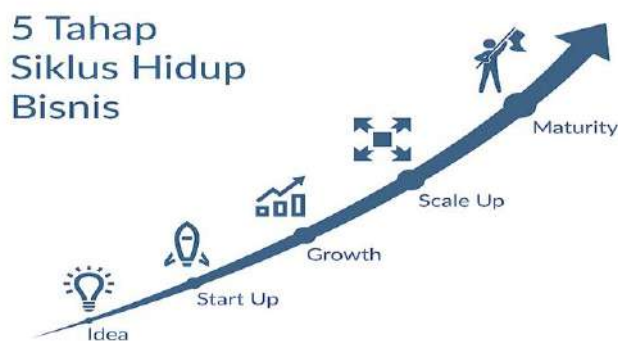


menjadi turun. Hal ini sesuai dengan apa yang disampaikan Fred Selnes, bahwa kualitas produk adalah kemampuan produk dalam memberikan manfaat dan kepuasan bagi penggunaannya (Selnes Fred, 1993). Oleh karena itu, dalam sebuah kerajinan kulit sangat diperlukan adanya pihak yang mengontrol kualitas produk yang dihasilkan. Dalam hal ini bisa dari internal pengrajin atau pihak lain di luar pengrajin yang berfungsi mencermati kualitas produk. Pihak internal pengrajin dalam hal ini misalnya setiap industri memiliki petugas sortir produk yang bertugas memilah hasil kerajinan yang sesuai standar produksi. Yang selama ini terjadi, kualitas hanya berdasar pada insting dari pengrajin saja. Sedangkan pengontrol kualitas dari pihak luar pengrajin semisal dilakukan oleh sub dinas yang berada di bawah pemerintah kabupaten yang bertugas dalam pemantauan produk dari pengrajin, atau penjamin mutu dari pihak yang diajak kerja sama sebagaimana yang dilakukan kepada Miseno oleh pihak Belanda dan Bukhori oleh pihak Jepang.

Apabila inovasi desain, kualitas produk sudah diperhatikan maka yang diperlukan selanjutnya adanya regenerasi pengrajin. Regenerasi pengrajin ini bertujuan untuk menjaga kelangsungan industri sentra kulit. Proses regenerasi ini penting karena tanpa adanya generasi penerus maka lambat laun kerajinan kulit di Ponorogo akan hilang dari keberadaannya. Berdasarkan penuturan Kepala Desa Nambangrejo, saat ini di Desa Nambangrejo jumlah pengrajin mengalami penurunan. Hal ini disebabkan belum adanya kesadaran dari kaum muda akan besarnya peluang bisnis dari kerajinan kulit ini. Sehingga meskipun beberapa kali diadakan pelatihan oleh pemerintah akan tetapi tidak membawa hasil sama sekali.

Salah satu solusi yang bisa ditawarkan untuk menyelesaikan masalah tersebut adalah dengan melaksanakan pelatihan yang bertahap dan terprogram sesuai dengan siklus pengembangan bisnis. Berdasar pada Tood Herman, bahwasanya siklus bisnis memiliki 5 tahapan yaitu *Idea*, *Start Up*, *Growth/Survival*, *Scale Up*, dan *Maturity* (4muda.com., 2018). Sehingga apabila pelatihan bertahap dan terprogram ini dilakukan

maka materi pelatihan harus sesuai dengan 5 tahapan tersebut. Materi tersebut antara lain pada tahap *Idea* (keuntungan bisnis, struktur bisnis dan daya terima pasar), tahap *Start Up* (desain produk, strategi penjualan dan sistem pemasaran), tahap *Growth/Survival* (pengembangan model produk, model penjualan, model pemasaran, dan penyusunan Model operasi atau SOP), tahap *Scale Up* (strategi kompetisi pasar, manajemen akuntansi, strategi pembukaan cabang), dan tahap *Maturity* (materi hampir sama dengan tahapan *Growth/Survival* akan tetapi lebih dari sisi kepemimpinan bisnis) (4muda.com., 2018). Tawaran di atas diyakini akan berjalan maksimal apabila dalam pelaksanaannya didukung penuh oleh UPTD Sentra Industri Kabupaten Ponorogo dan Balai Latihan Kerja Kabupaten Ponorogo. Karena dalam hal ini kedua pihak tersebut berkaitan erat dengan kegiatan-kegiatan pelatihan.



(Sumber: Gambar diadopsi dari Todd Herman, 2018)

### **Gambar 5.23 Tahap Siklus Hidup Bisnis**

Tahap kedua pada industri kerajinan kulit adalah tahap pemberian merek dagang/*brand*. Tahap kedua ini di mana pengrajin memberi hak paten terhadap hasil kerajinan mereka dengan sebuah merek dagang. Selama ini kebanyakan pengrajin hanya sebagai pekerja dalam membuat kerajinan kulit. belum ada yang secara mandiri memiliki merek dagang/*brand*. Dari sekian pengrajin kulit yang ada di Ponorogo hanya Miseno yang memiliki merek dagang/*brand*, yaitu Geoge.

Banyak manfaat yang diperoleh dari adanya sebuah merek dagang/*brand*. Manfaat tersebut sebagaimana yang diuraikan oleh M. Anang Firmansyah sebagai berikut (M. Anang Firmansyah, 2019).

- 1) Merek dagang/*brand* sebagai media pengingat bagi konsumen
- 2) Merek dagang/*brand* sebagai menghubungkan emosi antara produsen dengan konsumen
- 3) Merek dagang/*brand* sebagai penanda orisinalitas produk
- 4) Merek dagang/*brand* sebagai penanda kredibilitas produk
- 5) Merek dagang/*brand* sebagai penarik minat beli konsumen

Dari berbagai manfaat di atas, maka penting kiranya jika ada usaha untuk mendaftarkan merek dagang/*brand* kerajinan kulit ke dinas terkait. Maka dalam poin ini nilai tambah (*added value*) yang bisa ditambahkan adalah mendaftarkan desain kerajinan sebagai hak paten dan logo kerajinan sebagai merek dagang/*brand* ke dinas terkait agar memiliki hak kekayaan intelektual dan sekaligus mendatanya sebagai aset potensi daerah.

Selanjutnya, tahap terakhir dalam industri kerajinan kulit adalah pemasaran. Pada tahap pemasaran ini faktor yang sangat berperan adalah jaringan pemasaran. Jaringan pemasaran merupakan hubungan yang dijalin untuk tujuan memasarkan produk atau hasil kerajinan. Tanpa ada jaringan yang memadai mustahil hasil kerajinan dapat dipasarkan, baik jaringan sesama pengrajin (komunitas pengrajin), jaringan pemasaran dengan pihak lain nonpemerintah (pengusaha), dan jaringan pemasaran dengan pemerintah terkait.

Jaringan antar sesama pengrajin (komunitas pengrajin) memiliki beberapa keuntungan, misalnya dapat digunakan sebagai lembaga standarisasi harga dan wadah penguat pemasaran pengrajin sebagaimana di Magetan yang berada di jalan Sawo. Dengan adanya komunitas ini fenomena banting harga sebagaimana yang terjadi di Nambangrejo akan dapat dihindari.

Jaringan dengan pihak lain nonpemerintah dapat dilakukan dengan menjalin kerja sama dengan pelaku bisnis sebagaimana yang

dilakukan oleh Miseno dengan Belanda, Bukhori dengan Jepang, dan Ahmad Zaini dengan pengusaha Madiun. Dengan adanya jaringan ini, meskipun dalam kondisi pandemi pengrajin-pengrajin tersebut bisa terus melaksanakan kegiatan produksi kerajinan kulit. Jika melihat Magetan maka bisa dibuat komunitas pemasaran sebagaimana di Jalan Sawoo Magetan. Jika selama ini pemasaran yang dilakukan pengrajin adalah dengan bekerja sama dengan pihak luar Ponorogo, maka hemat Peneliti perlu juga melakukan pemasaran dengan memaksimalkan dinas terkait seperti UPTD Sentra Industri dan Dinas Pariwisata. UPTD Sentra Industri dengan memanfaatkan galeri kerajinan yang ada dan Dinas Pariwisata dengan cara membuka gerai kerajinan di lokasi-lokasi wisata yang ada di Ponorogo.

Sementara itu, di era yang serba digital ini, perlu kiranya juga mempertimbangkan pemasaran dengan menggunakan media daring. Di antara media daring yang bisa digunakan adalah media sosial seperti facebook, instagram, dan website. Selain itu juga bisa menggunakan market place seperti shopee, buka lapak, lazada, dan aplikasi market place yang lain. Sehingga pada tahap pemasaran ini nilai tambah (*added value*) yang bisa dikembangkan adalah dengan membuat jaringan pemasaran baik dengan pemerintah terkait, pun dengan pihak lain non pemerintah seperti pengusaha, dan sesama pengrajin dengan membentuk komunitas pengrajin.

Berdasarkan pemaparan di atas, menurut Peneliti, hubungan antara inovasi desain, kualitas produk, regenerasi pengrajin, jaringan pemasaran dan media pemasaran dalam sebuah industri bagai *piramida emas* yang masing-masing memiliki nilai yang sangat berharga untuk menjaga keberlangsungan sebuah industri, baik industri kerajinan kulit dan industri lainnya. Tidak akan menjadi berarti jika produk memiliki desain bagus, kualitas terjamin akan tetapi tidak memiliki merek dagang/brand, karena hal ini akan menyebabkan produk hasil kerajinan kulit Ponorogo akan tergeser dengan kerajinan dari daerah lain. Sedangkan dari sisi pengrajin, maka pengrajin hanya akan menjadi

pekerja bagi pihak lain (*suplayer*). Begitu juga dengan desain bagus, kualitas terjamin, memiliki merek dagang/*brand* tapi tidak memiliki dan menguasai jaringan dan media pemasaran, maka juga akan mengalami kesulitan pemasaran. Dan kesemua hal tersebut tidak akan berarti apa-apa jika pengrajin yang saat ini ada tidak memiliki generasi penerus untuk melanjutkan sentra industri kulit ini. Sehingga faktor-faktor baik yang berasal dari tahap produksi, tahap pemberian merek dagang/*brand*, dan tahap pemasaran satu sama lain terkait dan saling menguatkan pada setiap tahapan. Hubungan keempat hal tersebut dapat digambarkan sebagai berikut:



(Diolah dari hasil analisis)

**Gambar 5.24 Piramida Emas Keberlangsungan Industri**

Secara rinci nilai tambah (*added value*) pada pengrajin kulit dapat dilihat pada tabel berikut.

Tahap Produksi	Tahap Pemberian Merek Dagang/ <i>Brand</i>	Tahap Pemasaran
- Pengrajin membuat kerajinan kulit sesuai dengan jenis trend yang ada (tas, dompet, sabuk celana, sabuk othok sepatu, sandal, dan asesoris sepeda onthel).	- Pengrajin Nambangrejo belum memiliki merek dagang/ <i>brand</i> , masih sebatas memproduksi dan dijual kepada pengepul barang jadi. - Pengrajin Ngrupit belum memiliki merek dagang/ <i>brand</i> , karena sudah menandatangani kontrak dengan pihak Jepang. Sehingga	- Pemasaran pengrajin Nambangrejo, Ngrupit, Maguwan masih sebatas kepada <i>suplayer</i> hasil kerajinan.

- pemberi merek dagang/*brand* adalah pihak Jepang.
- Pengrajin Maguwan sudah memiliki merek dagang/*brand* yaitu Geoge. Meskipun demikian pengrajin Maguwan juga menjadi pekerja sebagaimana pengrajin Ngrupit karena memiliki kontrak dengan pihak Belanda. Sehingga produk yang disetor ke Belanda diberi merek dagang/*brand* oleh Belanda.

Diantara masalah yang muncul dalam tahapan industri kerajinan		
Tahap Produksi	Tahap Pemberian Merek Dagang/ <i>Brand</i>	Tahap Pemasaran
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Belum ada regenerasi sebagai pengrajin.</li> <li>- Daya inovasi pengrajin masih kurang.</li> <li>- Mutu yang tidak terjaga.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ketiadaan merek dagang/<i>brand</i> menyebabkan hasil kerajinan kulit tidak dikenal luas oleh masyarakat sehingga daya saing lemah.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pemasaran <i>online</i> belum dimanfaatkan secara maksimal oleh pengrajin.</li> <li>- Matinya komunitas pengrajin yang menyebabkan antar pengrajin melakukan pemasaran yang tidak sehat (permainan banting harga).</li> </ul>

Nilai tambah yang bisa dilakukan pada setiap tahapan		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Adanya pelatihan kerajinan kulit yang bersifat berkelanjutan dan terprogram dari UPTD sentra industri Kabupaten Ponorogo atau Balai Latihan Kerja sebagai langkah pengkaderan pengrajin.</li> <li>- Menggandeng pihak akademisi untuk mengembangkan desain/model kerajinan berbasis riset.</li> <li>- Mengolah kembali perca kulit menjadi kerajinan bentuk kecil.</li> <li>- Adanya standarisasi hasil kerajinan kulit dari dinas terkait/komunitas pengrajin.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pendataan hasil kerajinan dan pendaftaran merek dagang/<i>brand</i> hasil kerajinan kulit sebagai potensi kerajinan daerah.</li> <li>- Mendaftarkan model/desain kerajinan sebagai hak paten, logo kerajinan sebagai merek dagang/<i>brand</i>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Membuat komunitas pengrajin kulit yang berbasis titik sentra sehingga bisa mewedahi pemasaran baik <i>offline</i> maupun <i>online</i>, serta standarisasi harga jual bagi pengrajin.</li> <li>- Menjalni dan memperluas jaringan pemasaran melalui dinas terkait.</li> </ul>

**Tabel 5.7 Nilai Tambah (*Added Value*) pada Pengrajin Kulit**

## **B. Pengembangan Kemitraan**

### **1. Realitas Kemitraan**

Sub bab ini akan membahas realitas kemitraan industri kerajinan kulit di Ponorogo. Kemitraan dalam penelitian ini adalah sinergitas antara pelaku industri kerajinan kulit, pemerintah, Lembaga Pendidikan, dan lembaga permodalan. Masing-masing kelembagaan mempunyai entitas dan perannya masing-masing. Peran dan fungsi ini beririsan yang mengerucut pada sinergitas dan saling mendukung antar unsur. Inilah yang disebut dalam tulisan ini sebagai *four-helix stakeholders of innovation*.

Untuk kepentingan di atas, tulisan ini akan mendeskripsikan relasi antar berbagai stakeholder (pemerintah daerah – pengrajin/komunitas – lembaga pendidikan: Sekolah, BLK, dan PT – lembaga permodalan). Deskripsi realitas kesalinghubungan antar unsur ini nanti akan menjadi pijakan perumusan inovasi kemitraan untuk pengembangan industri kreatif kerajinan kulit di Ponorogo.

#### **a. Relasi Pemerintah Daerah dan Komunitas Pengrajin**

Potret relasi antara Pemerintah dengan Komunitas Pengrajin bisa ditelusuri pertama kali dari eksistensi Komunitas Pengrajin Desa Nambangrejo. Desa ini dikenal sebagai sentra kerajinan kulit di Ponorogo. Kerajinan kulit di desa ini tak terlepas dari sejarah panjang masyarakat ini yang mewaris pada generasi-generasi berikutnya. Dinamika internal komunitas dan beberapa faktor eksternal meredupkan sejarah ini. Merespon kondisi ini, Pemerintah Daerah sesungguhnya mempunyai perhatian terhadap komunitas pengrajin di desa ini.

Beberapa program pemerintah telah bergulir untuk penguatan komunitas pengrajin. Satu sumber dari dinas terkait menyatakan sekitar tahun 2017, misalnya, telah dilakukan pelatihan pembuatan sepatu di Desa Nambangrejo dan Setono. Pelatihan ini dilakukan oleh Pemerintah Provinsi Jawa Timur lewat UPT Kulit Magetan sebagai *leading sector* lokal. Pemerintah Provinsi

menunjuk UPT ini untuk melaksanakan kegiatan di Ponorogo (Wawancara, R1). Kegiatan tahun 2017 ini adalah bagian dari upaya Pemerintah mempertahankan tradisi kerajinan, mengembangkan desain dan produksi.

Hal yang sama disampaikan oleh beberapa Pengrajin Desa Nambangrejo. Mbah Miskan menuturkan, sekitar tahun 1980 hingga 1987 Pemerintah getol melaksanakan pelatihan di Desa Nambangrejo. Ia menuturkan terkait hal ini:

“Dulu sering ada pelatihan sebenarnya. Pelatihan buat sepatu, tas dan lainnya. Jane malah untung, dapat kepinteran, dapat bayar, dapat uang (hasil kerajinan yang dibuat bisa dimiliki). Saya sendiri tidak ikut. Kebanyakan ya yang muda-muda itu”.

Tidak berhenti pada pelatihan, Pemerintah memberikan bantuan fasilitas dalam bentuk mesin jahit. Jumlahnya berdasar penuturan Mbah Miskan hampir 100 unit. Pemerintah juga memberikan bantuan lunak permodalan hingga ratusan juta (Wawancara, R2). Belum ditemukan data detail berkaitan dengan siapa yang dimaksud Pemerintah menurut Mbah Miskan.

Berdasar data wawancara, belum ditemukan data kerangka perencanaan secara sistematis khusus untuk pengembangan industri kerajinan kulit di Ponorogo. Narasumber terkait (Bappeda Litbang Kab. Ponorogo) menjelaskan secara general bahwa perencanaan pengembangan industri kreatif kerajinan kulit (dari sisi anggaran) masuk dalam bidang ekonomi. Selanjutnya manifestasi program ada di tangan SKPD teknis yang dalam hal ini adalah Dinas Perdagangan, Koperasi, dan UKM. Berkaitan dengan program ini SKPD teknis berkoordinasi dengan Bappeda Litbang dari sisi penggaran. Teknis dan program kembali pada otoritas SKPD teknis (Wawancara, R1).

Widi, Ketua HP3, menuturkan beberapa program bantuan sebenarnya telah bergulir. Tetapi program-program tersebut kurang bisa berjalan dengan baik. Di antara alasannya, distribusi program bantuan yang kurang merata karena ketimpangan akses ke



“Pendopo”. Salah satu sumber menyatakan yang membagi bantuan program adalah Dinas Perdakum dan kurang melibatkan asosiasi pengrajin. Padahal menurutnya keberadaan asosiasi dimaksudkan antara lain menjembatani pengrajin dan pemerintah dalam banyak hal, termasuk distribusi program untuk penguatan kerajinan di Ponorogo (Wawancara, R7).

Selain hal di atas, konsep penataan Pasar Legi yang baru juga dinilai kurang ramah terhadap pengrajin/penjual barang kerajinan khas Ponorogo. Mengapa? Karena mereka ditempatkan di lantai 3 dan 4 yang berakibat pada sepiunya pengunjung lapak. Lapak dan toko kerajinan menurut satu sumber perlu ditempatkan secara strategis (mudah dilihat) sekaligus sebagai display produk. Hal ini dikarenakan produk kerajinan berbeda dengan kebutuhan pokok. Selain itu lapak yang terlalu sempit (kisaran 1x2 M) menjadi kendala tersendiri dalam mendisplay produk kerajinan (Wawancara, R7).

### **Galeri**

UPTD Sentra Industri Dinas Perdakum Kabupaten Ponorogo membuat galeri. Arealnya cukup luas dan berada pada tempat yang strategis, yakni Tambakbayan depan jalan provinsi arah ke Wonogiri Jawa Tengah. Terdapat papan nama tertulis “Batik, Reyog, Gamelan Gallery: UPTD Sentra Industri Kabupaten Ponorogo. Saat peneliti memasuki ruangan galeri, terlihat beberapa orang sedang melakukan pengelasan. Ada kemungkinan mereka sedang melakukan produksi kerajinan reog. Di dalam ruang galeri didisplay beberapa produk kerajinan: reog, kendang, kain batik yang digelar, dan beberapa photo aktivitas kerajinan. Walaupun tidak terlihat banyak produk yang didisplay, terlihat bahwa tempat ini adalah galeri produk kerajinan (Observasi, 2021).



(Sumber: Hasil Observasi Peneliti)

### **Gambar 5.25 Galeri UPTD Sentra Industri**

Tercatat telah bergabung dalam sentra industri ini 35 pembatik, 15 Pengrajin Reog, dan 3 Pengrajin Gamelan. Galeri sentra industri ini dimaksudkan tidak sekedar memajang hasil kerajinan, tetapi mereka diarahkan untuk berproduksi di sana. Konsep galeri, berdasarkan penuturan Hari, Pengelola UPTD Sentra Industri, adalah pengelolaan kerajinan satu atap, satu sistem. Jadi tidak semata galeri untuk display produk, tetapi juga pelatihan, produksi, bahkan market place (sekretariat). Hari menuturkan (Wawancara, R10):

Nggeh sebenarnya kita dulu yang masih di sini itu pas, artinya di sini semua. Pengrajin berproduksi di sini, kemudian ee kita dari pemerintah support di kawasannya kemudain ada galerinya, kemudian kitapunya market place sendiri. Jadi terakomodir jadi satu, satu atap, satu sistem.

Enggeh, sebelum kita pindah itu, kita punya agenda 2 minggu sekali itu rutin ada pelatihan, yang kita publikasikan ke masyarakat, siapa yang berminat, atau pingin punya tambahan ilmu kerajinan mereka bisa mendaftar lewat online kita sediakan google form itu nanti kita seleksi kita pilih yang bisa masuk sebagai peserta yang rutin 2 minggu sekali. Dan narasumbernya pun kita mengambil dari pengrajin-pengrajin. Termasuk dari kerajinan reog itu kita ambilkan dari pengrajin.

Pada kenyataannya, tidak semua pengrajin siap memproduksi di galeri karena preferensi untuk tetap memproduksi di tempat/lokasinya sendiri (sinyalponorogo.com). Karena hal di atas, UPTD sentra industri lebih banyak dipakai untuk mendisplay dan memasarkan produk. Menurut Harri Setyo Wahyono, Kepala UPTD Sentra Industri Dinas Perdakum Kabupaten Ponorogo, karena dukungan tempat untuk memajang produk yang bagus, banyak di antara pengunjung galeri yang memutuskan untuk membeli beberapa produk pengrajin (Wawancara, R10).



(Sumber: Hasil Observasi Peneliti)

**Gambar 5.26 Salah Satu Hasil Kerajinan di Sentra Industri**

Tetapi pada masa pandemi covid-19, aktivitas di Galeri mengalami penurunan drastis, karena sebagian gedung dipakai untuk shelter isolasi covid-19. Berdasar penuturan salah satu

pegawainya, galeri untuk sementara sebagian dipindahkan ke jalan Pahlawan. Hari menuturkan sebagai berikut:

Sebenarnya saat ini masih jalan, cuman karena agak terpisah, agak terganggu prosesnya, yang tadinya proses di sini galeri menjadi tempat produksi, dan base untuk kantornya kita pecah juga sebagian di sini sebagian juga di sana (Jl. Pahlawan 32) galerinya juga di sana, untuk market place nya dulu secretariat di sini juga sudah kita pindah ke sana. Jadi memang, dulu belum maksimal, dan ketendang seperti ini jadi yaw is rodok ra karu-karuan, dadi nggeh ngoten.

Perpindahan ke Jl. Pahlawan dilakukan sejak tanggal 19 Juli 2021, saat puncak kasus covid-19 terjadi di Ponorogo. Tetapi, diproyeksikan setelah pandemi *selesai* galeri akan dikembalikan menjadi satu kembali di Tambakbayan. Ini sesuai dengan Program Bupati bahwa fokus kerajinan salah satunya di sentra Tambakbayan (Wawancara, R10).

### **Grebeg Suro**

Grebeg Suro adalah kegiatan rutin tahunan yang dilakukan oleh Pemerintah Kabupaten Ponorogo dalam rangka menyambut tahun baru Islam 1 Muharram atau populer disebut dengan 1 suro. Kegiatan Grebeg Suro terbukti telah menjadi magnet pariwisata yang mendongkrak perekonomian daerah Ponorogo. Disinyalir puluhan ribu bahkan ratusan ribu orang, baik dari warga Ponorogo maupun yang dari luar, terlibat pada acara ini. Hal ini tak terlepas dari berbagai kegiatan dan event yang mengiringi kegiatan Grebeg Suro selama kurang lebih 11 hari, yakni: 1) Festival Reog Ponorogo; 2) Festival Reog Mini; 3) Simaan al-Qur'an, 4) Pemilihan Gendhuk-Thole Ponorogo, 5) Pameran Batu Mulia, 6) Pameran UMKM, 7) Gowes Sepeda MTB; 8) Liga Paralayang; 9) Parade Budaya; 10) Pentas Musik dan Wayang; 11) Larungan Risalah Doa di Telaga Ngebel ([ponorogo.go.id](http://ponorogo.go.id)).

Perayaan Grebeg Suro biasanya juga disandingkan dengan Peringatan hari Jadi Kabupaten Ponorogo. Berdasar penuturan

Bupati Ipong, kegiatan ini semakin mendorong keuntungan ekonomi berlipat bagi masyarakat Ponorogo. Ia mendapatkan laporan misalnya, bagaimana warung makan dan penginapan di Ponorogo dan Ngebel penuh oleh pengunjung, tidak saja mereka wisatawan domestik, tetapi juga luar negeri. Berbagai penjualan kaos dan souvenir diyakini juga mengalami peningkatan. Lilik Slamet Raharjo, Kepala Dinas Pariwisata, bahkan menuturkan keuntungan ekonomi kegiatan ini bagi Pemerintah Daerah. Ia mengatakan: (ponorogo.go.id.)



(Sumber: kabarmagetanku.com)

### Gambar 5.27 Informasi Kegiatan Grebeg Suro

...dorongan ekonomi memang sangat terasa selama 11 hari pelaksanaan Grebeg Suro 2018 pada 1-11 September ini. Bahkan ia menyebut, pada hari ketiga pelaksanaan Grebeg Suro target Pendapatan Asli Daerah (PAD) sudah terlampaui. Itu baru dari penjualan tiket festival reyog di panggung utama Alun-Alun Ponorogo sudah terampai.

Pada momen Grebeg Suro, Pemerintah Daerah Ponorogo sejak lama telah mewajibkan ASN di lingkungannya pada bulan Suro/Muharram untuk mengenakan busana adat warok. Di antara aksesorisnya berkaitan dengan kerajinan kulit, yakni sabuk othok. Momentum dan kewajiban busana ini menjadi daya dukung pengembangan industri kreatif kerajinan kulit (Wawancara, R3). Hal

ini juga ditegaskan oleh Widi, Ketua Himpunan Pengrajin Produk Ponorogo (HP3), para pengrajin biasanya bekerja sama dengan Dinas Pariwisata pada saat momen Grebeg Suro untuk mendisplay dan memasarkan produk mereka. Selama masa pandemi, 2 tahun ini (2020 dan 2021), sebagaimana disampaikan Widi, kerjasama ini vakum (Wawancara, R7).

b. Relasi Pemerintah Daerah dan Lembaga Akademik

Lembaga akademik yang dimaksud dalam tulisan ini meliputi: lembaga pendidikan formal, Balai Latihan Kerja, maupun kursus kerajinan. Lembaga pendidikan formal bisa merupakan lembaga pendidikan menengah atas (khususnya SMK) maupun Pendidikan Tinggi (PT). Berdasar penelusuran Tim Peneliti, belum ada pendidikan formal di daerah Ponorogo yang mengembangkan pendidikan kriya kreatif kulit. Berdasar data, Ponorogo memiliki 7 SMK Negeri dan 31 SMK Swasta. Dari total 38 SMK yang notabenehnya menyiapkan tenaga terampil dalam berbagai bidang belum satu pun yang membuka jurusan Kriya Kreatif Kulit. SMKN 1 Jenangan misalnya membuka 9 Jurusan/Kompetensi Keahlian: Teknik Elektro Industri, Teknik Otomasi Industri, Teknik Pendinginan dan Tata Udara, Rekayasa Pengkat Lunak, Teknik Pemesinan, Teknik Pengelasan, teknik dan Bisnis Sepeda Motor, Bisnis Kontruksi dan Properti, dan Desain Pemodelan dan Informasi Bangunan. Sementara itu SMK Negeri 1 Ponorogo membuka lima Jurusan/Komptensi Keahlian: Multimedia, Otomatisasi dan Tata Kelola Perkantoran, Akuntansi dan Keuangan Lembaga, Bisnis Daring dan Pemasaran, dan Rekayasa Perangkat Lunak (blog.kartunmania.com).

Menurut Eko, Cabang Dinas Ponorogo, Jurusan/Kompotensi Keahlian Kriya Kreatif Kulit sangat terbuka untuk diusulkan melengkapi berbagai jurusan yang telah ada. Hal ini disampaikan dalam acara FGD Penelitian ini di Aula Pascasarjana IAIN Ponorogo. Menurut Eko, intervensi Pemerintah mutlak diperlukan



dalam pengembangan kerajinan kulit di Ponorogo. Ponorogo mempunyai sejarah panjang kerajinan kulit. Berdasar cerita, menurut Eko, masyarakat Pulung Ponorogo telah melakukan aktivitas penyamakan sebelum bergembang di Magetan. Bahan baku ini kemudian dibawa/dijual ke Magetan. Beberapa tenaga kerja penyamakan ini kemudian bahkan berpindah/menetap di Magetan. Sebagai tindak lanjut FGD, Eko mewakili cabang dinas Ponorogo siap untuk membuka Jurusan Kriya Kreatif Kerajinan Kulit (FGD I, Oktober 2021).



(Sumber: Dokumentasi Peneliti)

### **Gambar 5.28 Kegiatan FGD Lintas Sektor**

Selain pembukan jurusan baru, Sugiono (satu sumber dari SMKN 1 Jenangan), sekolahnya yang telah lama menekuni teknologi bisa berkontribusi terhadap problem pemasaran online. Ini adalah tuntutan lembaga akademik. Menurutnya kurikulum SMK wajib untuk diselaraskan dengan tuntutan realitas dan pasar. Kerajinan kulit di Ponorogo menurutnya telah memenuhi standar yang perlu dibantu teknologi pemasarannya (FGD I, Oktober 2021).

Selain Sekolah Menengah Kejuruan, Perguruan Tinggi adalah lembaga penting dalam pengembangan potensi kerajinan kulit. Salah satunya adalah dengan riset yang dilakukan oleh dunia kampus. Berdasar wawancara dengan salah satu sumber di Bappeda Litbang Ponorogo sejauh ini belum ada riset yang secara khusus mengambil topik pengembangan kerajinan kulit di Ponorogo (Wawancara, R1).

Ini artinya pihak bappeda Litbang juga belum bekerja sama secara khusus dengan Perguruan Tinggi untuk riset pengembangan kerajinan kulit di Ponorogo.

Sementara itu lembaga akademik nonformal yang mempunyai kontribusi penting dalam pengembangan kerajinan kulit adalah Balai Latihan Kerja. Berdasar penelusuran Peneliti, Balai Latihan Kerja di Ponorogo belum menjadikan kriya kerajinan kulit sebagai materi pelatihan. Berdasar informasi dari Kominfo Jatim, UPT Balai Latihan Kerja Ponorogo melaksanakan pelatihan berbasis kompetensi. Program Pelatihan Vokasi meliputi 7 Kejuruan: servis sepeda motor injeksi, pengoperasian mesin bubut, pembuatan roti dan kue, junior teknisi support, menjahit pakaian sesuai *style*, *practical office advance* dan teknisi audio video (kominfo.jatimprov.go.id).

Realitas di atas berseberangan dengan harapan pelaku industri kerajinan kulit. Salah satu Pengrajin Tas, Bukhori, berharap ada suplai tenaga kerja terlatih/profesional dari Balai Latihan Kerja. Dengan model seperti ini, efektivitas produksi akan tetap terjaga karena pelaku industri lebih mudah dalam mendapatkan tenaga kerja dan relatif tidak perlu melatih mereka. Bukhori menuturkan bagaimana selama ini ada beberapa siswa dari SMKN I Pacitan yang magang kerja di bengkel kerajinannya. Menurutnya ini adalah salah satu cara mendekatkan calon-calon pengrajin/pengusaha kerajinan dengan dunia kerajinan yang sesungguhnya (Wawancara, R4).

c. Relasi Lembaga Akademik dan Pelaku Usaha/Komunitas Pengrajin

Nyaris belum ada data yang menunjuk adanya relasi yang produktif antara lembaga akademik dan pelaku usaha/komunitas pengrajin. Jikalau pun ada, relasi ini belum dilakukan secara terencana. Ada beberapa faktor yang melatarbelakangi: pertama, sebagai konsekuensi sub sebelumnya, SMK dan Balai Latihan Kerja belum menjadikan kriya kreatif kulit sebagai salah satu



jurusan atau pelatihan kompetensi. Kedua, riset belum menjadi lokomotif pengembangan kriya kerajinan kulit. Penyebab ini semua, Pemerintah Daerah belum mengorganisasikan semua pemangku kepentingan dalam industri kerajinan kulit, dalam halnya penataan hubungan antara lembaga akademik dan pelaku usaha/pengrajin.

d. Relasi Pemerintah Daerah dan Lembaga Keuangan serta Pelaku Bisnis

Pemerintah melakukan intervensi kebijakan keuangan/permodalan UMKM di Ponorogo. Pada bulan April 2021, PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk. (Bank Jatim) menyalurkan kredit untuk UMKM senilai total Rp 1,359 miliar. Total dana ini dibayarkan melalui dua skema pembiayaan: Kredit Dana Bergulir (Dagulir) dan Kredit Dana Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) ([surabaya.bisnis.com](http://surabaya.bisnis.com)).

Program Pemulihan Ekonomi Nasional adalah salah satu paket regulasi keuangan untuk mengurangi dampak ekonomi covid-19. Covid-19 telah menurunkan secara signifikan aktivitas ekonomi masyarakat yang berdampak terhadap pelaku usaha. Program ini menjadi stimulus usaha sektor informal atau UMKM. Peruntukan program ini adalah untuk subsidi bunga, insentif pajak, dan penjaminan untuk kredit modal kerja baru UMKM ([kemenkeu.go.id](http://kemenkeu.go.id)).

Sementara itu Kredit Dana Bergulir Pemerintah Provinsi (lewat Bank Jatim) adalah kredit dengan pola channeling yang dialokasikan oleh Pemerintah daerah Provinsi Jawa Timur untuk memperkuat modal usaha unit usaha kecil, menengah dan koperasi yang berada di wilayah Jawa Timur ([bankjatim.co.id](http://bankjatim.co.id)).

Direktur Resiko Bisnis bank Jatim, Rizyana Mirda, menegaskan bahwa dua Program tersebut merupakan wujud kerjasama dan sinergi Pemerintah Provinsi Jawa Timur, Pemerintah Kabupaten Ponorogo dan Otoritas Jasa Keuangan. Sinergi ini bertujuan untuk mendorong pemulihan ekonomi nasional dan

peningkatan ekonomi daerah, khususnya di Kabupaten Ponorogo (kabarbisnis.com).

Aplikasi dua program tersebut di Ponorogo dapat ditabelkan sebagai berikut:

No.	Penerima	Skema	Jumlah
		<b>Pembiayaan</b>	
1	Koperasi Simpan Pinjam Putra Tama	Dagulir	Rp 300.000.000
2	Pengusaha Komoditas Palawija (Endang Sri Lestari)	Dagulir	Rp 100.000.000
3	Industri Pintal dan Tenun (Sutrisno)	PEN	Rp 110.000.000
4	Usaha Dagang Makanan dan Minuman (Endang Nurhayati)	PEN	Rp 500.000.000
5	Usaha Pembuatan Gong dan Drum (Siti Mariyam)	PEN	Rp 300.000.000
6	Industri Bunga Plastik (Imam Tauchit)	PEN	Rp 49.000.000

(Sumber: diolah dari bankjatim.co.id)

**Tabel 5.8 Bantuan Permodalan dari Pemerintah**

Dari tabel di atas terlihat 4 penerima program bantuan kredit adalah industri kreatif (nomor 3-6). Hanya saja, tidak satu pun industri kreatif kerajinan kulit terlibat dalam program bantuan kredit.

## 2. Strategi dan Model Pengembangan

### a. Identifikasi Isu

Berdasar data, kemitraan antar pemangku kepentingan (stakeholders) dalam mengembangkan kerajinan kulit di Ponorogo belum optimal. Relasi antar pemangku kepentingan masih bersifat parsial dan belum dilakukan secara terencana (*by design*). Kemitraan yang sudah ada pun, misalnya antara Pemerintah dan Komunitas, belum benar-benar bisa dikatakan produktif. Pendekatan yang bersifat formal terhadap komunitas bisa menjadi salah satu faktor mengapa relasi tersebut belum produktif. Pada sisi lain, Pemerintah Daerah

belum menggandeng pemangku-pemangku kepentingan lain dalam mengembangkan industri kerajinan ini.

Pemerintah Daerah bagaimana pun berposisi sebagai play maker yang menjembatani dan memediasi kemitraan antar pemangku kepentingan; pemerintah, institusi keuangan/pelaku bisnis, akademik dan komunitas/pelaku usaha. Kebijakan dan regulasi yang menyambungkan antar pemangku kepentingan menjadi urgen dilakukan. Misalnya dalam hal ini kebijakan pemerintah dalam hal penyiapan tenaga ahli/kerja dalam bidang kriya kulit yang wujudnya bisa dalam bentuk rekomendasi pembukaan pelatihan vokasional/program studi Kriya Kulit pada Sekolah Menengah Kejuruan.

Belum optimalnya kemitraan berefek pada banyak aspek, yakni suplai bahan baku, tenaga kerja, inovasi produk, permodalan, dan pemasaran. Bahan baku yang masih mentah relatif tercukupi terbukti dari adanya beberapa pengepul (besar) kulit di Ponorogo, tetapi bahan baku yang siap diproduksi (kulit samak) masih didatangkan dari beberapa daerah lain (Magetan, Semarang, Yogyakarta, bahkan yang dari luar negeri). Aspek tenaga kerja juga masih banyak dikeluhkan oleh para pengrajin/pengusaha kerajinan. Umumnya pengusaha kerajinan melatih secara mandiri tenaga kerjanya yang tentu mengurangi efektivitas produksi. Inovasi produk masih bertumpu pada pengrajin semata, yakni belum berkolaborasi dengan mitra akademik. Sementara aspek permodalan untuk menstimulasi usaha kerajinan belum banyak dirasakan oleh para pengrajin. *Last but not least*, aspek pemasaran menjadi kendala maha berat bagi para pengrajin. Masing-masing pengrajin berupaya mencari lubang-lubang pemasaran sendiri-sendiri yang tidak selalu menguntungkan bagi eksistensi dan survivalitas usaha mereka. Persoalan ini diperparah dengan belum berdayanya komunitas-komunitas pengrajin yang mereka bangun.

## b. Konsep/Bidang Kemitraan

Berdasar isu-isu di atas, kemitraan dan kolaborasi menjadi kata kunci. Kerajinan kulit perlu diorientasikan pada daya saing dan keunggulan yang menjadi ciri khas Ponorogo. Orientasi ini meniscayakan peran pemerintah daerah dalam membangun ekosistem usaha yang kondusif dengan menyatukan segenap potensi yang dimiliki para stakeholders kerajinan kulit yang dalam tulisan ini disebut dengan four helix of innovation (pemerintah, akademik, pengrajin, dan institusi keuangan serta pelaku bisnis). Kemitraan dilakukan mulai dari hulu hingga hilir rantai kegiatan usaha kerajinan.

Untuk kepentingan di atas, ada 4 bidang kemitraan yang bisa dilakukan, yakni kemitraan dalam Bidang Penyiapan Bahan Baku, Kemitraan dalam Bidang Inovasi dan Penyiapan Tenaga Kerja Terlatih, Kemitraan dalam Bidang Permodalan, dan Kemitraan dalam Bidang Pemasaran.

### 1) Kemitraan dalam Bidang Penyiapan Bahan Baku

Bahan baku kulit adalah rantai nilai penting dalam industri kerajinan kulit. Tersedianya bahan baku yang berkualitas, kemudahan akses, dan harga yang kompetitif merupakan angin segar bagi keberlangsungan dan perkembangan industri. Untuk itu idealnya Pemerintah Daerah lewat dinas-dinas terkait mempertimbangkan dan menginisiasi industri penyamakan di Ponorogo. Adanya industri penyamakan menjamin ketersediaan bahan baku dengan harga yang lebih murah dibandingkan harus mendatangkan dari luar wilayah.

Bagaimana jika terjadi surplus bahan baku karena ada industri penyamakan? Bahan baku bisa dipasarkan tidak saja di Ponorogo untuk mendukung industri ini, tetapi juga bisa dipasarkan ke wilayah-wilayah lain yang tentu mempunyai nilai ekonominya tersendiri. Kasus Magetan misalnya, bahan baku yang dipasarkan ke luar wilayah Magetan justru lebih banyak daripada yang terserap di industri lokal.

Tentu harus ada kajian tersendiri tentang potensi industri ini di Ponorogo. Kajian tersebut misalnya berkaitan dengan pertanyaan tentang kecukupan bahan baku kulit mentah atau analisis dampak lingkungan karena industri ini. Memang belum ada data pasti berapa ton produksi kulit mentah di Ponorogo dalam satu bulan misalnya. Tetapi berdasar data yang diperoleh peneliti, bahan baku kulit mentah di Ponorogo ternyata sebagian datang dari luar pulau Jawa yang kemudian sebagian disamak di Magetan. Dampak lingkungan industri juga tentu relatif bisa diantisipasi dengan melibatkan berbagai pihak yang berkompeten.

Penyamakan kulit di Ponorogo sesungguhnya tidak bisa dikatakan tidak ada. Disinyalir ada praktik-praktik penyamakan yang bisa dikatakan “tidak legal” yang dilakukan karena tuntutan kegiatan ekonomi. Inilah yang sesungguhnya dikhawatirkan jika tidak ada formalisasi, regulasi dan legalisasi penyamakan dari Pemerintah Daerah. Ini sekaligus menyiratkan adanya potensi industri ini di Ponorogo. Berdasar penuturan salah satu peserta FGD penelitian, konon di Ponorogo (tepatnya Pulung) telah ada penyamakan kulit sebelum industri ini marak di Magetan. Pengusaha ini akhirnya mengembangkan usaha penyamakannya di Magetan karena iklim usaha (regulasi) yang lebih menjanjikan.

Selain industri penyamakan, Pemerintah dan komunitas bisa mempertimbangkan untuk menjalin kerjasama dengan wilayah lain untuk suplai bahan baku yang lebih murah dan berkualitas. Yang terdekat adalah dengan Magetan. Bentuk-bentuk kerjasama ini perlu dikaji lebih lanjut dengan melibatkan unsur pemerintahan.

Harno, pengrajin asal Nambangrejo, sebelum pandemi covid-19 permintaan topeng ganongan bisa mencapai 10.000 buah. Pada saat itu ia pernah kekurangan stok kulit (FGD, Oktober 2021). Ini artinya ketersediaan bahan baku kulit samak bagi pengrajin adalah hal yang krusial. Jaminan ketersediaan dan akses yang mudah serta

bahan yang berkualitas tidak bisa diupayakan secara mandiri oleh pengrajin, tetapi perlu dimediasi oleh pemangku kepentingan lain.

## 2) Kemitraan dalam Bidang Inovasi dan Penyiapan Tenaga Kerja Terlatih

Inovasi menjadi kata kunci lain pengembangan kerajinan kulit di Ponorogo. Inovasi ini terutama berkaitan dengan produk dan bahan baku produk. Inovasi selama ini masih bertumpu pada inisiatif para pengrajin. Umumnya para pengrajin berdasar amatan Dinas Perdakum kurang berani melakukan inovasi produk. Alasannya utamanya takut tidak laku. Tapi ini berbeda dengan pengalaman Bukhari, Pengrajin Tas timur terminal Seloaji. Produk Bukhari diekspor ke Jepang lewat CV Sida Budi Bali. Di Jepang biasanya ada pameran kerajinan, pengrajin diminta untuk mengirimkan sample. Jika diterima (biasanya beberapa kali revisi) pengrajin diminta untuk membuat dalam skala yang banyak. Bukhari telah memproduksi sekitar 15 model tas. Di antara model tersebut ada yang hanya bertahan 2 atau 3 tahun sesuai dengan permintaan pasar (Wawancara, R4).

Pengalaman Bukhari menegaskan bahwa pasar bersifat dinamis, tidak saja di Jepang tetapi juga di Indonesia. Maka inovasi sesungguhnya adalah motor bagi industri kerajinan. Motor ini perlu dihidupkan dengan melibatkan institusi-institusi pendidikan/akademik lewat proses riset dan pelatihan. Hasil-hasil inovasi ini kemudian perlu didesiminasikan dan disosialisasikan untuk melihat respon pasar sebelum diproduksi dalam jumlah yang banyak.

Selain inovasi, penyiapan tenaga kerja terampil membutuhkan peran dari pemangku kepentingan lain. Balai Latihan Kerja mempunyai peran penting dalam menyiapkan tenaga terampil ini. Pelatihan vokasional di Balai Latihan Kerja perlu memasukkan kriya kreatif kulit di samping pelatihan vokasional yang lain. Di samping Balai Latihan Kerja, Sekolah Menengah Kejuruan dituntut untuk membuka program studi kriya kulit. Pemerintah lewat Cabang

Dinas Pendidikan Wilayah Ponorogo yang menaungi Sekolah Menengah Kejuruan mempunyai peran penting dalam pembukaan program studi ini.

Penyiapan tenaga terampil berbasis pada lembaga pendidikan formal mempunyai urgensi jangka panjang, yakni regenerasi pengrajin dan pengusaha kerajinan kulit yang semakin lama semakin berkurang jumlahnya. Ini sebagaimana yang dinyatakan Wahyudi, Kepala Desa Nambangrejo. Menurutnya, mati surinya usaha kerajinan kulit di Nambangrejo di antaranya disebabkan oleh faktor pendidikan. Para generasi muda enggan menekuni profesi ini, bahkan yang dari keluarga pengrajin. Bahkan, dalam sejarah era keemasan Nambangrejo dalam kerajinan kulit, tak banyak generasi muda yang mendapatkan pendidikan formal yang mencukupi (Wawancara, R5).

Regenerasi lewat pendidikan menyiapkan tenaga yang berkarakter dan mempunyai kemampuan produktif sesuai dengan bidang keahlian. Selanjutnya mereka bisa bekerja secara mandiri atau bekerja untuk orang lain. Lembaga pendidikan formal akan memberikan dasar-dasar inovasi dalam konteks pasar global. Lembaga ini kemudian menjalin link and match dengan dunia industri untuk penyerapan tenaga kerja yang tentu kontributif bagi Pemerintah (Daerah).

### 3) Kemitraan dalam Bidang Permodalan

Aspek permodalan mencuat sebagai problem pengembangan kerajinan di Ponorogo (FGD I, Oktober 2021). Hal ini diperparah dengan pandemi covid-19. Pengakuan dari rata-rata pengrajin penjualan mereka merosot tajam akibat konsumen yang berkurang daya belinya. Produksi kerajinan mereka juga terganggu akibat tidak lancarnya bahan baku karena penerapan PPKM. Ini sebagaimana dituturkan oleh Bukhari, Pengrajin Tas, yang telah menjalin kontrak suplai kerajinan dalam jumlah tertentu (Wawancara, R4).

Suntikan stimulus bantuan/permodalan menjadi urgen dilakukan. Pengrajin kulit adalah bagian dari usaha berskala kecil dan menengah yang jumlahnya dominan di Indonesia. Mereka menjadi soko guru perekonomian karena jumlahnya mencapai 99,9 persen dari 64,2 juta unit usaha.

Tetapi pada praktiknya, bantuan dan stimulus ekonomi tak banyak dirasakan oleh para pengrajin di Ponorogo. Jikalau ada bantuan, umumnya belum didistribusi secara merata. Dalam bahasa salah satu Pengrajin akses bantuan terkadang hanya bisa diakses oleh mereka yang dekat dengan Pendopo (Wawancara, R7). Pada paparan tabulasi skema bantuan Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) akibat pandemi covid-19, terlihat belum satu pun pengrajin/pengusaha kerajinan yang mendapatkan insentif PEN. Jumlah penerima PEN pun sangat sedikit dibanding jumlah UMKM yang bergerak dalam bidang kriya atau kriya kulit.

Menurut analisis Badan Kebijakan Fiskal Kementerian Keuangan, bantuan PEN masih terkesan formal dan menyulitkan bagi pelaku UMKM. Misalnya, syarat penerima bantuan PEN diharuskan mempunyai pinjaman bank dan NPWP. Sementara itu umumnya pelaku UMKM hanya mempunyai nomor rekening dan sedikit yang mempunyai NPWP. Para pelaku UMKM (yang umumnya tidak berpendidikan tinggi) mempunyai tingkat literasi keuangan dan tingkat literasi digital yang rendah (Fiskal.kemenkeu.go.id.).

Pengalaman Miskan, Pengrajin asal Nambangrejo, bisa menjadi contoh konkrit minimnya literasi keuangan. Miskan mencoba menuruti permintaan pengiriman produk kerajinan via jasa pengiriman. Miskan harus menanggung ongkos kirim dan transportasi mengangkut barang ke kantor jasa pengiriman. Sementara itu harga barang tetap seperti sedia kala. Giliran pengepul hendak mengirim uang, Miskan meminjam rekening saudaranya. Pada saat pengambilan uang di rekening, Miskan merasa harus memberikan tanda jasa kepada



saudaranya itu. Miskin dalam hal ini merasa telah merugi. Baginya barang lebih baik diambil secara langsung oleh pengepul.

Karena itu diperlukan kebijakan dan regulasi yang berpihak kepada para pengrajin kulit. Pendekatan yang bersifat informal tetapi tetap dalam koridor akuntabilitas perlu dilakukan. Bantuan yang bersifat cash injection (bantuan kas tunai/hibah) bisa menjadi salah satu alternatif. Pemerintah dalam hal ini perlu berkomunikasi dengan pihak perbankan untuk menemukan pola distribusi bantuan permodalan yang tepat sasaran, sederhana, tetapi bisa dipertanggungjawabkan.

Keterlibatan komunitas dan asosiasi dalam sosialisasi, pendataan dan distribusi bantuan permodalan perlu dilakukan. Asosiasi/komunitas tentu mempunyai data yang lebih komprehensif berkaitan dengan keberadaan para pengrajin. Asosiasi/komunitas sekaligus bisa menjadi mediator/fasilitator antara pengrajin dengan Pemerintah Daerah dan lembaga permodalan mengingat umumnya pengrajin mempunyai tingkat literasi keuangan yang rendah. Pada sisi yang lain, Pemerintah Daerah dituntut untuk melakukan penguatan-penguatan asosiasi/komunitas pengrajin mengingat perannya yang signifikan dalam pengembangan kerajinan kulit di Ponorogo.

#### 4) Kemitraan dalam Bidang Branding dan Merek

Problem berikutnya adalah branding dan pemasaran yang tidak bisa dilakukan tanpa pendekatan kemitraan. Berkaitan dengan persoalan yang pertama, Pemerintah Daerah idealnya mem-branding sebagai daerah yang mempunyai keunggulan dalam bidang kerajinan kulit. Reog dan kerajinan reog bisa menjadi pintu masuk bagi kerajinan kulit yang lain. Selama ini reog pun lebih banyak ditampilkan sebagai produk jadi dalam kesenian dan budaya keponorogoan. Reog sebagai proses kreatif kerajinan belum banyak ditampilkan secara memadai.

Widi, Ketua Komunitas Pengrajin, menuturkan bahwa pesanan reog datang dari seluruh nusantara. Reog sudah menjadi

kesenian yang bersifat nasional. Sebagaimana disampaikan Widi, kerajinan reog bukan monopoli Ponorogo saja. Beberapa pengrajin reog datang dari daerah lain. Tetapi Ponorogo masih menjadi rujukan dalam produksi kesenian ini. Reog yang diproduksi oleh Pengrajin Ponorogo dinilai khas dan mempertahankan pakem-pakem tertentu.

Selain reog besar untuk berkesenian, miniatur reog dalam bentuk vandel dan craft adalah potensi kerajinan lain di Ponorogo. Pesanan miniatur reog yang dipigura ini datang dari berbagai daerah. Miniatur ini bisanya menjadi cinderamata dalam berbagai event. Widi menceritakan Pangdam Brawijaya pernah membeli 10 miniatur reog untuk kepentingan kedinasan. Hal ini barang kali bisa menjadi inspirasi Pemerintah Daerah dalam membuat regulasi dan membudayakan vandel reog cinderamata kedinasan. Pada sisi yang lain tentu, kreativitas dan inovasi miniatur reog ini perlu terus dikembangkan.



(Sumber: Hasil Observasi Peneliti)

### **Gambar 5.29 Miniatur Reog**

Branding ini pertama dalam makna luas, yakni bagaimana membangun citra Ponorogo sebagai kota kerajinan kulit yang mempunyai produk khas dan berbeda dengan kabupaten lain. Ini tidak saja berkaitan dengan produk kerajinan reog dan aksesorisnya, tetapi juga produk kerajinan kulit lain. Ini adalah keunggulan kompetitif wilayah yang terus menerus dicitrakan. Pencitraan ini mempunyai

efek luar biasa dari kacamata bisnis, di antaranya meningkatkan nilai produk dan membangun loyalitas konsumen.

Kedua branding berkaitan dengan penamaan produk. Branding yang dimaksud adalah nama merek. Merek adalah nama atau simbol yang diasosiasikan dengan produk tertentu yang menimbulkan efek psikologis/asosiasi. Penamaan merek ini sangat terkait dengan upaya branding sebagaimana dalam paragraf sebelumnya. Branding dalam makna citra Ponorogo sebagai kota kerajinan kulit harus ditindaklanjuti dengan pemberian merek produk. Dua hal akan saling menguatkan.

Sayangnya, pemberian merek ini pun belum masif dilakukan. Sejauh penelusuran, masih satu pengrajin dan pengusaha kerajinan yang memberikan merk, yakni Miseno Suhadi dengan merek “Geoge Leather”. Suhadi adalah pengrajin asal Nambangrejo yang telah berjejaring kuat dengan pengrajin/pengusaha di Yogyakarta.



(Sumber: Hasil Observasi Peneliti)

### **Gambar 5.30 Hasil Kerajinan Pengrajin Maguwan**

Umumnya pengrajin dan pengusaha kerajinan tidak memberikan merek dagang. Produk mereka semata pesanan atau dijual tanpa merek kepada pengepul. Selanjutnya pihak ketiga yang disinyalir memberikan merek. Ini sebagaimana pengrajin Nambangrejo yang menjual produknya ke Pengepul Magetan, Solo, dan daerah lainnya

serta pengrajin Bukhari yang mengekspor produknya ke Jepang lewat salah CV di Bali. Berdasar pengakuan Bukhori, beberapa aksesoris tas yang memuat simbol-simbol tertentu secara langsung didatangkan dari Jepang.



(Sumber: Hasil Observasi Peneliti)

### **Gambar 5.31 Pekerja sedang Memenuhi Target Pesanan**

Dalam bahasa salah satu sumber penelitian ini, pengrajin Ponorogo laksana pekerja bagi pihak lain. Mereka yang mengkreasi kerajinan kreatif ini tetapi hak mereknya dimiliki pihak lain. Pengrajin dan pengusaha kerajinan semata mencoba bertahan mencari lubang pasar bagi produk mereka. Masing-masing pengrajin semata mencari pasar yang dinilai paling menguntungkan atau yang penting “laku”. Maka, Pemerintah Daerah sudah saatnya mulai melakukan branding ini dengan melakukan komunikasi dengan pengrajin. Tentu ini persoalan yang kompleks, karena persoalan merek ini akan mempunyai multi efek pada persoalan lain. Pendekatan yang komprehensif akan diperlukan yang justru akan berdampak positif dan jangka panjang untuk pengembangan kerajinan.

Branding dan merek ini berkelindan dengan program yang telah dilakukan Dinas Pariwisata Pemuda dan Olah Raga serta Dinas Perdakum, yakni pendaftaran Hak Cipta. Perlu kajian peluang pendaftaran Hak Cipta untuk produk kreatif kerajinan kulit. Selama ini yang telah di-HAKI-kan adalah desain batik ponoragan yang

menjadi seragam wajib bagi ASN di lingkungan Pemerintah Kabupaten Ponorogo (eprints.umpo.ac.id).

#### 5) Kemitraan dalam Bidang Pemasaran

Pemasaran adalah bidang kemitraan penting. Hilirasasi proses pengembangan kerajinan kulit adalah pemasaran. Berdasar data di lapangan, umumnya pengrajin mengeluhkan aspek penjualan produknya, terlebih masa pandemi covid-19. Ada beberapa upaya yang telah dilakukan oleh Pemerintah Daerah Ponorogo tetapi belum dikatakan maksimal. Ini misalnya pembukaan “Batik Reyog Gamelan Gallery” UPTD Sentra Industri Kabupaten Ponorogo dan Bazar pada saat momentum Grebeg Suro yang dikomandani Dinas Pariwisata. Yang terakhir sudah dua tahun vakum karena pandemi covid-19. Beberapa bazar dan pameran tingkat Provinsi juga diikuti oleh beberapa pengrajin, seperti penuturan Jaini, pengrajin Nambangrejo. Tetapi ini semua belum meningkatkan secara signifikan penjualan mereka. Mereka biasanya titip barang dulu tanpa ada kepastian barang yang terjual.

Beberapa pengrajin juga telah berupaya melakukan pemasaran produk dengan memanfaatkan market place online. Biasanya mereka dibantu oleh anak-anak muda yang belajar berbisnis. Ini barang kali diantara yang dimaksud Huda, Pengrajin asal Nambangrejo, sebagai reseller yang direkrut pengrajin (FGD I) Berdasar pengakuan Miskan, penjualan online belum bisa mengerek penjualan mereka. Hal yang sama dirasakan oleh Misno, pengrajin asal Maguwan Sambit.

Maka, kemitraan dibutuhkan untuk prospek pemasaran produk mereka. Beberapa hal yang bisa dilakukan di antaranya adalah: pertama, optimalisasi Galeri UPTD Sentra Industri dengan mengakomodasi produk kerajinan kulit secara lebih masif. Sebagaimana namanya “galeri”, display dan penjualan produk seharusnya menjadi fokus utama dibanding fungsi lain, yakni pelatihan dan bengkel kerja bagi pengrajin. Kenyataannya, para

pengrajin lebih memilih kerja di tempatnya masing-masing. Sementara pelatihan sifatnya eksidental dan mestinya peran ini juga dimainkan oleh Balai latihan Kerja maupun lembaga pendidikan formal.

Kedua, Pemerintah Daerah Ponorogo menggandeng Lembaga Perbankan dan Pebisnis untuk mendirikan sentra-sentra kerajinan, display dan penjualan produk di beberapa titik kawasan kerajinan serta tempat wisata. Titik-titik ini menawarkan produk yang mempunyai kekhasan masing-masing sehingga konsumen lebih mudah mengidentifikasi sesuai dengan kebutuhannya masing-masing. Untuk kerajinan reog sentra ini terlihat misalnya di pertokoan barat alun-alun Ponorogo. Untuk kerajinan kulit secara umum sebagaimana Sentra kerajinan kulit Magetan yang terletak di Jalan Sawo Magetan dan Tanggulangin di Sidoarjo.

Ketiga, Pemerintah daerah Ponorogo melakukan advokasi optimalisasi market place. Pelatihan-pelatihan pemasaran online kerajinan kulit perlu semakin digalakkan. Dalam konteks sekarang pelatihan tidak cukup lagi terbatas pada skill kerajinan tetapi juga memasarkan secara online. Pada saat FGD misalnya, SMK I Jenangan menyediakan diri untuk berkolaborasi dalam bidang IT untuk kepentingan pemasaran online ini. Hal yang sama juga direspon positif oleh Bidang Pemasaran dan Ekonomi Kreatif Dinas Kebudayaan, Pariwisata, Pemuda dan Olah Raga Kabupaten Ponorogo. Bidang ini siap berkolaborasi untuk membuat kanal pemasaran bagi industri kerajinan kulit di Ponorogo.

Pada intinya, resources dan potensi-potensi kemitraan ini sesungguhnya ada di berbagai pemangku kepentingan. Hanya persoalannya bagaimana mengkomunikasikan dan menyatukan mereka dalam satu kemitraan yang bisa mendukung eksistensi dan perkembangan industri kulit di Ponorogo.

c. Mitra Strategis

Dari uraian sub bab sebelumnya, di bawah ini diidentifikasi beberapa pemangku kepentingan yang seharusnya bersinergi untuk pengembangan industri kreatif kerajinan kulit. Sinergi kemitraan dikelompokkan menjadi tiga bidang, bidang kemitraan penyiapan bahan baku, kemitraan bidang produksi, dan pemasaran. Tiga bidang kemitraan dan pemangku kepentingan sebagaimana tabel di bawah ini.

<b>No</b>	<b>Bidang Kemitraan</b>	<b>Pemangku Kepentingan</b>
1	Penyiapan Bahan Baku	Pengrajin Komunitas/Asosiasi RPH Pengepul Penyamak Dinas Peternakan Lembaga Permodalan
2	Produksi Kerajinan	Pengrajin Asosiasi UMKM Ponorogo BLK UPTD Sentra Perdakum Dekranasda (Dewan Kerajinan Nasional Daerah) Lembaga Pendidikan (Inovasi by Research)
3	Pemasaran	Dinas Perdagangan, Koperasi dan Usaha Mikro (Perdakum) Bidang Pemasaran dan Ekonomi Kreatif Dinas Kebudayaan, Pariwisata, Pemuda dan Olah Raga (Disbudparpora)

UPTD Sentra  
 Bumdes  
 Lembaga Permodalan  
 Jasa Pengiriman  
 Lembaga Pendidikan  
 BLK

(Sumber: Analisis terhadap data)

**Tabel 5.9 Bidang Kemitraan dan Pemangku Kepentingan**

d. Program/Produk Kolaboratif

Berdasar pada isu, kemitraan dan gambaran pemangku kepentingan di atas, maka program dan produk kolaboratif yang bisa dirancang bisa meliputi:

No.	Bidang	Program
1		Inisiasi/kajian Pendirian Industri Penyamakan
	Penyiapan bahan baku	Pelatihan Penyamakan Regulasi Kredit Lunak
	Produksi	Kerjasama dengan Produsen Bahan Setengah Jadi Pendidikan Vakasional Kriya Kulit (BLK) untuk suplai tenaga kerja Pendirian Program Studi Kriya Kulit pada Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Riset Inovasi Produk Regulasi Kredit Lunak
	Pemasaran	Regulasi Branding Produk Kerajinan Optimalisasi/Pendirian Sentra-Sentra Kerajinan Kulit (Galeri, Display, dan Kompleks Pertokoan)



Integrasi Kriya Kulit dengan Daya Tarik Wisata Ponorogo

Regulasi/kebijakan tentang Preferensi Produk Lokal

Optimalisasi Market Place Hasil Industri

Penguatan Komunitas/Asosiasi Pengrajin

(Sumber: Analisis terhadap data)

**Tabel 5.10 Program Kolaboratif Industri Kerajinan Kulit**

### **C. Manual Prosedur**

#### **1. Kebutuhan terhadap Manual Prosedur**

Pada bagian ini akan dirumuskan manual prosedur pengembangan industri kreatif kulit di Ponorogo. Sejauh amatan peneliti, belum ditemukan manual prosedur praktik kerajinan kulit di Ponorogo. Belum ada upaya untuk menyatukan berbagai pemangku kepentingan dalam spirit yang sama, yakni pengembangan industri kreatif kulit. Karena itu manual prosedur akan mencoba komit dengan pelibatan four helix of innovation. Ini penting mengingat problem kerajinan kulit di Ponorogo tidak bisa diselesaikan secara parsial oleh salah satu pihak. Semua potensi dari pemangku kepentingan perlu disatukan dalam wadah “manual prosedur”.

Manual prosedur akan memetakan “siapa melakukan apa” dalam konteks pengembangan industri kerajinan kulit di Ponorogo. Rangkaian kegiatan dalam manual prosedur akan dipetakan menjadi tiga klaster: proses dan penyiapan bahan baku kulit, produksi kerajinan kulit, dan pemasaran. Masing-masing klaster dibagi menjadi beberapa poin kegiatan yang menunjuk pada ruang lingkup masing-masing klaster. Tujuan dari masing-masing manual prosedur kegiatan adalah: pertama, menjelaskan bagaimana mekanisme dan prosedur masing-masing kegiatan industri; kedua, menjelaskan waktu dan tahapan; ketiga, menjelaskan siapa pengguna prosedur manual.

Dengan adanya manual prosedur, monitoring terhadap pengembangan industri kreatif kulit lebih mudah dilaksanakan. Pemerintah

Daerah dalam hal ini menjadi pemain kunci dalam memediasi berbagai pihak/pemangku kepentingan, membangun kesepahaman antar pemangku kepentingan, dan melakukan fungsi-fungsi manajemen pengembangan.

## **2. Peran Pemangku Kepentingan dalam Keberlangsungan Kerajinan**

### **Kulit**

#### **a. Komunitas Pelaku Industri**

Komunitas pelaku industri merupakan komunitas yang terdiri dari penyedia bahan baku sampai pada pengrajin kerajinan kulit. Dalam hal ini mulai dari Rumah Potong Hewan (RPH), pengepul kulit, penyamak kulit, dan pengrajin kulit. Masing-masing anggota komunitas ini memiliki peran strategis dalam keberlangsungan kerajinan kulit.

Peran strategis ini dari masing-masing anggota komunitas ini dapat diuraikan sebagai berikut.

##### **1) Rumah Potong Hewan (RPH)**

Sebagaimana yang diketahui, Rumah Potong Hewan atau RPH adalah hulu dari rantai penyedia bahan baku kerajinan kulit. Dengan kata lain, RPH merupakan produsen puncak atau produsen tingkat 1 dari rangkaian kegiatan penyediaan bahan baku kerajinan kulit. Dengan perannya sebagai produsen puncak atau produsen tingkat 1, secara otomatis RPH menjadi penjamin kualitas pertama bagi penyediaan bahan baku kerajinan kulit. Sehingga RPH dalam melaksanakan fungsinya harus sesuai prosedur yang ditetapkan agar kualitas kulit terjaga dari kerusakan. Khususnya kerusakan yang bersifat kontak fisik kepada kulit.

Kerusakan kontak fisik ini dapat dihindari apabila RPH melaksanakan prosedur penyembelihan sesuai standar yang ditetapkan. Mulai dari proses mengistirahatkan hewan ternak, proses menyembelih hewan ternak, proses menguliti hewan ternak dan proses mengurus daging hewan ternak. Kesemua proses ini harus dilakukan sesuai dengan aturan kesejahteraan hewan, sebagaimana yang tercakup dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia

Nomor 95 Tahun 2012 tentang Kesehatan Masyarakat Veteriner dan Kesejahteraan Hewan (Pemerintah RI, 2012).

Di RPH, untuk menjamin kesehatan masyarakat atas konsumsi daging, maka dilakukan dua kali pemeriksaan terhadap hewan ternak. Pemeriksaan pertama sebelum hewan ternak disembelih untuk mengetahui kesehatan hewan ternak. Dan pemeriksaan setelah hewan ternak disembelih. Pemeriksaan kedua ini dilakukan kepada daging hewan ternak untuk mengetahui tingkat keamanan daging untuk dikonsumsi. Pemeriksaan pertama ini disebut dengan ante mortem dan pemeriksaan kedua dinamakan post mortem. Keluaran dari serangkaian kegiatan yang berada di RPH ini terdapat dua yaitu kulit mentah dan daging/karkas.

## 2) Pengepul Kulit

Kulit mentah hasil produksi dari RPH selanjutnya dikumpulkan oleh pengepul kulit. Pada tahap ini pengepul bisa dikatakan sebagai distributor kulit mentah, karena membeli kulit mentah dari RPH selaku produsen dan menyalurkan kulit mentah ke penyamak selaku produsen akhir atau produsen tahap 2. Disebut sebagai produsen akhir atau produsen tahap 2 karena penyamak merupakan penyedia bahan baku yang siap dijadikan kerajinan.

Sebagai distributor kulit mentah, pengepul melakukan tiga kegiatan yaitu pembelian kulit mentah dari RPH, penyimpanan kulit mentah, dan penjualan kulit mentah kepada penyamak. Dan dari tiga kegiatan ini, proses penyimpanan kulit mentah merupakan proses yang sangat menentukan kualitas kulit setelah dari RPH.

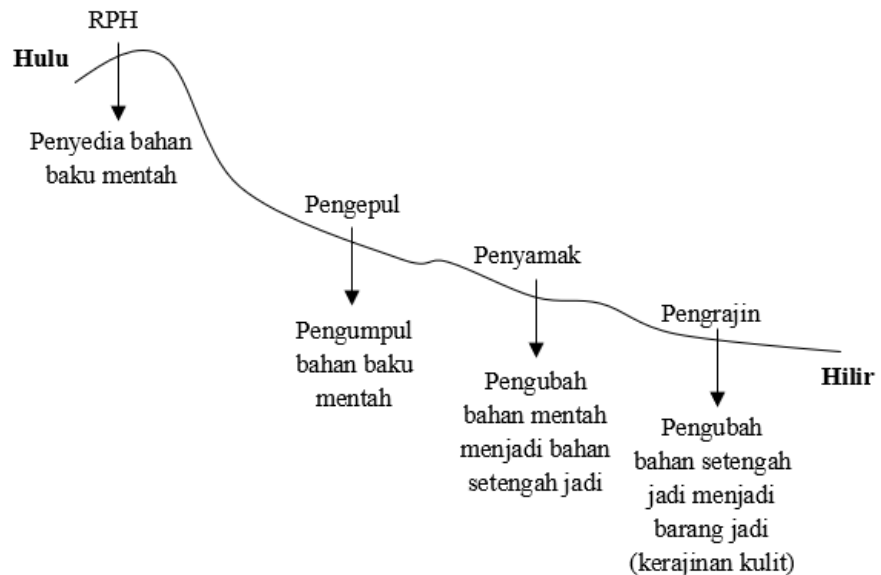
Pengepul kulit, untuk menjaga kualitas kulit agar tidak terjadi pembusukan yang diakibatkan oleh mikroorganisme dilakukanlah penggaraman. Proses penggaraman ini dalam satu kali tahapan bisa bertahan sampai kurang lebih 1 bulan. Dengan setiap lembarnya membutuhkan garam kurang lebih 10% dari berat kulit mentah (Juliyarsi, ?).

### 3) Penyamak Kulit

Dari rantai penyedia bahan baku kerajinan kulit bisa dibilang penyamak adalah produsen akhir atau produsen tahap 2. Hal ini dikarenakan kulit hasil dari proses penyamakan bisa langsung dimanfaatkan pengrajin untuk dijadikan kerajinan kulit. Kerajinan berupa tas, dompet, sabuk, ataupun asesoris lainnya. Sehingga dalam hal ini peran penyamak adalah sebagai pengubah kulit mentah menjadi kulit setengah jadi (kulit yang siap digunakan untuk membuat kerajinan).

### 4) Pengrajin Kulit

Pengrajin kulit merupakan aktor utama dalam sentra industri kerajinan kulit. Dari pengrajin inilah semua kerajinan berbahan kulit seperti tas, dompet, sabuk, asesoris lainnya dihasilkan. Jika RPH, pengepul, dan penyamak adalah aktor dalam penyedia bahan baku kerajinan, maka pengrajin adalah penyedia produk kerajinan kulit. Dengan kata lain, pengrajin adalah produsen dalam hal kerajinan kulit. Hubungan komunitas pelaku industri ini dapat diibaratkan sebagai berikut



(Diolah dari hasil analisis)

**Gambar 5.32 Hulu Hilir Pelaku Industri Kulit**

## **b. Pemerintah**

Pemerintah dalam kaitannya kerajinan kulit memiliki posisi yang strategis. Posisi strategis pemerintah ini perlu dimaksimalkan agar pertumbuhan industri kerajinan kulit ini bisa semakin pesat. Mati surinya kerajinan kulit sebagaimana yang ada di Nambangrejo perlu sentuhan pemerintah agar kerajinan kulit di Nambangrejo bisa mulai bangkit dan bahkan kembali mencapai puncak kejayaannya.

Pemaksimalan posisi strategis pemerintah ini sebisa mungkin diupayakan pada setiap rantai industri kulit, yaitu mulai dari penyiapan bahan baku, produksi, dan pemasaran. Pada penyiapan bahan baku instansi pemerintah yang terlibat erat adalah Bidang Peternakan dan Kesehatan Hewan dan Perikanan Dinas Pertanian dan Ketahanan Pangan dan Perikanan. Pada wilayah produksi terdapat Dinas Dinas Perdagangan, Koperasi dan Usaha Mikro (Perdakum), UPTD Sentra Industri, dan Dewan Kerajinan Nasional Daerah (Dekranasda). Sedangkan pada wilayah pemasaran terdapat Dinas Perdagangan, Koperasi dan Usaha Mikro (Perdakum), Bidang Pemasaran dan Ekonomi Kreatif Dinas Kebudayaan, Pariwisata, Pemuda dan Olah Raga (Disbudparpora), UPTD Sentra Industri, dan Badan Usaha Milik Desa (Bumdes).

Sebagaimana yang disinggung di atas, bahwasanya dinas yang terkait dengan penyiapan bahan baku adalah Bidang Peternakan dan Kesehatan Hewan dan Perikanan Dinas Pertanian dan Ketahanan Pangan dan Perikanan. Dalam perannya Bidang tersebut mengawasi dan memberikan layanan pemeriksaan hewan yang akan disembelih. Hewan tersebut dalam kondisi sehat atau tidak. Serta memeriksa apakah daging yang dihasilkan aman dikonsumsi atau tidak.

Pada wilayah produksi terdapat UPTD Sentra Industri, dan Dewan Kerajinan Nasional Daerah (Dekranasda). Sentra industri berperan memberikan pelatihan bagi generasi muda untuk menjadi generasi penerus dalam membuat kerajinan. Pelatihan tersebut harus disesuaikan dengan daur hidup sebuah usaha sebagaimana yang sudah

dijelaskan pada bagian rumusan pertama penelitian ini. Dewan Kerajinan Nasional Daerah (Dekranasda) berperan mendata jenis kerajinan kulit yang sesuai dengan budaya Ponorogo dan jenis kerajinan khas yang menjadi potensi di Ponorogo.

Adalah Dinas Perdagangan, Koperasi dan Usaha Mikro (Perdakum), Bidang Pemasaran dan Ekonomi Kreatif Dinas Kebudayaan, Pariwisata, Pemuda dan Olah Raga (Disbudparpora), UPTD Sentra Industri, dan Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) yang merupakan mitra dari pengrajin. Pada wilayah ini Dinas Perdagangan, Koperasi dan Usaha Mikro (Perdakum), Bidang Pemasaran dan Ekonomi Kreatif Dinas Kebudayaan, Pariwisata, Pemuda dan Olah Raga (Disbudparpora), dan UPTD Sentra Industri berperan membuka gallery-gallery pameran untuk menyosialisasikan produk hasil kerajinan kulit yang dihasilkan. Tidak hanya menyosialisasikan, bahkan jika memungkinkan bisa mendirikan outlet-outlet bagi pengrajin untuk memasarkan produknya. Khususnya UPTD Sentra Industri, bisa juga berperan dalam memberikan pelatihan bagaimana strategi pemasaran yang efektif. Sedangkan Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) juga dapat berperan sebagai tempat untuk memasarkan hasil kerajinan dalam satu titik sentra industri (dalam satu desa). Sekaligus dapat mengelola semua pengrajin dalam satu desa sehingga para pengrajin dapat terkoordinasikan dengan baik. Dengan begini maka *cooperative advantage* sentra industri bisa dicapai.

### **c. Lembaga Permodalan**

Bagi sebuah badan usaha/industri, modal merupakan hal penting yang harus dipenuhi. Termasuk di dalamnya adalah industri kerajinan kulit. Melihat harga bahan baku yang perlembarnya mahal, secara otomatis pengrajin harus membutuhkan modal yang besar untuk menjalankan usahanya.

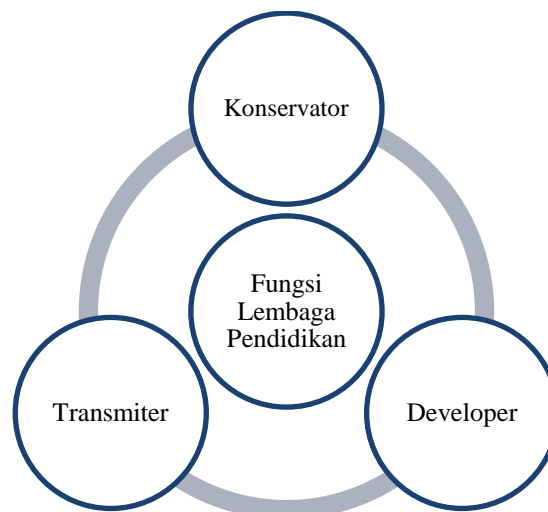
Untuk mencukupi modal yang besar ini, lembaga keuangan seperti Bank menjadi alternatifnya. Bank melalui produk keuangannya bisa dimanfaatkan untuk pengembangan usaha kerajinan. Sehingga di

sini, Bank berperan sebagai penyedia jasa pinjaman pemodal bagi pengrajin kerajinan kulit.

**d. Unsur Akademik**

Unsur akademik tidak bisa dilepaskan dari sektor apapun. Karena lembaga akademik merupakan lembaga yang secara khusus berfungsi sebagai konservator, developer sekaligus transmiter keilmuan yang ada di masyarakat. Melalui fungsinya ini lembaga pendidikan dituntut untuk berperan aktif dalam keberlangsungan industri kerajinan kulit.

Sebagai konservator, lembaga pendidikan dalam hal ini bisa meliputi Perguruan Tinggi, sekolah, dan Balai Latihan Kerja dapat berperan sebagai penyimpan dan pemelihara kerajinan kulit dalam bentuk informasi yang terdokumentasikan. Sebagai developer, peran nyata yang bisa dilakukan lembaga pendidikan adalah melakukan penelitian untuk menghasilkan inovasi-inovasi kerajinan kulit, baik dari sisi desain, strategi pemasaran atau alat yang digunakan dalam mengrajin. Sedangkan sebagai transmiter, lembaga pendidikan dapat berperan menyalurkan keilmuan kerajinan kulit yang terdokumentasikan melalui pelatihan, seminar, lokakarya atau kegiatan sejenis yang bertujuan untuk menginkulturasikan kerajinan kulit kepada generasi muda.



(Diolah dari hasil analisis)

**Gambar 5.33 Fungsi Lembaga Pendidikan dalam Keberlangsungan Kerajinan Kulit**

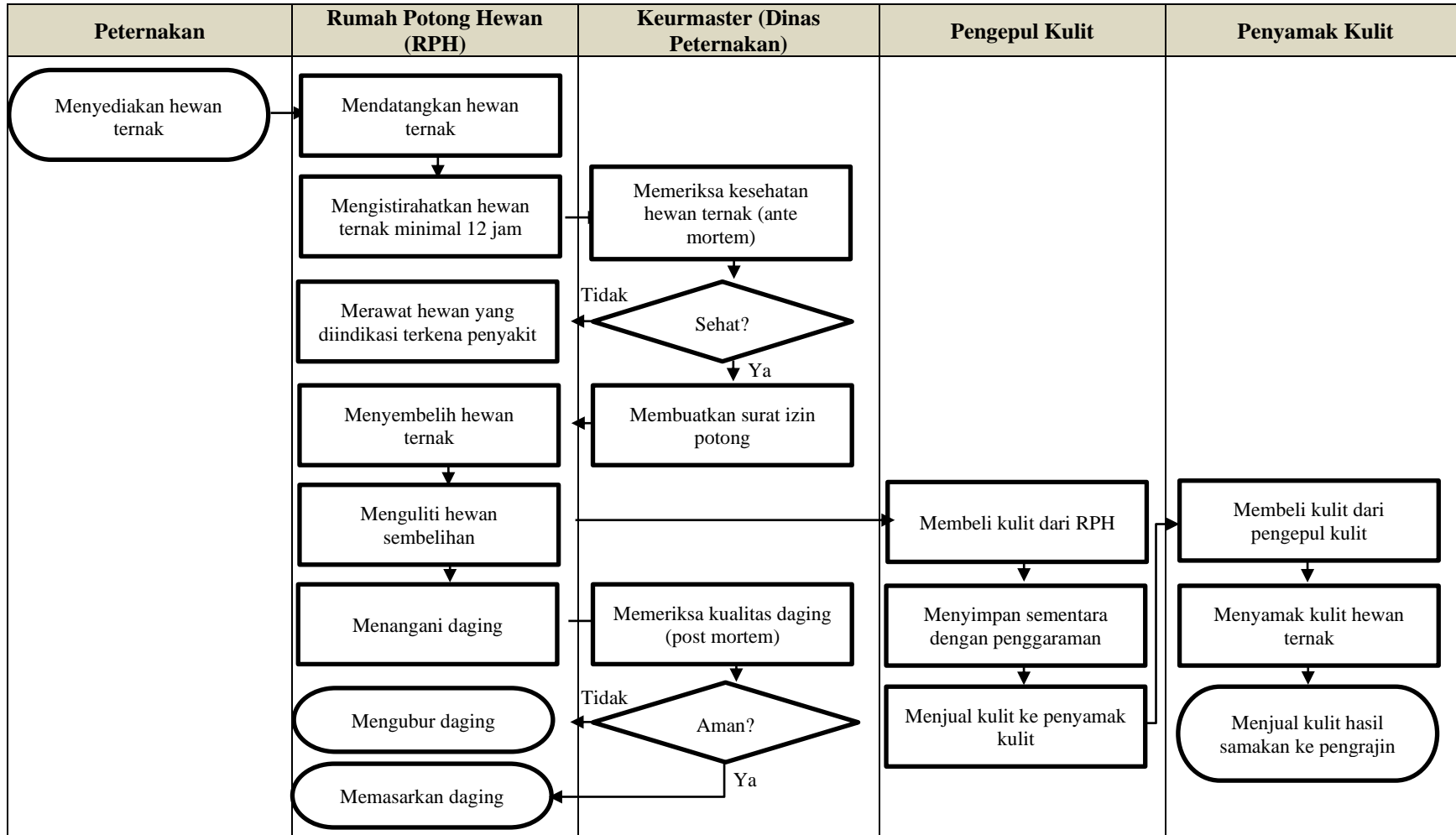
### 3. Skema Manual Prosedur

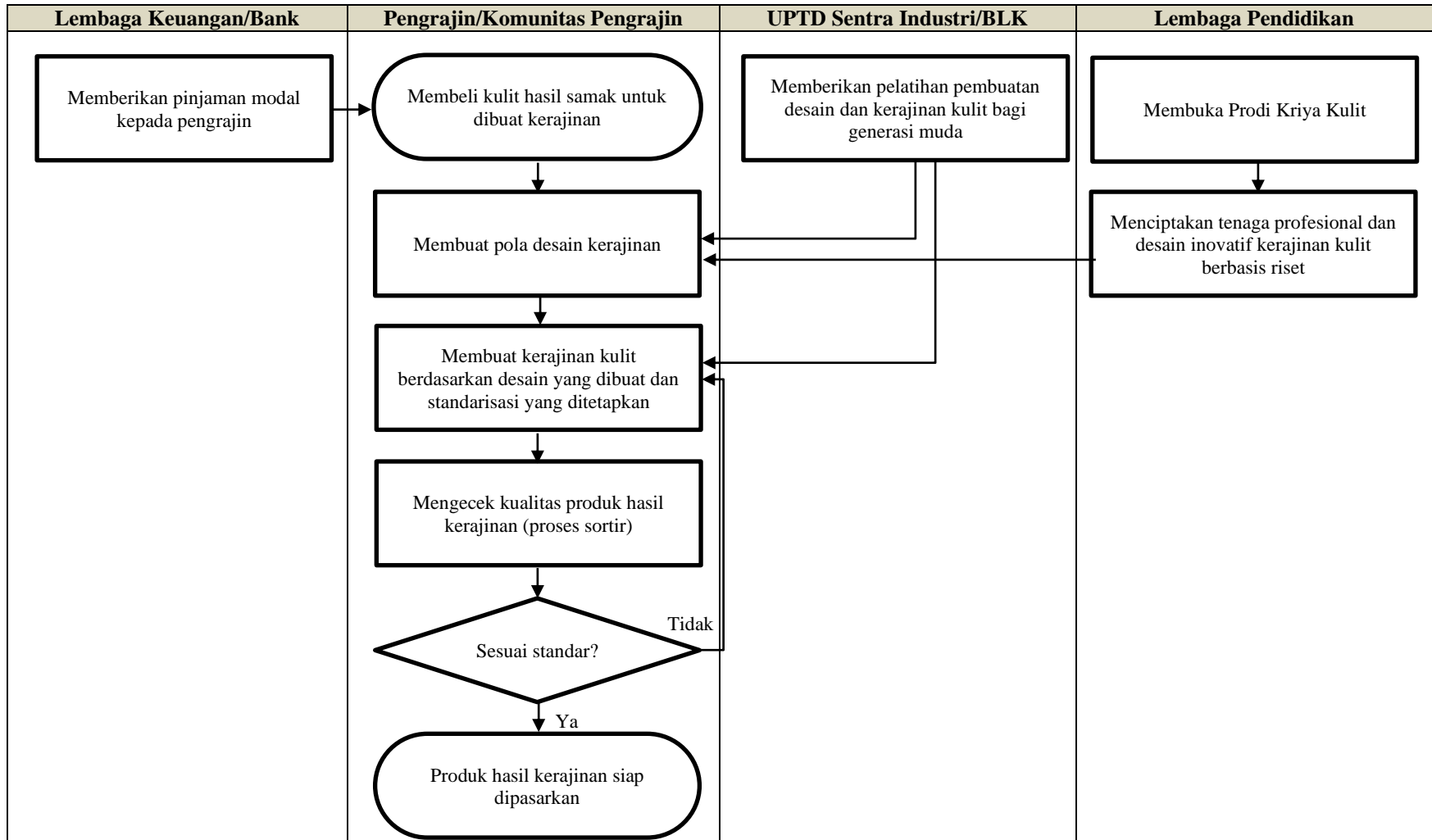
Pada pembahasan sebelumnya, telah disinggung peran yang dimainkan setiap pemangku kepentingan yang tercakup dalam *four helix of innovation*. Dari peran yang dimainkan ini nampak jelas “Siapa melakukan Apa” mulai dari hulu sampai hilir. Berdasarkan peran yang dimainkan atau “Siapa melakukan Apa” ini, Peneliti berusaha membuat skema manual prosedur yang dibagi berdasarkan tiga poin, yang meliputi manual prosedur penyediaan bahan baku, manual prosedur produksi kerajinan kulit, dan manual prosedur pemasaran. Alasan diangkatnya 3 poin ini karena 3 hal inilah yang sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan industri sentra kerajinan kulit. Manual prosedur tersebut dibuat dengan tujuan agar masing-masing pemangku kepentingan bisa dengan jelas melihat peran yang dimainkan dalam usaha melestarikan kerajinan kulit yang ada di Ponorogo.

Berikut skema manual prosedur yang dimaksud di atas.

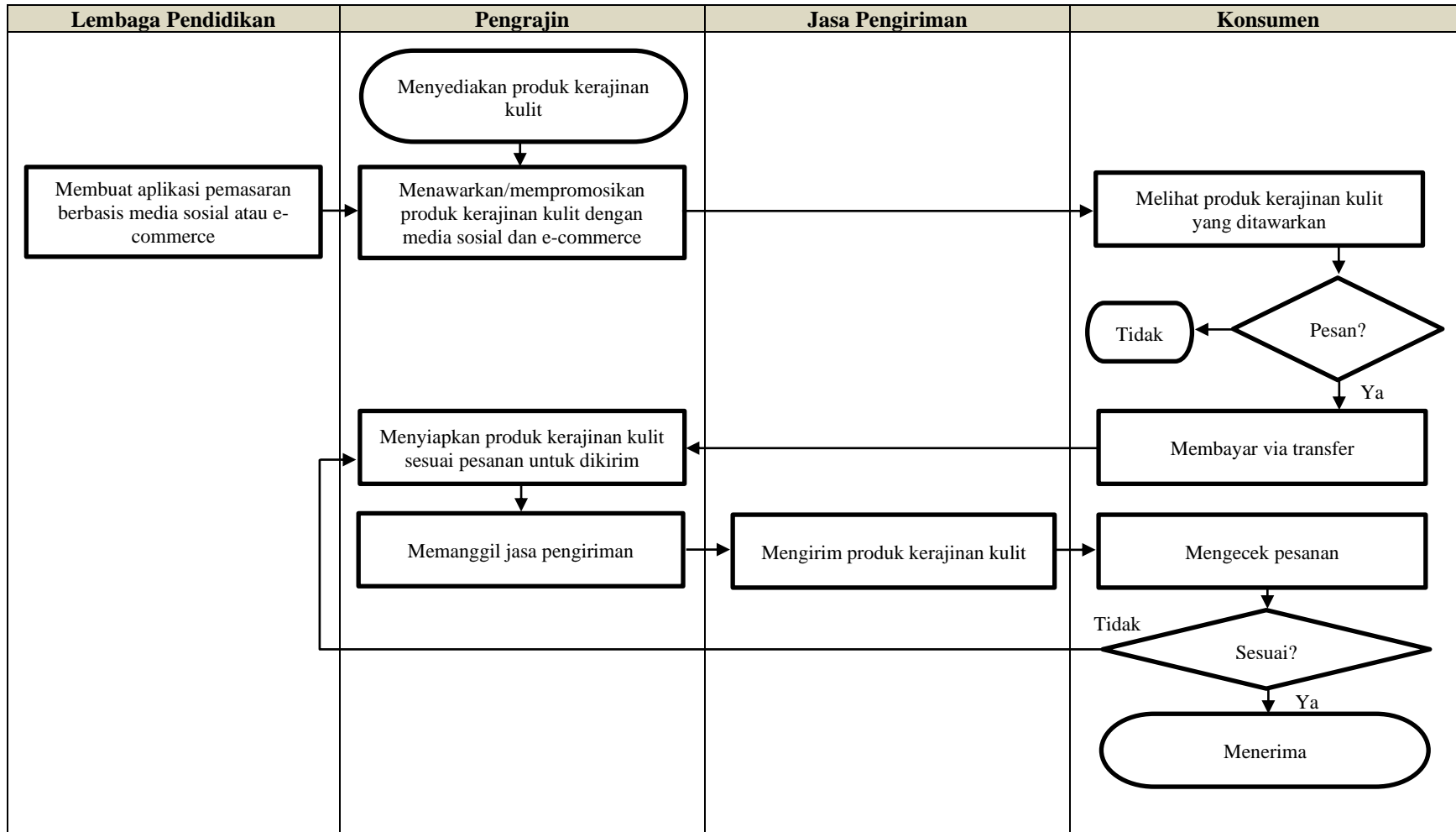


Gambar 5.34.SOP Penyediaan Bahan Baku Kerajinan Kulit

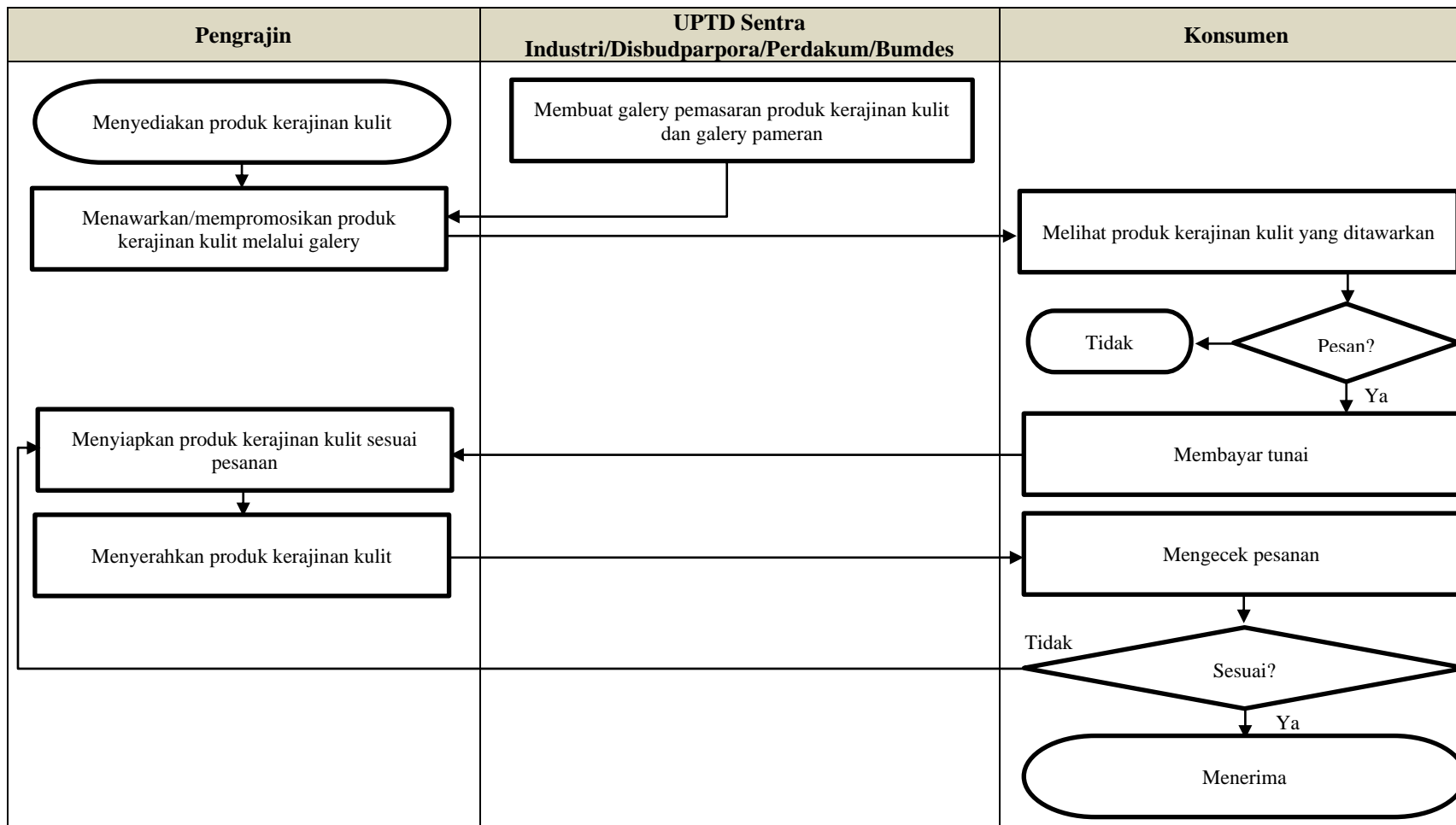




Gambar 5.35.SOP Pemasaran Daring



Gambar 5.36.SOP Pemasaran Luring



## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasar pembahasan sebelumnya, riset pengembangan ini menyimpulkan tiga hal:

1. Strategi pengembangan industri kreatif kulit di Ponorogo yang bisa dinilai efektif adalah dengan menupayakan nilai tambah (*added value*) pada proses yang dijalankan. Nilai tambah (*added value*) harus diberikan pada setiap proses kegiatan industri yang dilakukan oleh pelaku usaha ini mulai dari hulu sampai hilir, mulai dari rumah potong hewan sampai ke pengrajin kulit. Penambahan nilai meliputi: (a) Rumah Potong Hewan (RPH); (b) Pengepul; (c) Penyamak; (d) Pengrajin.
2. Untuk memberikan nilai tambah (*added value*), kemitraan mutlak diperlukan. Kemitraan dibangun berdasar pada isu dan problem yang berkembang pada industri kreatif kulit di Ponorogo. Di antara isu tersebut adalah permodalan, penyiapan bahan baku, penyiapan dan regenerasi tenaga kerja profesional, dan pemasaran. Mitra strategis telah diidentifikasi berdasar pada konsep *four helix of innovation* dengan program kolaboratif di antaranya meliputi: inisiasi pendirian industri penyamakan, keberpihakan dan regulasi permodalan, pelaksanaan pelatihan vokasional kriya kulit (BLK) dan Program Studi Kriya Kreatif Kulit pada Sekolah Menengah Kejuruan, pendirian sentra-sentra kerajinan kulit dan market place pemasaran online/digital.
3. Tindak lanjut konkrit dari kemitraan adalah tersedianya manual prosedur atau SOP. Manual prosedur meliputi: manual prosedur penyiapan bahan baku, manual prosedur produksi, dan manual prosedur pemasaran baik yang bersifat online maupun offline. Dengan manual prosedur ini nampak jelas “Siapa melakukan Apa” mulai dari hulu sampai hilir industri kerajinan kulit. Pemangku kepentingan dalam manual prosedur meliputi: RPH, pengepul, penyamak, pengrajin, lembaga permodalan, unsur akademik dan Pemerintah Daerah Ponorogo yang terepresentasi lintas Dinas sebagaimana disebut dalam bab sebelumnya. Semuanya berperan secara produktif untuk

pengembangan industri kreatif kulit. *Play maker* dalam semua peran ini adalah Pemerintah Daerah Ponorogo.

## **B. Saran dan Rekomendasi**

Ponorogo menyimpan potensi kerajinan kulit yang merupakan keunggulan kompetitif daerah ini. Potensi ini belum teraktualisasi secara maksimal, bahkan beberapa sentra kerajinan mengalami terancam eksistensinya. Potensi tersebut bersenyawa dengan Ponorogo sebagai kota budaya/kota reog. Untuk menghidupkan dan mengembangkan kerajinan kulit di Ponorogo butuh keterlibatan semua pihak dengan Pemerintah Daerah sebagai titik sentrumnya.

Riset pengembangan ini telah memotret rantai nilai, produksi dan pemasaran kerajinan kulit di Ponorogo. Dari potret tersebut tawaran penambahan nilai (*added value*), kemitraan, dan manual prosedur kemitraan telah dirumuskan. Terlepas dari berbagai kelemahan riset pengembangan ini, hasil riset ini telah memberikan fondasi/dasar pengembangan yang perlu ditindaklanjuti dalam bentuk intervensi kebijakan dan integrasi ke dalam kebijakan Pemerintah Daerah Ponorogo.

## DAFTAR PUSTAKA

- Badan Ekonomi Kreatif Indonesia (Bekraf), *Data Statistik dan Hasil Survei.*, Bekraf. 2017.
- Azizah, A., & Adawia, P. R. (2018). strategi pemasaran. *Cakrawala - Jurnal Humaniora*.  
<https://doi.org/10.31294/JC.V18I2.4117>
- Handayani, W., Sophianingrum, M., & Nutriandini, U. (2013). KAJIAN ROADMAP PENGEMBANGAN SISTEM INOVASI DAERAH ( SIDa ) KOTA SEMARANG. *Riptek*.
- Herawati, H., & Mulyani, D. (2016). Pengaruh Kualitas Bahan Baku Dan Proses Produksi Terhadap Kualitas Produk Pada Ud. Tahu Rosydi Puspan Maron Probolinggo. *Prosiding Seminar Nasional, ISBN 978-6*, 463–482.
- Ismiatun. (2015a). Pengembangan Sistem Inovasi Dalam Perspektif Peningkatan Daya Saing Daerah dengan Pendekatan System Dynamics. *JISIP: Jurnal Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik*, 4(2), 2442–6962. Retrieved from <https://media.neliti.com/media/publications/42437-ID-pengembangan-sistem-inovasi-dalam-perspektif-peningkatan-daya-saing-daerah-denga.pdf>
- Ismiatun, I. (2015b). PENGEMBANGAN SISTEM INOVASI DALAM PERSPEKTIF PENINGKATAN DAYA SAING DAERAH DENGAN PENDEKATAN SYSTEM DYNAMICS. *Jurnal Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Tribhuwana Tungadewi*.
- Kazadi, K., Lievens, A., & Mahr, D. (2016). Stakeholder co-creation during the innovation process: Identifying capabilities for knowledge creation among multiple stakeholders. *Journal of Business Research*.  
<https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.05.009>
- Magriasti, L. (2011). Arti penting partisipasi masyarakat dalam kebijakan publik di daerah: analisis dengan teori Sistem David Easton. *Proceeding Simposium Nasional Otonomi Daerah 2011*.
- Malang, U. (2015). Proceeding Seminar Nasional UM Malang. *Proceeding Seminar Nasional, (Seni dan Budaya)*, 1–15.
- Menpan RI. Pedoman Penyusunan Standar Operasional Prosedur Adminitrasi

- Pemerintahan. , Permenpan, no 35 2012 § (2012).
- Prakoso Bhairawa Putera. (2012). Perspektif Sistem Inovasi Dalam Konten Kebijakan Daerah Jawa Timur Bidang Iptek Dan Inovasi Periode 2000-2011 . *Warta Kebijakan Iptek Dan Manajemen Litbang*, 10(2), 83–98.  
<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.14203/STIPM.2012.2>
- R, H. Y., P, B. H., Abdurrahman, A., & P, T. D. (2017). Strategi Pengembangan Produk Unggulan Lintas Wilayah untuk Mendukung Sistem Inovasi Daerah di Kabupaten Magetan, Ponorogo, dan Pacitan. *Cakrawala*, 11(1), 113–129.  
<https://doi.org/10.32781/CAKRAWALA.V11I1.10.G10>
- Rachmi, A., Susanto, T. D., & Herdiyanti, A. (2014). Pembuatan Standard Operating Procedure (SOP) Service Desk Berdasarkan Kerangka Kerja ITIL V3 dengan Menggunakan Metode Analisis Gap Layanan ( Studi Kasus : PT XZY Tangerang). *Jurnal Teknik Pomits*.
- Rahmawati, T., Noor, I., & Wanusmawatie, I. (2014). SINERGITAS STAKEHOLDERS DALAM INOVASI DAERAH (Studi pada Program Seminggu di Kota Probolinggo (SEMIPRO)). *Jurnal Administrasi Publik (JAP)*, 2(4), 641–647.  
Retrieved from <https://media.neliti.com/media/publications/79007-ID-sinergitas-stakeholders-dalam-inovasi-da.pdf>
- Reven, D., & Augusty Tae Ferdinand. (2017). Analisis Pengaruh Desain Produk, Kualitas Produk, Harga Kompetitif, dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian. *Diponegoro Journal of Management*.
- Vegiayan, K. D., Ming, C. W., & Harun, M. L. O. (2013). Online Shopping and Customer Satisfaction in Malaysia. *International Journal of Marketing Practices*.
- Viriya, E., Pangestu, M. E., & Ahmett, I. (2016). Kebangkitan Ekonomi Kreatif. *Retas*, 1, 20.
- Weenas, J. (2013). KUALITAS PRODUK, HARGA, PROMOSI DAN KUALITAS PELAYANAN PENGARUHNYA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SPRING BED COMFORTA. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*.  
<https://ekonomi.kompas.com/read/2018/08/01/170900726/bekraf--kontribusi-ekonomi-kreatif-ke-pdb-2018-lebih-dari-rp-1.000-triliun>



- <https://www.tribunnews.com/bisnis/2019/11/08/ini-empat-permasalahan-utama-industri-kreatif-di-indonesia>
- <https://sumatra.bisnis.com/read/20190830/534/1142794/fesyen-kuliner-dan-kriya-jadi-tiga-sub-sektor-unggulan-bekraf>
- Deril, *Proses Pemotongan di RPH*, Agustus 2021.
- Dwi Ika Wahyu Mahardika, “Analisis Fatwa MUI No. 12 Tahun 2009 tentang Standart Sertifikasi Penyembelihan Halal terhadap Pemotongan Sapi di RPH Rita Jaya Beef Desa Pijeran Kecamatan Siman Kabupaten Ponorogo” (Skripsi, IAIN Ponorogo, 2020).
- Yudha Bhaskara et al., “Tinjauan Aspek Kesejahteraan Hewan pada Sapi yang Dipotong di Rumah Pemotongan Hewan Kotamadya Banda Aceh,” *Jurnal Medika Veterinaria* 9, no. 2 (Agustus 2015): 152.
- Meat & Livestock Australia, *Prosedur Standar Operasional untuk Kesejahteraan Ternak* (North Sydney: Meat & Livestock Australia Ltd, 2012), 5.
- Indri Juliyarsi et al., *Kulit: Ilmu, Teknologi, dan Aplikasi* (Padang: Fakultas Peternakan Universitas Andalas, 2019), 22–23.
- Direktorat Kesehatan Masyarakat Veteriner, “Inovasi Sederhana Cara Pengulitan Kulit Karkas pada Pemotongan Ternak Kambing/Domba (Sheep Skinning Machine,” 2017, <http://kesmavet.ditjenpkh.pertanian.go.id/index.php/berita/tulisan-ilmiah-populer/204-s-k-m>.
- Tim Redaksi Republik Jatim, “Sudah Ganti Tiga Bupati, RPH Jetis Ponorogo Seharga Rp 8,5 Miliar Mangkrak Belum Difungsikan,” *Republik Jatim.com* (blog), 10 Maret 2021, <https://republikjatim.com/baca/sudah-ganti-tiga-bupati-rph-jetis-ponorogo-seharga-rp-8-5-miliar-mangkrak-belum-difungsikan>.
- Martha Warta Silaban, “Harga Garam dan Cabai Anjlok, PKS Sebut Importir Bergentayangan,” Berita, *Tempo* (blog), 25 September 2021, <https://bisnis.tempo.co/read/1510280/harga-garam-dan-cabai-anjlok-pks-sebut-importir-bergentayangan>.
- I Nyoman Sumerta Miwada, Sri Anggreni Lindawati, dan Martini Hartawan, *Penuntun Praktikum Penanganan Limbah Hasil Ternak* (Bali: Laboratorium Teknologi

- Hasil Ternak dan Mikrobiologi Fakultas Peternakan Universitas Udayana, 2015), 9.
- Adib, Ali Parkhan, dan Taufiq Immawan, “Analisis Kelayakan Industri Penyamakan Kulit di Kawasan Industri Aceh Ladong, Aceh Besar, Aceh,” *Teknoin* 24, no. 1 (Maret 2018): 6.
- Kotler Phillip, *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Kontrol*, Alih Bahasa Hendra Teguh, Kesebelas (Jakarta: PT. Prenhallindo, 2005), 332.
- Rara Sugiarti, Margana, dan Warto, “Aplikasi Metode Zero Waste pada Industri Kerajinan Kulit Magetan untuk Mendukung Pariwisata Daerah,” *Cakra Wisata: Jurnal Pariwisata dan Budaya* 22, no. 5 (2021): 52–53.
- Selnes Fred, “An Examination of the Effect of Product Performance on *Brand* Reputation, Satisfaction and Loyalty,” *European Journal of Marketing* 27, no. 9 (1993): 21.
- 4Muda, “5 Tahapan Siklus Hidup Bisnis,” 2018, <https://www.4muda.com/5-tahapan-siklus-hidup-bisnis/> dikutip dari <http://toddherman.me/the-five-stages-of-business-growth/>.
- M. Anang Firmansyah, *Pemasaran Produk dan Merek (Planning dan Strategy)*, 1 ed. (CV. Penerbit Qiara Media, 2019), 26–28.
- Pemerintah Republik Indonesia, “Kesehatan Masyarakat Veteriner dan Kesejahteraan Hewan,” Pub. L. No. 95 (2012).
- BPS Kabupaten Ponorogo, “Kabupaten Ponorogo Dalam Angka,” 2015.
- BPS Kabupaten Ponorogo, “Ponorogo Dalam Angka,” 2017.
- M Chairul Basrun Umanailo et al., “Ilmu Sosial Budaya Dasar,” 2016.
- Nurdien H Kistanto, “Sistem Sosial-Budaya Di Indonesia,” *Sabda: Jurnal Kajian Kebudayaan* 3, no. 2 (2008).
- “Penyusunan Rencana Program Investasi Jangka Menengah (RPIJM) Kabupaten Ponorogo Tahun 2014 – 2018.
- “Penyusunan Rencana Program Investasi Jangka Menengah (RPIJM) Kabupaten Ponorogo Tahun 2014 – 2018.”
- Novita Sari, “Pengembangan Ekonomi Kreatif Bidang Kuliner Khas Daerah Jambi,” *Jurnal Sains Sosio Humaniora* 2, no. 1 (2018): 51–60.

Anggri Puspita Sari et al., *Ekonomi Kreatif* (Yayasan Kita Menulis, 2020).

September 2021.

Anita Darmawan and Timmy Setiawan, “Sentra KERAJINAN KULIT DI KEMANG,”  
*Jurnal Sains, Teknologi, Urban, Perancangan, Arsitektur (Stupa)* 1, no. 2 (n.d.):  
61–72.

Fiskal.kemenkeu.go.id

<http://eprints.umpo.ac.id/5901/>

“Potensi Bisnis Kerajinan Kulit | Pemerintah Kabupaten Ponorogo,” September 6, 2015,  
<https://ponorogo.go.id/2015/09/06/potensi-bisnis-kerajinan-kulit/>.

Liputan6.com, “Reog, Kesenian Mistis Ponorogo,” liputan6.com, September 1, 2002,  
<https://www.liputan6.com/news/read/40671/reog-kesenian-mistis-ponorogo>.

<http://www.sinyalponorogo.com/2020/11/setiap-hari-ada-aktifitas-di-sentra.html>

<https://ponorogo.go.id/2018/09/11/lestarikan-grebeg-suro-untuk-kemajuan-ekonomi-ponorogo/>

<https://blog.kartunmania.com/2016/03/daftar-alamat-dan-jurusan-smk-negeri-swasta-ponorogo/>

<http://kominfo.jatimprov.go.id/read/umum/blk-ponorogo-buka-7-kejuruan-pelatihan>

<https://surabaya.bisnis.com/read/20210408/532/1378210/bank-jatim-salurkan-rp1359-miliar-dana-pen-dagulir-untuk-umkm-ponorogo>

<https://www.kemenkeu.go.id/media/15149/program-pemulihan-ekonomi-nasional.pdf>

<https://www.bankjatim.co.id/id/pembiayaan/produktif/kredit-dana-bergulir-pemprov-jatim>

<https://www.kabarbisnis.com/read/28105850/dorong-perekonomian-ponorogo-bank-jatim-salurkan-kredit-dana-bergulir-dan-pen>

Andi M. Arief, “Industri Penyamakan Kulit Makin Menyusut, Ini 3 Penyebabnya,”

Ekonomi, *Bisnis.com* (blog), 24 Sep,

<https://ekonomi.bisnis.com/read/20200924/257/1295730/industri-penyamakan-kulit-makin-menyusut-ini-3-penyebabnya>.

Kompas Cyber Media, “Manfaat Keragaman Sosial Budaya bagi Masyarakat di Beberapa Bidang,” KOMPAS.com, September 24, 2021,

- <https://www.kompas.com/skola/read/2021/09/24/140000369/manfaat-keragaman-sosial-budaya-bagi-masyarakat-di-beberapa-bidang>.
- Anonim, “Sentra Industri Kulit,” 23 Maret 2000, <http://ponorogotourizm.blogspot.com/2016/09/industri-kulit.html>.
- RPH RJB Abattoir (Rumah Potong Hewan) Rita Jaya Beef Ponorogo*, 2013, <https://www.youtube.com/watch?v=r6LJ1lnqbd0>.
- Tim Jurnalis Songgolangit FM, “Dipertanyakan Sertifikat Halalnya untuk RPH di Ponorogo,” 23 Januari 2020, <https://www.songgolangitfm.com/2020/01/dipertanyakan-sertifikat-halalnya-untuk-rph-di-ponorogo/>.
- Erliza Hambali et al., “Kulit,” 5, <https://lms.ipb.ac.id/mod/resource/view>.
- Kadek Karang Agustina, *Proses Pemotongan Ternak* (Denpasar: Fakultas Kedokteran Hewan Universitas Udayana, 2017), 62, [https://simdos.unud.ac.id/uploads/file\\_pendidikan\\_1\\_dir/e208945fd6a23008269e0adf503d451d.pdf](https://simdos.unud.ac.id/uploads/file_pendidikan_1_dir/e208945fd6a23008269e0adf503d451d.pdf).

## LAMPIRAN-LAMPIRAN

### A. Transkrip Wawancara

Kode : R1  
 Nama Narasumber : Arif (Bappeda)  
 Jabatan/Status : Litbang  
 Tanggal : 4 Agustus 2021  
 Tempat Wawancara : Bappeda  
 Topik : Gambaran Umum Kerajinan Kulit di Ponorogo

<p>Bagaimana kondisi usaha kerajinan kulit sekarang ini?</p>	<p>Khususnya di Nambangrejo, kebetulan ada beberapa teman kami yang dari sana, ada beberapa pengrajin yang mencoba untuk bertahan. Dulu sebelum bom Bali, banyak orang-orang Nambangrejo yang bekerja di Bali untuk menjadi pengrajin dan menjajakan hasil kerajinan di Bali. Kondisi saat ini, pengrajin Nambangrejo hanya memenuhi pesanan yang jumlahnya relatif sangat sedikit (tidak banyak). Ini dilakukan untuk mempertahankan profesi mereka sebagai pengrajin. Sudah banyak masyarakat Nambangrejo yang sudah beralih profesi (dari profesi pengrajin). Saya mempunyai teman yang namanya Pak Rohmani yang kira-kira masih berproduksi, utamanya sabuk dan dompet. Jika ada pesanan produk bentuk lain, dia juga bisa mencukupi. Untuk selanjutnya jenengan bisa koordinasi langsung dengan SKPD teknis, dalam hal ini Dinas Perdakum (Perdagangan, Koperasi dan Usaha Mikro) bidangnya bidang Industri. Pola pengembangannya gimana, pola kemitraannya gimana, nanti bisa ditanyakan di sana.</p>
<p>Gambaran tentang riset-riset tentang kulit di Ponorogo?</p>	<p>Selama ini belum ada. Untuk riset industri kreatif sendiri yang banyak tahu Dinas Perdakum. Karena kami terkait perencanaannya saja. Temen-temen SKPD biasanya mengajukan kegiatan seperti ini dan bagaimana penganggarannya.</p>
<p>Bagaimana dengan gambaran tentang aspek perencanaan</p>	<p>Di kami hal itu masuk dalam bidang perekonomian. Jadi kami menganggarkan untuk bidang perekonomian (industri kreatif kerajinan kulit masuk</p>

sektor industri kreatif (kerajinan kulit)?	didalamnya). Teknisnya SKD teknis berkoordinasi dengan kita berkaitan dengan program yang mereka rencanakan. Teknisnya kembali ke Dinas Perdakum
Secara spesifik, bagaimana kebijakan/perencanaan terkait dengan industri kulit?	Kebetulan saya pernah di bagian industri. Setahu saya, berkaitan dengan bagaimana proses untuk mempertahankan tradisi di sana, bagaimana mengembangkan produksi dan desainnya di sana, itu pernah ada kegiatan dengan Provinsi. Artinya Provinsi pernah mempunyai kegiatan di Ponorogo Pelatihan Pengrajin Kulit.
Sekitar tahun berapa pak?	Pelaksanaannya sekitar tahun 2017. Kegiatan pernah di Nambangrejo, di Jenangan Setono itu pernah. Itu dalam rangka pelatihan pembuatan sepatu.
Leading sektornya siapa itu pak yang dari Provinsi?	Waktu itu leading sektornya dari UPT Kulit Magetan. UPT Kulit ditunjuk Provinsi melakukan kegiatan lokasinya di Ponorogo. Untuk sekarang rata-rata sudah beralih profesi, yang mencoba bertahan adalah yang tua-tua.
Secara umum bahan melimpah, tetapi industri tidak berkembang?	Mungkin lho ya, secara desain masih kalah dengan yang baru-baru. Di sisi lain, kerajinan kulit itu sebenarnya kan bagus. Tapi kalau kita lihat anak-anak muda kan jarang yang pakai kerajinan kulit, yang pasti hanya dompet. Ya itu kalau saran kami perlu ada motivasi dan pelatihan terutama di desain dan nanti dikaitkan dengan pemasarannya. Persoalan ini semua ada di Perdakum, pemasarannya juga ada di sana.
Bagaimana dengan kerajinan kulit yang berbasis budaya? Reog misalnya?	Pengrajinnya ada, misalnya mereka memproduksi sabuk othok. Di Kalangan ASN setiap Suro kan diwajibkan untuk memakai sabuk othok (dengan busana yang disesuaikan/warok). Kulit ini kan tidak terbatas pada kulit sapi, tapi juga kambing. Kulit kambing dipakai untuk kerajinan wayang. Wayang yang dipigura itu. Mungkin yang tahu jelas pihak Perdakum, UKM mana saja yang memproduksi. Multi efeknya juga ke pihak Pariwisata.
Dokumen perencanaan?	Ekraf yang mau diperdakan. Sudah ada komunitas-komunitas anak muda yang menekuni ini di bawah kontrol Dinas Perdakum dan Pariwisata.

Refleksi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ekonomi kreatif kerajinan kulit di Ponorogo dalam kondisi yang memperihatinkan (degradasi). Banyak pelaku usaha ini yang beralih profesi. Umumnya yang mencoba bertahan adalah kaum tua. Kerajinan kulit menjadi bidang yang tidak diminati oleh anak-anak muda;</li> <li>2. Bappeda dan Litbang belum secara spesifik mempunyai perencanaan pengembangan industri kreatif kerajinan kulit. Perencanaan lebih bersifat buttom-up dari SKPD terkait;</li> <li>3. Sebagai turunannya, belum ada program dan kegiatan yang monumental untuk mendukung pengembangan kerajinan kulit, kecuali beberapa yang disebut dilakukan oleh Pemerintah Provinsi;</li> <li>4. Adanya kesadaran pentingnya membangun motivasi dan skill untuk menghidupkan dan mengembangkan sektor ini;</li> <li>5. Perlu pendalaman persoalan ke Dinas/SKPD teknis terkait, termasuk memperdalam rencana Perda Ekraf Ponorogo.</li> </ol>
----------	---

## Transkrip Wawancara

Kode : R2  
 Nama Narasumber : Miskan (Pengrajin Nambangrejo)  
 Jabatan/Status : Pengrajin  
 Tanggal : 4 Agustus 2021  
 Tempat Wawancara : Rumah Pak Miskan  
 Topik : Kondisi Umum dan Pengalaman Pengrajin

<p>Bagaimana kondisi kerajinan kulit Pak Miskan sekarang ini (masa pandemi)?</p>	<p>Enam bulan terakhir tidak ada pemasukan (ra kerjo blas). Stok barang/hasil produksi banyak tapi sepi pembeli. Pengepul Tulungagung 1,5 Tahun tidak datang. Pengepul dari Solo sudah 1 tahun juga tidak ke sini. Di antara sebabnya, T. Agung dijoki bakul anyaran harga murah, pun pet mboten meriki. Produk terbanyak dari T. Agung (yang menjadi kompetitor Pak Miskan) aksesoris sepeda unto, yaitu pistulan). Solo juga sama saja, pistulan.</p>
<p>Di antara produk kerajinan kulit Pak Miskan terkait dengan hoby “Sepeda Unto”. Bagaimana kondisinya sekarang?</p>	<p>Sebelum pandemi rame. Biasanya mereka berkelompok bersepeda. Sekarang hanya terlihat satu dua bersepeda pagi di sini. Di Siman masih banyak sebenarnya, clubnya Mbah Darno Polisi.</p>
<p>Produk kerajinan kulit Pak Miskan apa saja?</p>	<p>Sabuk othok, tas samping sepeda unto, pistulan, tutup ruji, mburi sadel.</p>
<p>Dalam situasi normal, pengepul T, Agung dan Solo berapa bisa ambil barang dari Pak Miskan?</p>	<p>T. Agung sekitar 15 - 20 juta sekali ambil barang. Yang banyak Solo bisa sampai 30 juta. Mereka datang biasanya 4 bulan sekali. Terakhir (karena pandemi) saya paketkan 12 karung besar, kira-kira juga belum habis. Maketkan saya malah rugi, karena mereka pengepul tidak memberikan ongkos kirim, ongkos paket 200 an ribu (harga tetap), tanaga untuk maketkan juga ngupahi. Karena tidak punya rekening, pakai rekening ponakan ketika ngambilkan uang juga ngupahi.</p>
<p>Dari mana pak Miskan mendapatkan bahan kulit?</p>	<p>Bahan kulit siap olah dari Magetan, alat dari Surabaya. Alat di Magetan ada tapi mahal.</p>



Ukuran kulit?	Per foot, nek kulit 25 sentimeter persagi, nek kalep 28 sentimeter persagi. Per foot nek kulit harga 6 ribu – 7 ribu. Kalau kulit per foot 13 – 14 ribu tergantung kondisinya.
Beda kulit dan kalep?	Kalep sudah diolah lebih, lemes-lemes, warna sudah tembus. Kulit biasanya untuk lapisan saja.
Berapa bahan yang dibutuhkan?	Kalau saya seadanya barang/bahan. Biasanya datang 1 mobil dengan kisaran uang 20 juta. Akhir-akhir ini kalau mendatangkan paling ya hanya 10 juta. Soalnya sepi dan tenaganya hanya saya dan istri (mbah edok). Pun 6 bulan tidak kerja, di belakang banyak potongan kulit saya tumpuk saja. Dalam kondisi normal, terbanyak mendatangkan hingga 30 juta dibayar 3 kali.
Tidak ada komunitas pengrajin?	Dulu ada, masanya pak Trimo Koperasi trus macet hingga sekarang. Soalnya tradisi wong Jowo nek jual barang jor joran murahi. Dulu rata-rata pengrajin menjual sendiri barangnya ke pasar dan jor joran murah agar barang tidak kembali ke rumah (otong-otong digowo muleh, diguyu wong). Akhirnya harga rusak tidak stabil. Niki beda dengan orang Cina yang bisa buat harga stabil. Kalau saya sendiri tidak bawa barang ke sana kemari, biasanya diambil.
Di antara sebab matinya kerajinan kulit pada sebagian besar pengrajin?	Sebelumnya banyak penduduk Nambangrejo ke bali menjadi pengrajin di sana, umumnya membuat tas. Setelah di Bali agak sepi mereka kembali. Termasuk saya dulu pernah di Bali (4 Tahun). Mereka meneruskan usaha kerajinan di desanya, Nambangrejo. Setelah banyak produk, mereka berkompetisi dengan sesama pengrajin. Menjual produk jor joran murah agar cepat laku.
Ponorogo tidak yang nyetoki bahan?	Tidak ada sekarang. Dulu Toko Pribadi pernah ada. Sekarang tidak ada yang masak bahan mentahnya.
Bahan baku antara idul adha dan hari biasa?	Sama saja...
Anaknya masih berproduksi?	Sekarang tidak banyak buat barang kerajinan, kalau ada pesanan. Malah tiap harinya di Jalan Siberut jahit sepatu/sol sepatu. Banyak jasa sol sepatu dari Desa nambangrejo. Anak saya ahli sebenarnya

	dalam membuat kerajinan. Tapi selain situasi, motivasinya agak rendah untuk mengembangkan usaha kerajinan.
Jahit yang dipakai?	Ya jahit mesin dan jahit tangan. Saya yang termasuk paling tua menjadi pengrajin dan yang bertahan, yang lain sudah sama gulung tikar.
Ada tenaga kerja?	Dulu tahun 80-an saya pernah mempunyai 8 tenaga kerja untuk membuat sabuk utamanya yang dikirim ke Jakarta dan Surabaya. Setelah ada penghoby seperti saya menekuni aksesorisnya. Tapi ya macet, itu ada 150 an barang utuh.
Barangnya tidak pernah dijual secara online?	Dulu pernah ada yang menjual secara online, tapi kemudian macet. Malah yang bersangkutan masih bawa uang saya. Pesanan dari mana-mana, barang ambil di saya. Saya beri tempat juga yang bersangkutan (keuntungan). Mulai puasa itu orangnya belum ke sini lagi.
Ada perhatian dari Pemerintah Desa?	Dulu sering sebenarnya. Pelatihan buat sepatu, tas dan lainnya. Jane malah untung, dapat kepinteran, dapat bayar, dapat uang (hasil kerajinan yang dibuat bisa dimiliki). Saya sendiri tidak ikut. Kebanyakan ya yang muda-muda itu. Koperasinya sebenarnya ada, tapi memang tidak konsen lagi pada kerajinan. Sifatnya umum saja, biasane simpan pinjam. Tempatnya di depan Balai Desa. Kepala Koperasinya, pak Sugiono. Dulu juga pernah ada bantuan mesin jahit (hampir 100 mesin jahit), bahkan bantuan permodalan ratusan juta, bantuan modal lunak. Itu sekitar tahun 80-an hingga 87-an. Dulu hampir setiap rumah ada yang jadi pengrajin, sekiranya tersisa 4 atau 5 saja.
Yang masih bertahan?	Mat Jaini, Pak Rohmani, yang agak besar... ke timur jalan ini. Yang kecil-kecil ada juga..Dulu pernah dijanjikan sebelum pemilihan Bupati, jika menang “engko tak adokke”. Habis itu ya tidak ada suaranya blas. Karepe ya biar pengrajin bisa hidup lagi.
Produknya ada merk?	Tidak ada. Dulu pernah disalahke memang
Harapan?	Kalau bisa pengrajin bisa hidup (minimal tidak macet total) barang tidak ambil dari luar. Sebenarnya nambangrejo sudah dikenal luas, produk saya sendiri

	sudah dikenal hingga Madura, Banyuwangi, Pati, Rembang, Surabaya, Jakarta dan lainnya (Tukokno sabuk gone Mbah Miskan).
Pengrajin reog?	Gholan, Tambak bayan banyak ...
Refleksi	Banyak pengrajin yang alih profesi karena iklim dan habitat pengrajin tidak kondusif. Aspek pemasaran menjadi problem utama, termasuk penguatan komunitas.

## Transkrip Wawancara

Kode : R3  
Nama Narasumber : Deny Kurniawan, S.T.  
Jabatan/Status : Penyuluh Perindustrian dan Perdagangan (Ahli Muda)  
Tanggal : 1 September 2021  
Tempat Wawancara : Kantor Dinas Perdakum  
Topik : Rantai Nilai Kerajinan Kulit

Bagaimana kondisi kerajinan kulit di Ponorogo?	<p>Umumnya mereka para pengrajin kurang bisa mengikuti tren, khususnya produk-produk tertentu, seperti tas dan sepatu. Tetapi sesungguhnya secara umum produk di Ponorogo tidak kalah dengan yang lain.</p> <p>Di Ponorogo ada beberapa titik kerajinan kulit. Sudah mulai ada kemunculan komunitas baru. Memang harus diakui sebagian komunitas lama ada penurunan seperti di Nambangrejo. Dulu mereka kerjasama dengan Bali, tetapi setelah Bom Bali mereka terhenti.</p>
Bagaimana dengan kualitas bahan?	<p>Kualitas bahan kulit, utamanya yang dari Magetan masih kurang maksimal. Mereka mencukupi kebutuhan sendiri saja juga kurang maksimal. Yang dimaksud bukan kulitnya, tapi model bahan baku (yang nanti bisa disesuaikan dengan model produk tertentu), misalnya motif serat jeruk. Selain motif, kualitas bahan sangat penting, misalnya kulit yang terlalu kaku tidak sesuai untuk produk tertentu. Jaket kulit misalnya tentu tidak bisa pakai bahan yang terlalu kaku. Sebenarnya yang bagus dari kulit domba (tas, sepatu), tetapi umumnya pengrajin menyiasati dari kulit sapi.</p> <p>Bahan itu tergantung permintaan. Dari pengrajin yang saya bina, umumnya memang mengambil bahan dari Magetan, tetapi untuk produk yang secara umum menengah ke bawah.</p> <p>Pengrajin Ponorogo ada yang sudah menggunakan bahan untuk pasar menengah ke atas. Mereka menggunakan bahan kulit ikan pari. Mereka mengambilnya dari Yogyakarta. Ikan Pari di punggungnya ada titik-titik</p>

	<p>panjang yang dilihat dari jauh seperti mutiara. Itu mahal. Dari bahan ini mereka membuat dompet dan tas. Pengrajinnya dari Maguwan Sambit.</p> <p>Untuk bahan kepala reog, biasanya kulit sapi yang tidak terlalu tebal dan tidak terlalu tipis. Harus putih bersih. Tapi ini sepi karena sudah beberapa tahun tidak ada grebek suro.</p>
<p>Dari mana pengrajin Ponorogo mengambil bahan?</p>	<p>Bahan kulit bisa dari sapi, kerbau, dan domba/kambing, bahkan dari ikan. Karena variasi bahan dan motif juga diperlukan, maka pengrajin Ponorogo tidak saja mengambil bahan dari Magetan tetapi juga dari daerah lain. Orang magetan sendiri tidak selalu mengambil bahan dari Magetan. Mereka juga bekerjasama dengan yang di Tanggulangin Mojokerto.</p> <p>Selain dari tanggulangin, ada yang mengambil dari Jogja untuk kulit ikan pari. Ada juga yang mengambil bahan kulit ekspor, kalau tidak salah dari Belanda atau Jerman. Yang terakhir ini dilakukan oleh Pengrajin Maguan Sambit. Dia ambil potongan kayak perca kemudian diolah lagi jadi dompet. Bisa dibuat tipis dan sekuat mungkin utk dompet. Tidak terlalu tebal sebagaimana produk di tempat lain.</p> <p>Secara umum pengrajin Ponorogo yang mengambil bahan dari Magetan sekitar 60%. 40% lain dari daerah-daerah lain, bahkan dari luar negeri.</p>
<p>Titik-titik komunitas pengrajin di Ponorogo?</p>	<p>Selain Nambangrejo, ada juga di Maguan Sambit dan Deket Terminal Seloaji. Di dekat terminal ini kelasnya sudah Jepang. Yang Maguawan kelasnya juga sudah ekspor. Dua tempat ini produk kelas menengah ke atas karena memang harganya mahal-mahal.</p> <p>Di Maguan, penggeraknya adalah pak Misno. Dia mempunyai beberapa pekerja yang pada dasarnya adalah para tetangga. Model produknya banyak, beda dengan Nambangrejo. Di Nambangrejo pengrajin buat sabuk otok, dompet, tas, aksesoris sepeda unto, mereka tidak buat sepatu. Yang buat sepatu, antara lain juga pak Mali Keniten (Niten ke arah Rumah Sakit lama, masuk ke</p>

	Barat dikit, ada perempatan nganan, nanti ada plang besar pak sumali)
Kembali ke persoalan penyamakan pak, bagaimana potensi Ponorogo mempunyai industri penyamakan sendiri?	<p>Kayaknya masih jauh. Yang kita butuhkan sesungguhnya adalah suplai bahan baku yang lebih mudah. Untuk penyamakan butuh lokasi dan pengolahan limbah yang tidak sederhana.</p> <p>Ada penyamakan yang sifatnya masih individual, di Jalan Sumatra (Mas Didik). Penyamakan atau apa saya kurang tahu. Masanya sudah berganti, banyak pengusaha yang gulung tikar.</p> <p>Untuk membuat penyamakan sendiri di Ponorogo, berapa sih rumah potong hewan di Ponorogo dan berapa kapasitas kulitnya. Bahan bakunya belum memenuhi target. Magetan sendiri saja belum maksimal.</p>
Bagaimana dengan informasi adanya bahan baku kulit mentah dari luar Ponorogo/luar Jawa?	<p>Belum denger (tidak ada data terkait itu). Sebagai apa? Bahan mentah yang disamak di magetan? Berapa ton jumlahnya dsb?</p> <p>Jika ada mengapa tidak langsung ke Magetan untuk disamak? Berarti mereka dua kali kerja. Kalau pengepul yang saya paham ya masih Mas Didik.</p>
Mindset pengrajin?	Umumnya mereka hanya berprinsip, sing penting daganganku laku. Mereka tidak berpikir tentang kualitas dan kuantitas. Beda dengan yang Maguan gih.
Bagaimana dengan kerajinan kulit yang berkaitan dengan budaya reog?	<p>Kalau ini larinya ke ganongan. Ganongan itu dari ekornya lembu dan kuda atau sapi. Pengrajin ganongan Pak Carik siapa gitu, Nambangrejo. Pak carik aktif sekarang. Di sana komunitas untuk ganongan banyak.</p> <p>Ganongan itu mulutnya ada yang tertawa dsb, itu sesuai dengan karakter yang buat itu. Ganongan itu antara Ponorogo dan kediri sudah beda. Kalau di Kediri ada taring, di sini tidak. Ganongan di sini sebagai prajurit, utusan atau duta.paling mahal ganongan bisa 4 juta, yang murah sekitar 400 rb.</p>
Berkaitan dengan branding produk?	<p>Belum sampai pada branding.</p> <p>Pengrajin Pak Bukhori, timur terminal, produknya ekspor ke Jepang. Tetapi brandingnya sana. Bahan, model</p>

	<p>ditentukan oleh sana. Tidak pakai jahit mesin, tapi jahit tangan. Produknya bagus...sini hanya tenaga kerja. Ketika mereka buat, kita beli saja tidak boleh karena semuanya sudah pesanan. Tidak adanya branding juga sama dengan yang terjadi di Nambangrejo. Khas kerajinan Ponorogo itu apa?</p> <p>Berbeda dengan Maguwan, di sana sudah ada branding sendiri.</p>
Bagaimana dengan pasar?	<p>Produk kulit itu bisa kelas low hingga high. Ngomong kerajinan kulit itu siapa yang kita tawari. Kelas atas kita tawari kelas bawah tidak mungkin, kelas bawah kita tawari produk kelas atas tidak percaya. Kita malah dianggap jual barang palsu. Biasanya mereka mengikuti kelas pameran, kita menyediakan kelas midle-up. Ini untuk menimbangi keinginan konsumen, konsumen inginnya seperti apa sih.</p>
	<p>Khas masyarakat Ponorogo itu, butuh orang yang mengawali, mereka butuh orang yang siap menampung. Ini cerita barang kali relevan dengan kulit. Dulu ada pengrajin genteng yang disekolahkan ke Jatiwangi di Jabar selama 2 minggu. Setelah selesai pulang, tapi katanya tidak laku genteng “press kaca”. Na dulu ada Pak Rianto, mantan (Dinas) kerajinan. Akhirnya pak Rianto membeli genteng-genteng itu. Genap 15 ribu genteng-genteng itu di-“glassure” (dilapisi kaca). Masuk tungku, dibakar. Belum selesai membakar, sudah ditawar orang. Akhirnya apa? Akhirnya mereka buat. Intinya mereka butuh orang yang mengawali, butuh pengepul. Kita butuh orang-orang seperti itu. Jadi kesimpulan mereka barang tidak laku, langsung patah seketika itu. Persoalan kulit itu saya anggap sama dengan persoalan genteng. Secara umum mereka berprinsip “aku ngene wae wis laku”. Untuk yang muda-muda kita arahkan untuk berinovasi.</p>
	<p>Berkaitan dengan pemasaran menurut sy penting itu kemitraan, tp kalau mau ngomong kemitraan siapa yang mau nampung. Warga sj dalam persoalan makan susah, kok kemitraan? Ini yang masih menjadi pertanyaan.</p>

	<p>Biasanya mereka ngomong: “pak buat ini lho pak, lagi booming”. Mereka akhirnya takut karena biaya, takut kalau tidak laku. Makanya, kita merubah mindsetnya sulit banget. Makanya kita butuh yang mengawali sebagaimana kasus genteng tadi. Kita mau mengawali, kalau tidak laku menyalahkan Dinas, kita ragu juga.</p> <p>Masalah kerajinan itu “art”, seni...kalau orang sudah suka ya dibeli.</p> <p>Sebagian pengrajin nambangrejo juga sudah bermain di pasar online.</p>
	<p>Pegalaman pahit di nambangrejo, mereka saling menjatuhkan harga. Mereka jual beli, memang ada orang yang mengacak-ngacak harga, biar pecah begitu. Ada yang menghancurkan harga, ada yang sudah nyaman di luar diserobot. Akhirnya mereka tengkar sendiri. Banyak cerita lah di nambangrejo. Kita menoleh masa lalu, pasti yang terjadi saling menyalahkan. Mereka tidak satu kata, tp berdiri sendiri sendiri. Mereka cari pasar sendiri-sendiri ikut mengisi perut. Jika dikoordinasi, dalam satu wadah tentu akan berbeda.</p> <p>Contoh di tempat lain yang bisa ditu, ada komunitas yang mempunyai sales sendiri. Jadi tidak jual sendiri, harga standar seragam.</p> <p>Kelemahannya mereka dapat kompetitor dari luar yang lebih murah produknya.</p>
<p>Bagaimana dengan Galeri? Apakah juga untuk promosi dan menampung kerajinan?</p>	<p>Ya, kemarin rencananya seperti itu. Berhubung karena covid, kemarin peruntukannya sudah berbeda. Kalau tidak salah, dulu ada dari Nambangrejo (mbak Elok) sudah bergabung, dia kerajinan tas kulit.</p> <p>Saya pernah juga ngomong dengan mbak Elok bagaimana nambangrejo dihidupkan lagi.</p>
<p>Berkaitan dengan kompetensi dan fasilitas teknis pengrajin?</p>	<p>Secara umum kompetensi/keahlian sudah ok, terutama para senior di bidang ini. Tetapi dukungan alat juga sangat penting. Untuk membuat mutu bagus suatu produk butuh alat gih, dari seset, dari jahit, dari nekuk (nyangklong). Untuk mesin di daerah Nambangrejo masih standar, belum secanggih sekarang. Pernah ditawari alat dari Magetan, tapi produksinya di Magetan, ya tidak mau. Kalau alat apa ya, paling mesin seset, jahit,</p>



	<p>mesin plong. Yang belum ada mereka adalah mesin open, tas yang bisa berdiri misalnya butuh seperti open, pemanas, cap juga. Kayak sepatu, ban karet diteken kemudian menjadi pola. Kalau alat belum secanggih Magetan, tp kualitas masih bagus lah.</p>
<p>Pemerintah bisa memfasilitasi?</p>	<p>Fasilitas yang seperti apa? Kalau pembinaan, terlihat mindset mereka “karena dikonkon”, kesadaran mereka kurang. Mereka ikut pelatihan motivasinya juga bermacam-macam. Setelah bisa pun mereka wedi tidak laku. Ada yang ikut pelatihan obsesinya agar dapat uang atau iseng saja. Pembinaan 25 orang misalnya, 20 di antaranya bisa membuka lapangan kerja 5 orang itu sudah cukup. Yang 5 itu lari ke yang 20.</p> <p>Kalau sampeyan tanya apa yang dibutuhkan pengrajin, kemudian dia menjawab modal...busit. Pengrajin (sejatinya) modal adalah urutan yang kesekian sesungguhnya. Yang dibutuhkan juga kreativitas. Kalau yang dibutuhkan modal sesungguhnya hidupnya di atas uang saja, bukan pekerjaan. Kerja saja belum kok modal...</p>
	<p>Kalau dikatakan di Ponorogo harus banyak kerajinan kulit. Saya tanya kerajinan kulit yang mana? Kalau midle to lower barang kali bisa...Kalau midle ke top apa mungkin. Makan saja kita mikir apalg kerajinan mahal. Ini ranahnya bukan ibu kota, tapi kabupaten.</p>
<p>Ponorogo sudah mempunyai galeri, ada standar Pak?</p>	<p>Kita belum buat standar produk, nanti malah mereka lari semua. Kita tidak membuat standar pun mereka sudah mempunyai standar. Di setiap pembinaan kita juga sudah memotivasi untuk kualita produk, “nek sampeyan punya barang dicap jelek ojo gelem”. Misalnya ngalahi lemnya lebih banyak agar kuat, berapa sih selisihnya cost produksinya, tidak banyak.</p> <p>Setiap pengrajin mempunyai ciri khasnya sendiri, misalnya cara jahit, pingulnya, ada yang dipotong dulu baru dihit atau sebaliknya. Kerapian mereka juga mempunyai ciri asing-masing.</p> <p>Selama produk kerajinan layak jual bisa masuk galeri.</p>

	<p>Kunjungan wisata di Ponorogo masih minim sekali. Kalau kita ngomong kerajinan kulit kita tidak lepas “pendukungnya”, yaitu wisata. Magetan ada pendukung, coba kalau tidak ada sarangan...</p>
<p>Prosedur kerajinan masuk galeri?</p>	<p>Kayaknya sekarang belum bisa, karena masih dipakai shelter covid-19. Sebelum pandemi, syaratnya harus buatan sendiri, bukan beli kemudian dijual lagi. Makanan juga seperti itu. Intinya hasil karya sendiri</p>
<p>Persoalan e-craft yang katanya mau dikembangkan Pak?</p>	<p>Macam-macam itu, misalnya mau digalakkan lagi kerajinan anyaman plastik yang sekarang lagi booming itu, trus pemanfaatan alam, batik warna alam. Yang berkaitan dengan kulit belum muncul. Yang mau diperdakan itu, produk yang kembali pada masa lalu. Pemanfaatan produk lokal, dari tas plastik, anyaman. Sekarang yang berbau khas Ponorogo apa lho Pak? Sabuk otok, udeng, baju khas, makanan ya sate, dawet. Kerajinan ya gong, kerajinan reog, pande besi sudah terlalu banyak. Sebenarnya tiap wilayah sudah diplot sentra, ada papan namanya. Persoalannya kita belum punya daya dukungnya. Danau ngebel, paralayang tatung, daya dukung akses ke sana harusnya mudah. Sebenarnya Ponorogo itu transit lho, dari Trenggalek, dari Pacitan. Misalnya kalau perjalanan, mereka transit di Ponorogo untuk makan. Daya dukung kita itu belum memenuhi, potensinya memang ada. Butuh figur yang mampu untuk itu. Kerajinan kulit, tidak hanya bahan saja. Tapi kita butuh fashion misalnya. Kita belum bisa buat soll. Kita mendatangkan dari Bandung atau Mojokerto. Makanya mereka bisa jual murah, produk tembakan merk terkenal bisa dijual 90 ribuan. Tp ya beda dengan aslinya.</p>
<p>Refleksi</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bahan kulit mengikuti dinamika produk, selain kualitas kulit itu sendiri.</li> <li>2. Butuh figur yang kuat yang mempunyai kepemimpinan</li> </ol>

### Transkrip Wawancara

Kode : R4  
 Nama Narasumber : Bukhori  
 Jabatan/Status : Pengrajin Tas  
 Tanggal : 21 September 2021  
 Tempat Wawancara : Rumah Pengrajin  
 Topik : Harapan Kemitraan

Sejak kapan Pak memproduksi kerajinan kulit?	Mulai produksi sejak 2008. Tahun 2008 – 2013 produksi free style, belum ketemu order yang tetap sebagaimana sekarang. Tahun 2013 hingga sekarang kontinyu pesanan barang dari Jepang. Sebelumnya masih bisa ke mana-mana (Eropa, Australia, dsb). Sebelum 2013 belum kontinyu dan order belum begitu banyak. Kurang lebih 9-an tahun ini tidak kerepotan mencari order dalam setiap bulannya.
Bisa memenuhi order dari Jepang Pak?	Dari Jepang tapi saya juga ngesub dari CV. Sida Budi Bali. Hanya sebagian aksesoris tas secara khusus didatangkan dari Jepang, seperti kancingnya, magnitnya, karena di sini tidak ada. Kalau kulitnya dari Magetan, semuanya kulit sapi. Ada juga aksesoris sebagaiin juga dari Semarang dan Jogja.
Standar?	Biasanya tidak langsung diterima, direvisi 1 atau 2 kali baru deal untuk membuat dalam skala lebih banyak.  Ada yang disebut dengan sample. Kalau di Jepang ada pameran, pengrajin diikutkan untuk mengirimkan sample. Kalau tanggal 24 Pamerannya, tanggal 21 biasanya sudah turun. Ada 20 temen yang menjadi sub dari CV Sida Budi Bali, mereka datang dari Malang, Banyuwangi, dan Bali sendiri. Yang dari Ponorogo cuman saya.
Berapa Pak biasanya jumlah orderan?	Masa covid ini turun mas, ya sebulan 400, 500. Kalau dulu sampai 1600 perbulan. Bekerja juga berkurang.

	<p>Pekerja yang di sini dalam kondisi normal dulu bisa mencapai 25 orang, yang di sini. Ada pekerja rumahan. Total yang saya pekerjakan ada 57 orang. Yang saya produksi adalah hand made, tidak pakai mesin. Mesin hanya untuk melubangi saja. Hand made bisa dikerjakan di rumah masing-masing. Ada yang dari Bareng, dari Paju dan dari sekitaran sini.</p> <p>Kontrol produk otomatis, karena Jepang sangat teliti, berbeda dengan Eropa. Eropa bisa masuk belum tentu yang di Jepang. Kemasan jarum sudah reject (di dalam ada leaning kemasan jarum). Di sini juga ngecek, di Bali juga.</p> <p>Saya khususnya orderan tas, saya pernah dengan australia, Swedia langsung, dengan Itali, tapi blm ada yang kontinyu sebagaimana sekarang. Ya biasanya toko di Bali mendapat orderan dari luar negeri. Orderan mereka paling ya 50, 100 (tidak banyak) berbeda dengan yang sekarang. Jepang orderannya relatif banyak dan kontinyu, misalnya kontrak selama 10 tahun untuk nyetok. Misalnya garmen itu target 10 ribu tas, nanti dibagi dengan yang ngesub yang berjumlah 20 itu. Selama ini bisa memenuhi target yang diinginkan CV.</p> <p>Karena PPKM banyak kendala, terutama pengiriman aksesoris tas yang dari Jepang yang otomatis mengganggu produksi. Pengiriman mundur-mundur terus, sebelumnya tidak pernah.</p>
<p>Model bahan?</p>	<p>Yang ke Jepang ini bahannya adalah kulit yang nabati, yang ke Eropa tidak seperti ini. Bahan kulit nabati kalau kena air ada perubahan, menjadi keras dan tingkat keawetan berbeda. Berbeda misalnya dengan sepatu yang sudah full chrome. Proses pembuatan berbeda. Kalau yang ini belum ada chrome atau paling semi chrome. Kebanyakan yang dikirim ya kulit nabati ini.</p> <p>Yang full chrome lebih mahal dan memang lebih awet. Di rendam dalam air misalnya bisa bertahan 25 tahun jika full chrome. Yang kita kirim yang tanpa chrome?</p>
<p>Mengapa malah yang belum chrome?</p>	<p>Tidak tahu ya, barang kali di sana tas ini hanya untuk sekali pakai. Sebagaimana tas kresek di sini. Kalau Itali</p>

	<p>dan Perancis cenderung dari bahan kulit yang bagus (chrome). Kalau ini bahan per 25 cm, rp 9 rb 1 feet). Bahan yang sudah chrome 14 rb, ada yang 25 rb, yang menentukan soft tidaknya kulit, keuletan kulit.</p>
<p>Untuk tas di sini membutuhkan berapa feet?</p>	<p>Sekitar 17-18 feet</p>
<p>Karakteristik produk?</p>	<p>Di antara pengesub, yang model anyaman hanya saya (anyaman kulit), ada yang 1 senti, ada yang 2 senti. Maka saya punya karyawan yang khusus anyam.</p> <p>Sy pernah di garmen Bali dipertemukan dengan Menteri Keuangan. Karena selama 7 (2018-sekarang) tahun ada dua model tas saya yang terus diproduksi.</p>
<p>Berapa model tas yang diproduksi?</p>	<p>Kurang lebih ada 15 model, kadang ada yang 2 atau 3 tahun tidak keluar lagi, tergantung pasar Jepang.</p> <p>Kalau si A buat sample model tas baru, kalau sample itu turun (acc) maka yang buat juga si A. kecuali si A tidak mampu memenuhi kapasitas order, baru dibagi dengan pengesub lain. Cuman kalau yang buat model ini, kadang pengesub yang lain tidak bisa mengikuti.</p> <p>Kalau sudah kontrak harus tepat waktu, misalnya besok Rabo ini (wawancara Senin), saya harus kirim 200 tas. Ini blm pernah saya alami, semoga bisa selesai.</p>
<p>Piagam apa yang di dinding itu pak?</p>	<p>Itu piagam keikutsertaan seminar, waktu itu mewakili Ponorogo. Yang ditunjuk per kabupaten satu. Banyak sebenarnya kegiatan seperti out, tapi saya sendiri kurang mengikuti, karena yang dipikirkan pengrajin adalah pasar.</p>
<p>Kalau nyetok barang?</p>	<p>Kita tidak berani nyetok barang, kecuali ada bocoran produk tertentu. Bocoran produk tertentu, tp belum secara resmi turun. Sebenarnya bagus, tapi terkait dengan modal. Kalau kita belum jual, ya mandek. Untuk memenuhi order dalam jumlah dan waktu tertentu saja kita sudah kehabisan waktu. Ini kadang perkerja 2-3 hari tidak pulang, lembur dari sini. Pekerja kita ini sadar dengan sendirinya atas tanggung jawab mereka.</p>

Branding?	Branding dari Jepang. Aksesoris dari Jepang termasuk dalam produk tas. Aksesorisnya di antaranya kulit yang sudah ada merek dari Jepang (Zotero).
Tidak pernah berpikir membuat pasar sendiri dan brand sendiri?	<p>Ya pernah, cuman ya itu, untuk kontinyu itu dan masalah ini kan berkaitan dengan pekerja. Ini ngirim satu bulan belum dapat, sementara pekerja harus mendapat upah. Kalau dari jepang kan pasti.</p> <p>Kalau yang pas Indonesia, bahan harus bagus maka harganya di pasar tidak ngangkat. Sementara yang ke Jepang bahan sederhana yang menurut pasar Indonesia tidak disukai. Produk saya itu kalau dengan bahan kulit yang baik utk pasar indonesia ya kisaran 400, sementara yang ini hanya 300.</p>
Bagaimana menurut jenengan peran Pemerintah Daerah?	<p>Menurut saya kurang respon karena brandnya tidak menyangkut daerah. Pengrajin kecil yang penting barang laku, tapi kalau mengikuti brand nya dia pasarnya juga kesulitan.</p> <p>Dari statistik memang ada pendataan. Dari indakop, BLK juga sering ke sini, tapi ya rasanya tidak ada nilai tambah, tidak pernah juga dapat bantuan (mesin atau permodalan).</p> <p>Yang diharapkan bisa bantuan dalam bentuk alat. Atau dalam kaitannya dengan BLK, kita berharap sebenarnya ada tenaga kerja terlatih dari BLK yang siap diturunkan di sini. SMKN 1 Pacitan biasanya juga ada yang magang ke sini. Tp yang magang di sini ya formal saja, karena anak-anak itu penginnya nilai bukan pengen bekerja.</p> <p>Pernah diajak pameran juga di BLK, tapi ya tidak ada nilai plus menurut saya.</p> <p>CV itu yang malah tahu kondisi pengrajin, diberi bantuan mesin tapi ya pada dasarnya ngebon, kita bayar cicil. Sementara bantuan dari pemerintah belum pernah ada. Ya ada di tempat lain, tapi saya belum pernah dapat. Saya sering diajak kegiatan, yang ke Malang itu saya juga diajak indakop. Yang di hotel Gajah Mada saya juga ikut.</p>

	<p>Nambangrejo itu sempat menguasai pasar yang di bali dan Jogja, tapi ya karena persaingan sekarang seperti itu. Kita juga tidak pernah diajari teknik-teknik pasarnya (atau dibuatkan pasar). Ya Pemerintah kadang ngajari, tp menurut saya terlalu tinggi sehingga kurang ngefek.</p> <p>Jadi Pemerintah bisa membuat sentra atau showroomnya, seperti yang ada di Tanggulangin, untuk mengenalkan produk kerajinan. Jadi masyarakat tidak langsung ke home industri.</p> <p>Kondisi Magetan sendiri sebenarnya masih kalah dengan daerah-daerah lain, khususnya utk kelas menengah yang pull up dan chrome.</p> <p>Nambangan belum alus dibanding Maguwan, di banding Mojokertoan. Kalau di Ponorogo masih mengandalkan hand made, masalah pengeoperasian mesin belum. Kalau sudah seperti ini tinggal bahannya.</p>
--	--

## Transkrip Wawancara

Kode : R5  
 Nama Narasumber : Kepala Desa Nambangrejo  
 Jabatan/Status :  
 Tanggal : 21 September 2021  
 Tempat Wawancara : Rumah Kades  
 Topik : Kondisi Kerajinan di Nambangrejo

<p>Bagaimana kondisi kerajinan di Nambangrejo Pak?</p>	<p>Tasek berproduksi. Yg kualitas baik masih bersaing. Seperti produknya pak Miskan untuk hak patennya Nambangrejo, tas sepeda itu kan tidak ada yang bikin kecuali di sini. Pak Mat Jaini dan pak Miskan yang buat aksesoris sepeda dari kulit.</p> <p>Sini itu hancurnya karena pasar tidak bisa dikendalikan. Jadi kita jual ke pasar itu berangkat sendiri-sendiri, dan yang terjadi banting-bantingan harga. Yang penting saya berangkat dari rumah pulang bawa uang.</p> <p>Dulu itu kalau Nambangrejo minta kulit, berapapun dikasih dan bayarnya 2-3 bulan baru dibayar. Tidak terasanya Nambangrejo itu karena kulit disuplay terus. Sekarang itu ke Magetan bawa uang saja cari kulit ya sulit.</p>
<p>Kapan kira-kira kerajinan Nambangrejo jaya-jayanya?</p>	<p>Sekitar tahun 1990-an. Sy ke sini 1996, itu sudah mulai surut. Parahnya waktu krismon, 1998.</p>
<p>Di antara faktor yang melatarbelakangi?</p>	<p>SDM mas. Orang tua saya sendiri dulu lumayan sukses berbisnis kerajinan, tapi ternyata adik-adik saya hanya tamatan SMP. Masalah sekolah anak kurang mendapat perhatian. Orang tua kerja-kerja, anak-anak malam minggu dijatah. Alhamdulillah adik saya yang ragil, bisa tamat Aliyah. Setiap minggu orang tua ke Jogja, blitar dan lainnya utk bisnis kulit.</p> <p>Mutu juga kurang dijaga saat itu. Sebenarnya pak Rohmani bisa mempertahankan mutu, sampai sekarang pesanan dompet kurang-kurang itu. Kita ambil kulit</p>



	<p>masih lembaran dari Magetan, lalu kita buat produk dijual lagi ke Magetan. Beberapa pekerja Pak Rohmani potolan dari Tanggulangin. Pak Rohmani garap khususnya sabuk. Pak Rohmani itu masih saudara.</p> <p>Mat jaini khususnya juga sabuk, pesanan khusus melayani dari Madiun.</p> <p>Pak Kapolres pernah pesan tas karena mau pindahan, yang dapat pesanan/job malah Magetan. La ternyata Polres Ponorogo ambilnya ke sini, padahal pesannya di Magetan.</p>
Pemasaran?	<p>Ya selain pesanan, jual online secara pribadi-pribadi. Ngoordinir masyarakat itu mas yang sulit di sini. Apa karena SDm nya nopo pripun.</p>
Kelihatan ada regenerasi pak?	<p>Regenerasi kayaknya tidak begitu jalan, misalnya Pak Rohmani itu anak-naknya tidak ada yang meneruskan. Anak-anaknya ada yang di kesehatan, ada yang di UGM, kayaknya tidak menekuni kulit.</p>

## Transkrip Wawancara

Kode : R6  
 Nama Narasumber : Miseno Maguwan  
 Jabatan/Status : Pengrajin  
 Tanggal : 11 September 2021  
 Tempat Wawancara : Rumah Pengrajin  
 Topik : Pemasaran Kerajinan

<p>Pemasaran produk di sini gimana Pak?</p>	<p>Mengenai pemasaran, kerjasama dengan Belanda Pak. Belanda itu temannya punya pabrik tas di Jogja, trus limbahnya diberikan saya. Nyuwun dibuatkan dompet perbulannya 5 ribu, tapi ya tidak bisa dipenuhi. Rata-rata produk saya 3 ribu perbulan.</p> <p>Untuk sekarang yang jalan dompet dari kulit ikan pari. Dompet ikan pari kalau harga di Malioboro 200 rb. Kalau tas yang pegang putrane kulo yang di Jogja. Anak saya dulu kuliah di ISI menekuni kerajinan kulit.</p>
<p>Bahan yang dipakai pak?</p>	<p>Selain kulit ikan pari ya kulit lembu. Yang ini dipress sama pabrik menjadi seperti motif kulit buaya (didreb buaya), dipress.</p> <p>Luar negeri itu sukanya malah yang buluk-buluk itu. Kemarin yang dari Jakarta suka yang bahan dipress kulit buaya.</p> <p>Sebelum covid, saya nyetoki anak yang di Jogja. Jane ada dari beberapa wilayah, Magetan, Solo yang telp minta, kalau naik harganya ya naik. Tapi ya nyetoki anak saja kurang.</p> <p>Sekarang yang rutin (masa covid) 500 biji kulit ikan.</p>
<p>Punya tenaga kerja?</p>	<p>Wonten mas, dulu ada 15 orang. Sekarang tinggal 4 orang. Masa covid ini total produk hanya 800-1000. Itu pun pesanan, kalau tidak ada pesanan ya tidak berani.</p>
<p>Tidak berani nyetok barang?</p>	<p>Tidak berani, kaitane karo tenaga kerjane mas. Sebelum covid tidak rak ini kosong.</p>

	<p>Kalau Ponorogo kayaknya produk alusan ya sini. Nambangrejo malah ambilnya ke sini.</p>
<p>Sudah banyak yang mulai mengikuti jejak Bapak?</p>	<p>Di sini, Maguwan sudah ada 8 orang yang mulai menekuni.</p> <p>Cari pekerja ya tidak mudah. Kadang-kadang ada pekerja yang sudah diajari direbut Cino. Sy pernah ada cino jakarta pesan 2000, tidak saya layani karena tenaga kerja, trus nyipeng sini. Kiro-kiro malam dibisiki, malah beberapa ketut.</p>
<p>Branding?</p>	<p>Yang polos biasane ke Belanda trus diberi merk sama sana dengan cash box. Kalau merk saya sendiri GOG. Dijual Jogja merknya GOG.</p> <p>Kalau di Jogja persoalannya sewa stand, ukuran 2x3 m perhari 1 juta. Sebelum covid ya masih jalan.</p> <p>Untuk sekarang ini sewa turun menjadi 400 ribu. Dulu sekitar hari raya juga diturunkan 600 ribu, tapi ya 11 hari hanya untuk bayar stand</p>

## Transkrip Wawancara

Kode : R7  
 Nama Narasumber : Widi  
 Jabatan/Status : Ketua Asosiasi  
 Tanggal : 27 September 2021  
 Tempat Wawancara : Toko Kerajinan  
 Topik :

<p>Kerajinan reog yang memakai bahan baku kulit apa saja pak?</p>	<p>Bayak pak, hampir semua yang terkait reog tidak lepas dari kulit, entah itu kulit macan atau kulit sapi. La sekarang karena harimau dilindungi, dianjurkan pakai kulit sapi. Kulit sapi yang dilukis. Kalau sekarang ada itu masih sisa-sisa lama. Yang baru sudah ditertibkan.</p> <p>Kulit harimau sekarang dijual 80 juta, 1 lembar. Kalau dibuat reog ya tidak nutut. Pengrajin tidak mungkin kuat, beli bahan tidak kuat, jual juga berat.</p> <p>Orang pelan-pelan lari kulit sapi.</p>
<p>Siapa yang biasa beli reog? Apa hanya komunitas tertentu?</p>	<p>Tidak mesti pak. Rata-rata dari PT, ada juga individu. Misalnya di daerah Sumatra, pabrik tertentu menyumbang kesenian reog. Dan biasane rame pas Pilkada, cari massa lewat sumbangan reog.</p> <p>Bulan-bulan ini kan reses. Biasanya dewan punya link-link tersendiri. Dia arahnya ke pemilih.</p>
<p>Ponorogo tetap menjadi referensi utama kerajinan reog?</p>	<p>Ya, orang itu tetap pilih yang Ponorogo. Di antaranya karena pakemnya, walaupun ada pengrajin di luar Ponorogo. Kulit meraknya bisa didatangkan dari India atau Cina.</p> <p>Kepala harimau dari Kulit Sapi itu ya buagus pak.</p>
<p>Kalau harga pigura miniatur reog?</p>	<p>Mulai dari yang paling kecil 400-an ribu, trus 800 rb, trus 1,2 juta.</p> <p>Kemarin itu pangdam Brawijaya, pesan 10 biji tanpa kaca, karena biar aman kirimnya.</p>
<p>Barang jenengan dari mana?</p>	<p>Karena itemnya banyak sekali, sebagaian yang bisa ya dibuat sendiri, sebagian ya mitra kerja sama.</p> <p>Gampangane omong endum rizki.</p>

	<p>Saya kebetulan ketua HP3 dan bendahara Asosiasi Pelaku UMKM. Ini organisasi baru, nembe pak Giri niki. Mugi saget mlampaj\h.</p> <p>Biasane prohram-program itu tidak jalan, yang dekat dengan pondopo saja. Distribusinya kurang merata. Dengan adanya asosiasi ini rencananya biar merata.</p> <p>Kalau dulu yang biasa bagi-bagi itu kan perdakum. Orang perdakum sendiki kurang fair, barangkali ada yang deket, saudara dsb. Ya bisa jadi gelani para pelaku pengrajin. Kemarin kurang bagus pak... termasuk kami yang di pasar legi, dapat lantai 3 dan 4, kurang laku pak. Kemarin bangun tidak ngajak ngobrol. Gek 1x2 lapak apa bisa buat jualan lho.</p> <p>Kalau saya sih masih punya stand di rumah, yang tidak punya ya nangis. Kalau bahan pokok, di manapun dicari, kalau kerajinan lt 3 dan 4 ya gimana</p>
Kondisi sekarang?	<p>Ini 2 tahun vakum lho pak. Biasane kita kerja saa dengan Pariwisata.</p> <p>Dulu pernah misalnya STAIN pernah bawa produk kami untuk didisplay (pameran, bazar dsb).</p> <p>Jadi kita ini tidak sekedar jualan, tapi ya produk. Tidak seperti di alun2 yang sekedar jualan.</p>

## Transkrip Pengepul Kulit

Kode : R8  
 Nama informan : Mangku Dwi Jaya (Iwan Joyo Leather)  
 Pekerjaan : Pengepul Kulit  
 Tempat wawancara : Kedai Kopikan, Mlarak

Peneliti	Biasanya ke mana saja setor kulitnya?
Informan	Saya dari bapak saya. Di sini saya yang menerima. Terserah saya mau ngirim ke mana, saya mau langsung ke pabrik ke bos besar bisa, ke pabrik bisa. Saya mencari mana harga yang paling terbaik. Tanpa saya tidak bisa jalan Bapak.
Peneliti	Iya ngadahi barang ya, kalau ndak ada ya..
Informan	Bapak itu pernah ketika kulit harganya turun blek, tidak ada yang menerima. Bapak nangis ke saya. Bapak utangnya banyak Le, ada sekitar 450 juta, uangnya semua jadi kulit ini, trus ngge nyaur opo. Sakiki kowe gerako, pokoke kulit bapak iso laku. Aku keliling ke Jakarta, Suramadu, Garut, dan akhirnya ketemu harga yang bagus di Cikampek. Itupun lokasinya pelosok. Laku kuwi sueneng bapakku. Trus aku ditekoni kowe jaluk opo, Le? Avanza, Innova, omah? Mboten Pak, pun jenengan bathine pinten? 10% kasihkan pondok, 10% kasihkan ibu. Trus kulo nyuwun sapi setunggal, trus sing saiki diopeni moro tuaku kae hehe. Lha piye lo, kulit mamangane perkilo Rp17.000 pas turun itu sampek Rp10.000 lho. Maksude 17 jadi 7ribu pas jualnya.
Peneliti	Kalau sekarang kulit apa yang diminati?
Informan	Kulit basah itu saat ini yang naik daun kulit LP, kalau dulu yang naik daun kulit jawa. Kalau sekarang itu yang naik daun kulit LP. Karena yang diburu sekarang itu ketebalan kulit ketika disebit. Itu yang paham ilmunya orang yang nyamak.
Peneliti	Jadi jenengan ini masih kulit basah ya pak, jadi belum diolah sama sekali?
Informan	Iya basah, belum diolah sama sekali. Kalau saya pengolahannya jadi dua pak. Sebenarnya pengolahan kulitkan jadi banyak kan pak spesinya, ada dibuat makanan, kerajinan, dan yang satu lupa saya pak. Kalau saya dibuat makanan seperti cecek dan kerupuk rambak. Dan sebagian lagi saya jual ke pengrajin yaitu penyamak. Jika tidak semacam itu maka perputaran uang agak lambat Pak. Kalau dibandingkan

	<p>penjualan dari makanan dan kulit basah kebanyakan dari makanan pak. Setiap hari bisa mencapai minimal Rp700.000, Pak.</p> <p>Sebetulnya jika ingin lebih mengetahui masalah pemasakan kulit bisa ke Jogja, Pak. Depan gedung mandala krida.dengan pak Victor. Bapak saya dulu belajar juga di sana.</p>
Peneliti	Jika melihat bahan baku sebenarnya melimpah Pak ya, apalagi di luar pulau Jawa?
Informan	Sangat melimpah, setahu saya di luar pulau Jawa, di Kalimantan dan Sulawesi. Di sana itu misal kurban satu orang satu sapi. Sehingga pernah saya mengambil kulit itu 3000 lembar khusus dari partai PKS saja, di bontang Kalimantan. Karena PKS partai terbesar di Bontang.
Peneliti	Itu berapa kira-kira beratnya?
Informan	Tinggal hitung saja, satu kulit itu 25-30 kg. jika 3000 ya tinggal ngalikan saja.
Peneliti	Per kg nya berapa kalau basah
Informan	Jika LP basah per kg nya 10.000-13.000 ini untuk nimbang nya di jawa. Kalau kulit jawa sekitar 7000-11000 kulit jawa. Yang diburu sekarang itu adalah ketebalan kulitnya, untuk penyamakan. Yang paling murah itu kulit impor, kadang paling mahal itu hanya 3000-7000.
Peneliti	Kalau kulit jawa lebih tebal kenapa ya?
Informan	Kulit basah itukan yang diambil pori-porinya jika untuk kerajinan. Kulit Kalimantan kenapa tebal karena makannya rumput lebih baik, kalau di sini makannya kan campur. Kalau kedua kulit ini disamak, sebenarnya sebelas dua belas saja, Cuma jika diolah yang paling enak adalah serat kulitnya yang paling tebal.
Peneliti	Sehingga kalau dibuat kerajinan kulit Kalimantan tadi ya yang paling pas?
Informan	Iya yang Kalimantan, karena tebalnya tadi. Dan sebenarnya kalimantanpun tidak banyak sapi, karena sapi di sana biasanya berasal dari Sulawesi dan juga Bali. Dan dulu sebelum korona itu kulit Jawa nomor 1 bisa mencapai 20.000/kg,
Peneliti	Lho kenapa kok bisa begitu?
Informan	Ya karena kualitas kulitnya lebih bagus terus konsumen itu mintanya kulit jawa. Dan ketika di samak itu racak/rapi.

	<p>Dan terkait komunitas pengrajin itu ada setahu saya. Tapi karena saya bukan pengrajin jadi tidak begitu mengikuti. Kalau di Ponorogo sendiri tukang penyamak banyak tapi saat ini semakin surut karena mungkin persaingan bisnis, modal ditilap orang, ada yang nakal kena karma dan sebagainya. Kalau sekarang yang masih konsisten pak Muh (Toko Pribadi), pak Giyo, pak Bambang. Kalau pak Muh itu sering ambil kulit dari saya Pak. Jadi pak Muh itu masak nyamak menjadi kulit setengah jadi dan menjual kerajinan saja, tidak pengrajin.</p>
Peneliti	Berapa ton kira-kira sekali mendatangkan?
Informan	Minimal 10 ton. Saya pernah 50 ton, 2 kontainer. Karena satu container itu 20-25 ton. Ini mau datang 1 kontainer, kurang lebih 15-21 ton, besok minggu.
Peneliti	Itu bagaimana pengirimannya?
Informan	Itu ada bantuan spil, agen container. Jadi kita kerja sama dengan spil, dan nanti akan kirim berapa container gitu. Kan kalau satu container terlalu penuh kualitas kulit juga akan jelek, karena di dalam container kan pengap to pak tidak ada udara. Jadi saya minta dua container supaya agak longgar.
Peneliti	Kemudian dari pelabuhan dibawa ke sini?
Informan	Ya prosesnya dari pelabuhan sampai Surabaya dikarantina dulu, dan minta surat karantina. Dan apabila lulus maka bayar. Kalau lewat spil maka tanggungannya spil, tapi jika lewat fuso maka tanggungan kita pribadi. Kalau dikarantin di Balikpapan itu bayar 400 ribu jika karantina di Surabaya itu bayar 250 ribu. Jika tidak begitu nanti bisa kena tilang dari Dishub karena disangka bawa barang illegal. Karena kulit termasuk barang yang berbahaya pak seperti kayu.
Peneliti	Lama ndak kira-kira pengirimannya itu?
Informan	Kalau pengirimannya tidak lama pak, tapi yang lama adalah pengumpulannya. Dan yang susah adalah berpikir bagaimana cara dalam pengumpulannya itu tidak busuk. Karena pengiriman juga perlu 10 ton dulu, misalnya. Karena kulit itu satu hari dua malam itu sudah busuk dan tidak bisa dimasak atau dibuat kerajinan. Tapi kalau sudah kena garam maka masih bisa dibuat kerajinan atau dimasak. Dan baunya tidak terlalu menyengat.
Peneliti	Misal 1 ton kulit berapa biaya yang dibutuhkan?



Informan	1 lembar kulit membutuhkan $\frac{3}{4}$ sak. Dan 1 sak itu 50 kg. Jadi ya 1 lembar kulit kurang lebih butuh 35 kg garam.
Peneliti	Itu kulit sapi ya?
Informan	Iya kulit sapi. Kalau kulit kambing itu kecil. Kambing itu 1 sak bisa jadi 15 lembar. Jadi penggaraman itu dua kali, yaitu baru datang dan mau kirim. Kalau tidak digarami 2 kali maka diperjalanan kalah, karena kan garamnya menyusut bobotnya misal dari Kalimantan 10 ton maka sampai ke sini sekitar 9 nan. Dan kalau mau ditimbang kita hilangkan dulu garamnya baru ditimbang. Terkait ini Pak Bambang sebenarnya enak.
Peneliti	Pak Bambang itu siapa?
Informan	Pak Bambang itu saudara saya sebenarnya. Kalau komunitas kulit atau pengrajin kulit di Ponorogo itu pasti tahu.
Peneliti	Komunitas kulit seperti jenengan itu ada ya di Ponorogo?
Informan	Ndak ada pak. Sebenarnya dulu itu ada pak, tapi ketika orang-orang mulai saling sikut saling senggol untuk mendapatkan keuntungan masing-masing akhirnya ya hanya memikirkan pribadi masing-masing, tidak ada komunitas. Karena terkadang antar sesama pedagang itu dirahasiakan harganya berapa-berapa. Tapi kalau pas harga kurban itu ada patokan harganya. Setahu saya pematok harga itu dari Kediri. Dan biasanya untuk mendapatkan kulit, misal sudah dipatok harga 7 ribu, maka ada yang beli 10 ribu. Tujuannya supaya segera mendapatkan kulit dan segera bisa menjual misalnya dijual 13 ribu. Luar biasa sakitnya bisnis kulit itu. Dan itu biasanya bagi pemula, pemain muda. Ada di magetan itu pak Kadiran, yang kehilangan 5 miliar karena ketipu permainan kulit. dia termasuk pengumpul besar, yang mengecerkan kulit ke penyamak-penyamak.
Peneliti	Tapi kalau ada komunitasnya apakah harga bisa stabil?
Informan	Ya mestinya begitu. Kalau di magetan ada kayaknya. Seperti Thoyib itu. Oiya satu lagi saya ingin bercerita mengapa di ponorogo Tidak ada penyamak kulit ya. Karena sekarang itu penyamak masih ada masalah dengan pemerintah. Dan hal ini terkait limbah, dan baunya luar biasa. Dan biasanya mereka yang memiliki kulit maka minta tolong ke penyamak untuk dimasak dan dari situ baru dijual.

Peneliti	Kecuali kalau itu difasilitasi pemerintah daerah ya?
Informan	Ya itu kalau ndak difasilitasi itu ndak bisa pak. Karena modal juga sangat besar pak. Beli mesinnya saja bisa sampai 750 juta kalau tidak salah.
Peneliti	Menyamak itu memproses kulit basah itu untuk menjadi kuit kering yang siap untuk dibuat kerajinan begitu ya?
Informan	Setahu saya, proses pertama menghilangkan bulunya dulu dengan bahan kimia. Sehingga menjadi blue-blue apa gitu pak. Kemudian disemprot semacam cat seperti kalep itu. Baru nanti bisa dijadikan kerajinan, seperti sabuk, jaket dll.
Peneliti	Sederhana kelihatannya ya?
Informan	Tapi jika salah dalam pengolahan dengan bahan kimia itu salah satu mili saja maka ambrol, dan kulitnya jadi hancur. Jadi tidak bisa di split. Kulit itu ketika di split yang paling atas dibuat cecek atau kerupuk rambak, yang tengah dibuat kerajinan itu, dan yang paling bawah akan jadi limbah.
Peneliti	Kalau saat ini harga jualnya kulit kisaran berapa sampai berapa?
Informan	Untuk saat ini beli LP mulai harga 2rb-5rb per kg. Kalau kulit jawa 6-8rb di jawa pas korona. Kalau bukan korona harga beli 10-15 rb, jual 15.20rb. kulit LP (luar jawa) sebelum korona selisih ada 5 rb, kadang bisa 10rb. Karena kalau LP ada transportasi dsb.
Peneliti	Sebentar bisa diperjelas pak?
Informan	Kulit Jawa sebelum korona harga beli 13-15rb, harga jual 15-20rb. Kulit jawa ketika korona harga beli 6-8, harga jual 9-12. LP sebelum korona harga beli 7-9rb, harga jual 10-14rb. LP pas korona harga beli 2-5rb, harga jual 8-13rb. Import sebelum korona harga beli 5-8rb, harga jual 8-10rb. Setelah korona harga beli 2-4rb, harga jual 5-7rb.
Peneliti	Itu kulit import belum masuk sampai Ponorogo ya?
Informan	Kulit import belum pak, tapi kalau orang ponorogo bermain dagang kulit import banyak. Kulit import itu juga bisa merusak harga pak. Karena kualitasnya hampir sama, tapi tidak bisa membohongi hasil itu. Karena kelihatan hasil setengah jadi antara kulit import dan jawa itu. Saya pernah melihat hasil jadi kulit jawa dan import ketika dibuat wayang, itu beda sekali pak bedanya.

Peneliti	Oiya kita kembali ke yang tadi, kulit import tidak masuk ke Ponorogo, tapi banyak pemain orang Ponorogo, itu maksudnya bagaimana?
Informan	Jadi ketika tidak dapat kulit dalam negeri, maka bagaimana orang Magetan bisa masak kulit, akhirnya dicampur dengan kulit import. Dan menjadi bahan untuk kerajinan.
Peneliti	Berate bisa masuk ke Ponorogo juga kan kalau begitu? Kan seperti di Nambangrejo kemarin bahannya juga dari magetan.
Informan	Bisa jadi jika sudah menjadi bahan setengah jadi. Terkait kulit itu juga banyak macamnya, seperti kulit kambing seperti untuk wayang, hiasan dinding, gantungan kunci, kulit kerbau untuk bedug, jok mobil, kuda hiasan dinding, ular untuk dompet, ikan pari untuk dompet, dll.
Peneliti	Tapi kita fokusnya mungkin kulit kambing sama sapi. Sepengetahuan jenengan ada ndak kebijakan pemerintah Ponorogo yang menyangkut perdagangan kulit ini?
Informan	Ya ada aja pasti, tapi kalau di Ponorogo saya kurang tahu. Kalau di Magetan kebijakannya pemerintah itu selalu negatif ke penyamak kulit yang saya tahu, ya karena efeknya tadi, seperti limbah. Di sisi lain, boomerang lah, di sisi lain senang dapet dari APBD hasil dari kulit buanyak, di sisi lain masyarakat resah karena limbahnya dan pemerintah pusing bagaimana mengolah limbah itu. Karena limbah itu suli diolah.
Peneliti	Kalau sekelass magetan kok tidak difasilitasi pemerintah daerah ya? Atau pemerinah daerah lewat badan usaha milik daerah itu.
Informan	Sebenarnya sudah pak, kan banyak cara lek ngakali. Dana yang untuk mengolah limbah itu dikorupsi, itu sudah booming itu pak, sampai dipenjara itu pak.
Peneliti	Berarti di magetan itu okeh yo, penyamak-penyamak sing pribadi itu yo?
Informan	Banyak pak, itu yang di lik itu semua pribadi, tapi tempatnya nyewa di pemerintah. Nah kalau yang di rumah-rumah itu punya sendiri milik sendiri. Tapi pajak pemerintah minta,karena urusannya dengan limbah tadi. Nah gitu lo. Di sisi lain pemerintah minta pajek, di sisi lain pemerintah masalah limbah masa bodo. Orang di atas kalau sudah jabatan itu sisi repotnya di situ.

Peneliti	Ini saya lihat ada undang-undangnya penyamak itu. Jenengan ki rek pamane dapat barang 10 tonan it uterus didistribusikan kemana aja?
Informan	Saya saat ini di magetan. Paling banyak di magetan. Dulu saya di magetan dank arena uangnya sulit saya keluar. Kalau saya dikatakan Ponorogo ya Ponorogo, kalau saya dikatakan orang luar Ponorogo ya tidak bisa karena saya bisa beli kulit di Ponorogo, dan saya jual lagi juga bisa.
Peneliti	Meskipun kulitnya sebagian ada yang LP?
Informan	Iya, tapi kalau saya punya uang dan beli kulit di Ponorogo kan bisa. Saya beli kulit dari pengepul sana dan dijual untung 1000 kan lumayan.
Peneliti	Kiro-kiro berapa bulan sekali dapat kiriman dari sana?
Informan	Dua bulan, paling lama tiga bulan. Dua bulan itupun kalau misalnya gelombang laut lagi sulit kan kadang 3 bulan. Kadang juga 1.5 bulan juga pernah.
Peneliti	Kelihatannya di Magetan pun penyangga kulitnya juga dari Ponorogo. paling di Magetan itu berapa yo to? Lek dilihat songko anune songko pedagang kulit itu kira-kira bebannya gimana?
Informan	Kalau di Ponorogo itu pengepul menengah ke bawah itu banyak pak. Kalau di Magetan itu pengepul besar semuanya. Jadi pengepul besr itu minimal memiliki tendon kulit minimal 20 ton. Kalau di Ponorogo seperti saya ini 10 ton itu sudah banyak, sudah bingung. Jadi kalau punya kulit 10 ton pasti dikirim ke pengepul besar, maksud saya seperti itu. Kadang juga langsung dikirim ke penyamak. Dan sekarang di Magetan itu sekarang penyamak itu versinya bukan penyamak utuh, versinya udah semi adol duwit eneh. Kulit basah didol eneh saloke dimasak dewe.
Peneliti	Jane kalau ada data jumlah pedagange berapa gitu apik ya pak?
Informan	Angen-angene panjenengan itu begini ndak, seandainya Ponorogo difasilitasi pemerintah tempat untuk penyamak kulit berapa dana yang dibutuhkan dan siapa sumber dananya, kan perlu pertimbangan. Karena penyamak kulit itubutuh biaya yang baanyak pak. Sebenarnya yang banyak itu bahan kimianya dan alat. Kalau kulitnya itu modalnya bisa pinjem dulu. Tapi yang mahal itu bahan kimianya itu dan beli alatnya

	itu. Lha kalau tenaga kerja melimpah. Lebih melimpah dari magetan.
Peneliti	Makane, kalau angan-angannya menghidupkan kerajinan kulit di Ponorogo, maka ya harus menghidupkan komunitas pengrajin, kemudian komunitas pengrajin itu harus difasilitasi, antara lain penyediaan bahan baku. Termasuk juga permodalan. Pokoknya intervensi banyak pihak.
Informan	Sebenarnya pengrajin itu tidak mikir bahan bakunya, tapi lebih ke bahan setengah jadi. Kalau dia punya bahan setengah jadi buanyak dan bantu cara menjualnya import ke sana kirim ke sana maka pengrajin Ponorogo bisa jalan.
Peneliti	Misalnya ini jika pemerintah itu konsen ya, misalnya kayak di Nambangrejo itu, yang dulu hampir setiap rumah itu berprofesi sebagai pengrajin itu. Yang besar hanya 3.
Informan	Tadi pak Miskan ya, pak Miskan itu kan yang nggarap anaknya. Eko itu namanya, dan anaknyapun sekarang hanya 30% mau mengerjakan kerajinan kulit, dan saat ini malah larinya ke sol sepatu.
Peneliti	Deket kantor pos ito to?
Informan	Iya.
Peneliti	Dulu sempet Tanya saya juga, pernah mesasarkan lewat online. Yang pesen itu sebenarnya dari jauh-jauh.
Informan	Iya, dia punya akun shopee. Dia itu selalu memprioritasnya dari online itu pak. Tidak yang pesen langsung.
Peneliti	Malah menekuni sol sepatu ki jane rak malah eman-eman.
Informan	Eman-eman pol. Lha tapi pesenannya menurun itu lo pak. Dia pernah dikirim ke Bali, seminar dan membuat, tangan kananya cina untuk membuat produk kulit. Tapi manajemen kurang sip.
Peneliti	Rasa seni menonjol tapi aspek manajemen waktu, dan manajemen lainnya kurang.
Informan	Jadi kalau orang-orang seperti itu diandalkan, misal ada 10, Ponorogo bisa maju.
Peneliti	Misal dia iso open, nglatih, mendampingi orang-orang yang ingin bisa ke situ.
Informan	Sebenarnya kalau dikelola dengan baik, hasilnya bisa besar. Luar biasa besar.
Peneliti	Lha contohnya adah hp, dompet kayak gini, mestinya wis enek male ya istilaha. Mestinya tidak lama yo.

Informan	Tapi kan tanpa belajar tidak bisa pak. Dan orang yang memiliki daya seni tinggi. Karena buat seperti ini jika tidak punya daya seni tinggi tidak bisa. Karena molanya ini lebih sulit daripada buat tas biasa. Karena lebih kecil, kan di dalamnya ada lebih kecil. Kalau kulit itu biasanya juga untuk orang eksklusif.
Peneliti	Iya karena harganya juga mahal.
Informan	Iya karena bahan dasarnya juga mahal. Sebenarnya bukan bahan dasar, tapi ya tadi ke menyamaknya tadi. Bapak saya belajar menyamak itu kalau biaya sendiri pasti tidak mau. Karena sat bulan itu biayanya 75 juta. Dan itupun belum hotelnya dall. Maka dari perusahaan itu disediakan 150 juta. Di magetan, msial bapak saya mau belajar dari orang magetan pasti tidak mau. Jadi yang mau mengajari itu, saya punya anak, anakku tak warahi. Misal ada orang yang tanya ndak akan saya kasih tahu. Hanya turunan-turunanku. Makanya bapak saya tidak mau belajar di magetan, tapi di jogja.
Peneliti	Biasanya bagaimana sistem pembayaran di pengepul itu?
Informan	Saya itu harus ngati-ngati, barakane duwit 250 juta ki piye carane ngolah. Misal 250 juta mlebu neng kulti bleng, trus kulit mlebu neng penyamak gek dibayar dicicil 10, 20, makane pusing.
Peneliti	Dadi ketika transaksi lebih banyak terhutang yo?
Informan	Iyo, karena ada namanya giro. Giro itu dikasih jatah 2 bulan. Giro itu bisa memfasilitasi. Penyamak semua itu punya giro, bukan biro, giro. Giro ki podo karo bank nya penyamak kulit. aku nyilih 250 juta bleng, trus iki duwit bleng. Mbayare lek engko kulite wis laku. Dadi giro kuwi dapat untung dari bahan setengah jadi. Lha oleh duwit girone udah bayar, baru penyamake ngekeki pakku. Lha kene dikiter-kiter tukang potong, tukang jagal. Makane bapak saya piya yo amprih kulit basah bisa jalan trus liyane dapat untung. Akhirnya kulit ini dikreatifkan dibuatlah cecek dibuatkan rambak. Alhamdulillah kulitnya yang dikirim ke magetan belum cair, dapat pemasukkan dari cecek sama rambak. Karena di Kalimantan kan cecek dan rambak peminatnya lebih banyak. Setiap hari biasanya bapak saya bisa buat 40 kg 70 kg per hari. Saya pernah buat di sini, sekitar 2 ton dari hasil sebitan samak engke. Tapi tak dol online payune. Tak titipne warung gak payu og. Sak kilone 50 ewu kae.

Peneliti	Kalau kulit kambing gimana?
Informan	Kalau kulit kambing tidak terlalu laku sekitar 1 tahun sebelum korona. Di Magetan sendiri kalau ditawari ya dibeli tapi tidak dimasak sendiri.
Peneliti	Lek misale pas idul adha ngunu, lek dibandingne karo hari-hari biasa ngunu yo okeh opo?
Informan	3 kali lipat.
Peneliti	Hargane
Informan	Hargane lebih murah
Peneliti	Tapi kalau sudah di penyamakan hargane tetap ya
Informan	Tetap Pak, harganya sama. Jadi kalau saya kulit kurban itu jual harga kulit itu 11 ribu, 12 ribu. Kulit biasa bisa sampai 15 ribu, kulit sapi.
Peneliti	Pomone pas idul adha selisihe piro?
Informan	3 ribu-5 ribu. Hampir sama dengan membelinya dan menjualnya. Kan pas melimpah pas besar. Kadang penyamak ki gak gelem nompo kulit besar karena penyamak bingung akeh wong sing nawani.
Peneliti	Trus barange jadi gimana?
Informan	Ya pusing. Penyamake pusing, pengepul pun pusing. Jadi politike pengepul itu, kalau kulit idul adha sudah habis, baru ditokne. Dadi ngalah neng garam.
Peneliti	Biasane lek garam ngunu satu bulan ganti garam ping piro? Opo nambahi ping piro ngono?
Informan	Paling nggak satu bulan setengah. Kan pengepul kan satu setengah bulan harus dikirim. Paling nggak yo 2 bulan harus kirim lah. Kalau lebih dari itu ya harus main garam. Misal main garam, sak tone gak mati 500kg e garam.  Misal Ponorogo itu punya penyamak sendiri, trus hasil dari penyamakannya diproduksi sendiri, itu keuntungannya 5 kali lipat. Karena penyamak itu mengambil keuntungan lebih besar dari pengepul.
Peneliti	Sak ngertimu yo, enek yoan sing pengepul barang setengah jadi.
Informan	Yo enek, tapi biasane songko penyamak langsung neng pengrajin. Sak elingku sak glondong isi 12 lembar itu. Sak glondong ki digulung, misal ditukokne kulit mentah iso satu mobil. Perbandingane luar biasa. Jadi perbandingane 5-7 kali lipat keuntungane.

Peneliti	Kalau potensi tadi, jika Ponorogo memiliki penyamak sendiri tadi. Keuntungannya berapa kali lipat?
Informan	Ya seperti yang saya bilang. Misalnya kita punya perusahaan, penyamak dan produksi, misal kita beli barang setengah jadi ke penyamak itu mungkin 150 ribu, tapi kalau kita punya penyamak sendiri paling 100 ribu. Perbandingannya 1:3. Karena keuntungannya penyamak itu biasanya 5-7. Misalnya beli kulit mentah 100 ribu. Jualnya setelah samak 500-700 ribu.
Peneliti	Kalau pernah saya Tanya guru di SMK Jenengan itu, di Ponorgo belum ada yang membuka. Kalau di Pacitan sudah ada. Tapi mau Tanya ke BLK.
Informan	Kalau BLK setahu saya bengkel, las, baju, dan kayu. Kalau kulti kayaknya bekum ada.
Peneliti	Sebenarnya di Nambangrejo itu ceritanya itu yo pemerintah intensif karepe. Di balai desa itu dilakukan pelatihan dan diberi alat juga. Lha iki engko perdakum lek gelem memfasilitasi yo lumayan, lek dadi rekomendasi lo ya hehe.
Informan	Sementara mungkin itu dulu mas, terus anu mas, biasane kita sampai FGD barang. Lha nanti mbok ya dibantu untuk bisa hadir.
Peneliti	Insyallah nanti saya usahakan pak.



## Transkrip Pengrajin Kulit

Kode : R9  
 Nama informan : Ahmad Zaini  
 Pekerjaan : Pengrajin Kulit  
 Tempat wawancara : Rumah Ahmad Zaini Nambangrejo Sukorejo

Peneliti	Ngapunten gek niki siang-siang, kadung semayanan
Informan	Kok ngertos mriki saking pundi
Peneliti	Saking pak Miskan. Tapi teng Pak Miskan sampun beberapa hari yang lalu.
Informan	Kolo wingi enten lo lare setri mriki
Peneliti	Nggeh IAIN?
Informan	Lek daleme ngoten Kalongan, Kalongan niku Kalimalang.
Peneliti	Penelitian nggehan?
Informan	Enggeh
Peneliti	Lek meniko penelitian saking Balitbang Pemprov. Lek lokusipun mendhet Ponorogo, ingkang kebetulan nggeh saking IAIN. Nggeh ingin meneliti kaitane kalih kerajinan kulit meniko, kemudian nanti kemitraan nipun. Selama niki bagaimana kemitraan yang melibatkan pengrajin dan komunitas pengrajin, yang melibatkan pemerintah dan pihak perbankan. Yang istilahnya memberikan insentif modal. Rencana ne niku bisa membuat rumusan SOP ngunu yang bisa menyatukan 4 stakeholders meniko.
Informan	Kendalanipun pengrajin kecil nambangrejo khususipun, niku teng pasar. Semua udah ditempuh. Dari pemerintah sejak dulu nopo niku, pembinaan. Ternyata setelah dibina, udah selesai. Setiap kelompok diberi mesin tapi udah kosong dalam pelaksana. Nopo maleh kawontenan korona hampir 2 tahun beku sodoyo.
Peneliti	Pak Miskan katanya 6 bulan mboten kerjo.
Informan	Leres, lha niku damel ngisi nopo. Lha lek saget nggawe katthah pemasaran nggak bisa, lha terus priipun?
Peneliti	Jane lek keahlian sdm pun
Informan	Sudah, bahkan yang di Bali niku eksport. Enten buyer e teng Bali. Dados mboten kulit thok, lha mengke dikirim, sak peti kemas niko. Lek pengrajin Nambangan niku namung kerjane borongan, dah ditempuh semua.
Peneliti	Dikirim teng Bali Jogja ngoten?

Informan	Enggeh, ternyata pemasaran sing beku. Nggeh namung niku thok, nggeh mulai zaman Pak Harto. Mas kulo niku dipanggil Pak Harto ke istana zaman rame-ramene niko. Tahun pinten niko...
Peneliti	Tahun 80an?
Informan	Enggeh hampir satu desa niko. Pekerja perkulitan. Bolak balik teng pemerintah diberi binaan teng deso-deso. Sak niki podo waleh. Lek zaman riyin podo nakalan wong kantor. Nakalan kados pundi? misal dari atasan memberikan binaan selama 2 bulan, contoh nggeh, contoh, zaman kulo riyin tahun pinten niko 9 pinten. Satu bulan. Satu hari digaji berapa, yo dibayar, yosik diingoni. Tapi ternyata pelaksanane 1 minggu nggarai wong-wong wis iso kan penak. Mung tanda tangane 2 bulan. Kan akhire lama-kelamaan orang-orang kan tahu. Kur diplekothoan thok. Akhire waleh lek urusan pemerintah. Kulo pernah disambangi kantor jatim sak mobil ngono trus tak jagongi ngono. Lha lajeng teng nopo? Pengrajin kecil lek nggak enek sing pesen kan nganggur. Arep didorong sampek kemana. Pernah niku dibikinkan showroom di Surabaya oleh pemerintah. Lha trus lek jadi dititipne neng showroom. Ternyata kados pundi? Lare mriki enten sing titip teng mriko niku lek bayar online, lek pun payu. Mbayare lewat rekening malah dikurangi pajek. Gak mlaku, penak adol langsung kenek didol rono. Dadi sudah semua mas. Dadi sing penak kerja sendiri, zamane sepeda unto ya diikuti. Zamane nopo ngoten ngikuti trend. Engko bar iki ganti apa lagi, engko lek ra enek yo nyantai golek gawean liyo.
Peneliti	Tirose jenengan wau kaitane kaleh pemasaran. Selama niki mboten enten khusus pelatihan pemasaran atau?
Informan	Oh sudah. Sampun. Niku malah pemerintah ngewei lapangan.
Peneliti	Termasuk yang sekarang kan sing model digital?
Informan	Sampun, lha niku yogane kulo malah gawe adah online.
Peneliti	Tapi saget nggeh, jalan?
Informan	Saget, jalan. Sitok loro malah renes niku.
Peneliti	Mungkin bisa bertahap meningkat ngoten
Informan	Tapi lek udah waktunya. Lek jatahe rezeki okeh. Tidak bisa dianalisis.
Peneliti	Putrane niku nggeh sing...?

Informan	Nggeh online nggeh mimpin kerajinan ngoten
Peneliti	Rata-rata pun ngoten jane sing masyarakat.
Informan	Lare-lare sitok loro nggeh pun online.
Peneliti	Tapi masih sedikit nggeh
Informan	Enggeh.
Peneliti	Niki mandheke niku pas korona niku nggeh?
Informan	Mboten, awal niku pas moneter awal. Moneter niku banyak pengrajin sing gulung tikar. Enek sing dodol roti..sing bertahan namung piro ngoten. Kulo pak miskan, pak rohmani.
Peneliti	Ketika riyin moneter niku gulung tikare terkait nopo?
Informan	Permodalan, semua barang-barang baku nanjak. Harga pasar belum mampu. Gulung tikar niko. Kulo gawe kripik niko. Kripik telo.
Peneliti	Enten nggeh pak kondisi pengrajin teng luar kota?
Informan	Riyin kuathah, bali jogja tiyang mriki. Jogja ruame niko mriki kathah. Sing dulu ngten ki ndamel lapak kuda, zaman londo, zaman jepang, zaman mbah-mbahe sik tradisional. Keadaan zaman trus ngikuti cah-cah sampek sekarang.
Peneliti	Ternyata skille sudah diturunkan
Informan	Nggeh namung ndelok. Ora dibelajari iso. Ngertose saget. Enek gambar contoh saget.
Peneliti	Lek biasane sak meniko ngoten ngrajin nopo mawon pak ingkang sampun dilampahi?
Informan	Terakhir asesoris sepdah nggeh kayake pun mandhek maleh
Peneliti	Sak niki pun mboten enten nggeh padepokan pit...?
Informan	Tasik, masih ada dan itu menyeluruh. Cuma gerombol-gerombol kan ndak boleh.
Peneliti	Bahan bakune saking magetan mriko nggeh?
Informan	Enggeh saking magetan. Mrikopun nggeh kesulitan jual. Bahan baku beku mewabah enten mriko. Tumpuk-tumpuk sulit jual. Sampek diutangne pngrajin.
Peneliti	Tapi sekedik-sikedik jenengan tetep ngrajin to niki?
Informan	Tasik. Nggeh lek enten pesenan. Sitok loro kersane allah sik enten og. Nggeh sekedar niku.

## Transkrip Pengelola UPTD Sentra Industri Kabupaten Ponorogo

Kode : R10  
 Nama informan : Hari dan Tomy  
 Pekerjaan : Pengelola UPTD Sentra Industri Kabupaten Ponorogo  
 Tempat wawancara : UPTD Sentra Industri Kabupaten Ponorogo

Peneliti	kita mengadakan penelitian yang membahas terkait komunitas pengrajin. Komunitasnya itu pemerintah, pihak perbankan itu pemodal ya, yang satunya pihak akademik sebenarnya, yang four helix atau apa istilahnya itu..
Informan	Nggeh sebenarnya kita dulu yang masih di sini itu pas, artinya di sini semua. Pengrajin memproduksi di sini, kemudian ee kita dari pemerintah support di kawasannya kemudain ada galerinya, kemudian kitapunya market place sendiri. Jadi terakomodir jadi satu, satu atap, satu sistem. Sebenarnya saat ini masih jalan, cuman karena agak terpisah, agak terganggu prosesnya, yang tadinya proses di sini galeri menjadi tempat produksi, dan base untuk kantornya kita pecah juga sebagian di sini sebagian juga di sana (Jl. Pahlawan) galerinya juga di sana, untuk market place nya dulu secretariat di sini juga sudah kita pindah ke sana. Jadi memang, dulu belum maksimal, dan ketendang seperti ini jadi yaw is rodok ra karu-karuan, dadi nggeh ngoten. Risetnya niki dari kampus atau...
Peneliti	Dari Balitbang Provinsi.
Informan	Kebetulan mas Tommy ini kan alumni sana. Kala saya DO mas hahaha. Saya semester 3 wis karena sibuke wis ra karu-karuan. Lek mas Tomy sampek lulus wis Alhamdulillah. Jadi di ekonomi syariahnya ya atau apanya...
Peneliti	Enggeh di ekonomi syariah.
Informan	Pas ini berarti masternya ekonomi syariah
Peneliti	Jalan Pahlawan ingkang pundi Pak, wau?
Informan	Jalan Pahlawan No. 32, Mas. SMP 5 pojokane, Mas
Peneliti	Mohon maaf pak ini dari balitbang kemarin (menyodorkan surat rekomendasi penelitian dari bakesbang dan MoU).
Informan	Ini bapedda Ponorogo sudah tahu belum mas?
Peneliti	Sampun, sampun..kita udah ke sana
Informan	Ada rekomendasi ke sininya?

Peneliti	Kalau ke sininya belum, ya lewat perdakum. Kalau Perdakum kita sudah ke sana tapi memang belum ada disposisi ke sininya.
Informan	Kebetulan jam kerjanya juga repot mas ini. nggeh nanti gini mas, insya allah jika memang kami diberi disposisi dari atasan, api sebatas kemampuan kita dan kewenangan kita nggeh. Jadi sebatas sentra nggeh. Kalau skala makro kita tidak bisa, tapi kalau skala mikro di sentra ini, maka akan kami usahakan. Komoditas kita ada batik reog, kriya, sama makanan minuman. Masalah komoditi yang kita punya yang mau berproduksi di sentra ya, mikronya di kabupaten 4 komoditi. Kalau kita ngomong makro kita nggak mampu karena seluruh kabupaten nggeh. Tergantung jenengan nanti arahnya kemana, kalau mau meneliti makronya kabupaten itu bukan bidangnya. Kalau mikro sebagian data kita punya.
Peneliti	Ni kayaknya kita ambil data dikit-dikit dari unsur dinas, dari unsur nopo meniko komunitas pengrajinnya, eee baai latihan kerja kalau ada kerajinan kulit misalnya begitu. Kalau SMK kayaknya kan belum ada prodi jurusan industry kreatif gitu kayaknya belum ada nggeh?
Informan	Kalau SMK batik itu ada ya? Di pondok pesantren
Peneliti	Kalau kulit?
Informan	Kalau kulit, di sini ada sentra kulit tapi sudah mati mas..ya nggak mati sih ada masih satu dua, di Nambangrejo. Kalau jenengan utuh kontaknya, ada beberapa kontak yang bisa dihubungi.
Peneliti	Kita ke sana sudah 2 kali. Kalau di sini yang ada kaitannya dengan kulit, kerajinan reog nggeh?
Informan	Reog. Reog itu pembentukan kepalanya itu dari kulit nggeh. Dari kulit kambing.
Peneliti	Selain kepalanya misalkan asesoris reog, sabuk othok itu?
Informan	Ada itu, sabuk othok. sabuk othok yang buat juga temen-temen Nambangrejo. Kalau kepala ya itu nglinggang.
Peneliti	Nanti kalau agar lebih efektif, barang kali ada profil di unit teknis ini nanti maksud saya dokumentasi..
Informan	Maksudnya profil sentra kami atau? Profil kami ada tapi di kantor sana mas ya..di Pahlawan karena ada perpindahan secara keseluruhan..
Peneliti	Mas tomy setiap hari masih di sini?
Informan	Di jalan Pahlawan.

Peneliti	Saget nggeh kita kapan-kapan dolan ke sana nggeh?
Informan	Belum lama pindah itu, mulai 19 Juli.
Peneliti	Tapi besok kembali ke sini juga nggeh?
Informan	Kalau sudah tidak dipakai rumah sakit ya kembali lagi ke sini. Tapi melihat kondisi seperti ini ki..
Peneliti	Tapi proyeksi ke depan tetep di sini kan?
Informan	Nggeh, sesuai dengan programnya Pak Bupati itu kan, salah satu fokus tempatnya kan di sini, biar untuk yang terlibat itu biar diramaikan di sentra ini. Dan karena ini dijadikan rumah sakit..
Peneliti	Di sini termasuk pelatihan-pelatihan itu?
Informan	Enggeh, sebelum kita pindah itu, kita punya agenda 2 minggu sekali itu rutin ada pelatihan, yang kita publikasikan ke masyarakat, siapa yang berminat, atau pingin punya tambahan ilmu kerajinan mereka bisa mendaftar lewat online kita sediakan google form itu nanti kita seleksi kita pilih yang bisa masuk sebagai peserta yang rutin 2 minggu sekali. Dan narasumbernya pun kita mengambil dari pengrajin-pengrajin. Termasuk dari kerajinan reog itu kita ambilkan dari pengrajin.
Peneliti	Kalau kulitnya masih sebatas reog itu nggeh yang sudah berjalan selama ini?
Informan	Enggeh
Peneliti	Termasuk asesorisnya seperti juga kendang Gek ngoten mawon sementara..
Informan	Nggeh, Ya jika memang sudah ada disposisi akan kita bantu..

## **B. Lampiran: Transkrip FGD**

Tempat : Aula Pascasarjana IAIN Ponorogo

Tanggal : Kamis, 30-09-2021

Jam : 09.00

Notulen : M. Thoha Ainun Najib

Moderator : Bapak Cokro Wibowo

Narasumber/Pemantik: 1). Bapak Deny Kurniawan (Dinas Perdakum Kab. Ponorogo) 2). Bapak Sunardi (Guru Kriya SMKN 1 Pacitan)

Sambutan :

### 1) Prof. Dr. S. Maryam Yusuf, M.Ag. (Ketua Pelaksana)

Ucapan terima kasih kepada seluruh para Narasumber dan para tamu. Harapan ketua pelaksana pada keseluruhan peserta FGD mampu memberikan masukan pada penelitian (kerajinan kulit di Ponorogo). Luaran penelitian ini terjalin kesepahaman diantara pemangku kebijakan dan pelaku usaha industri kulit di Ponorogo. Sehingga mampu mengembangkan industri kulit di Ponorogo.

### 2) Bapak Suwanto, S.H, M.H Litbang (Kepala Bidang Inovasi dan Teknologi)

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan inovasi kulit di Ponorogo. Mulai saat ini Penelitian-penelitian yang akan dilakukan difasilitasi oleh Balitbang ternaungi pada BRIDA kerjasama dengan akademisi. FGD diharapkan mampu menghimpun masukan dari berbagai elemen. Sehingga mampu mensejahterakan pelaku usaha (masyarakat). Koordinasi antar lembaga di daerah Ponorogo sangat diperlukan, sehingga mampu mengembangkan teknologi research di daerah-daerah. Salah satunya dengan penyediaan HAKI untuk inovasi dari pelaku usaha, ditunjukkan dengan kerjasama oleh Gubernur Jatiim dengan HAKI Pusat. Balitbang Provinsi menyediakan dana 100 juta per tahun untuk kegiatan penelitian. Kerjasama dan koordinasi antar lembaga dan masyarakat harus terus terjalin agar hasil penelitian tidak berhenti di sini saja tapi mampu diseminasikan (diterapkan). Rancang bangun roadmap penelitian saat ini, ke arah inovasi daerah melalui kerjasama dengan perguruan tinggi.

Hasil penelitian semacam ini akan dilaporkan oleh Gubernur ke Pusat berupa hasil penelitian dan penerapannya. Balitbang Jatim berharap bahwa inovasi penelitian dilakukan pada bidang teknis (teknologi). Penyaringan proposal penelitian yang masuk ke kami akan dilakukan pada bulan Oktober. Kemudian makna penelitian dari lintas sektor ini adalah meliputi dari berbagai pelaku usaha dan pemangku kebijakan pada industri kulit di Ponorogo. Penelitian mulai saat ini

dituntut ke sebuah kajian dan penemuan teknologi, bukan hanya konsep tapi ke arah pengembangan. Rencana kedepan penelitian daerah ikut BRIDA adapun penelitian tingkat Nasional akan ikut LIPI. Terakhir, sumbangsih pemikiran dan masukan dari seluruh elemen sangat dibutuhkan sehingga bisa eksis dan hasilnya bisa sesuai dengan SPO yang ada. Diharap tim peneliti sering koordinasi dengan Litbang mengingat regulasi yang terus berubah.

3) Ibu Rektor IAIN Ponorogo (Dr. Evi Muafiah)

Ucapan terima kasih kepada Balitbang Jatim yang masih mempercayakan kepada Pascasarjana IAIN Ponorogo untuk melakukan penelitian. Sinergi para peserta FGD untuk menyampaikan informasinya terkait pengalaman dan kondisi lapangan agar tercapai kesepakatan pada ekonomi kreatif industri kulit di Ponorogo. Harapannya dengan adanya kerjasama ini, agar dapat mengembangkan industri kulit di Kabupaten Ponorogo secara khusus dan Indonesia pada umumnya. Kedepan, perlu adanya tindak lanjut lagi untuk kerjasama dengan IAIN Ponorogo.

Narasumber/Pemantik:

4) Bapak Deny Kurniawan (Dinas Perdakum Kab. Ponorogo):

Pemaparan materi industri kreatif (Pengertian industri kreatif, strategi, komponen dll). Perkembangan industri kulit di Ponorogo saat ini dalam tidak stabil (relatif menurun). Hal ini dibuktikan dengan data bahwa Desa Nambangrejo Kecamatan Sukorejo kurang lebih hanya terdapat 16 UKM industri kulit (data 2019). Adapun produksi yang dihasilkan: tas, sabuk, dompet, sepatu, sandal dan accessories.

5) Bapak Sunardi (Guru Kriya SMKN 1 Pacitan):

Acuan kurikulum SMK jurusan Teknik Kulit berdasarkan kurikulum k-13 (revisi 2018). Capaian lulusan SMK jurusan teknik Kulit Pacitan adalah memiliki kemampuan produktif sesuai dengan bidang keahliannya baik bekerja secara mandiri atau bekerja untuk pihak lain. Tuntutan sekolah selalu mengembangkan dan inovatif dalam pasar global agar tidak ketinggalan. Kemudian selalu menjalin kerjasama sekolah dan industri untuk kebutuhan dan penyerapan tenaga kerja (siswa).

Harapan setelah FGD ini, mampu kerjasama dengan beberapa UKM sektro kulit di Ponorogo. Kemudian, pentingnya inovasi desain, untuk memenuhi permintaan. Kesulitan yang utama yang dialami oleh berbagai pengusaha kulit



yaitu pemetaan pasar (segmentasi), oleh karenanya perlu adanya kerjasama melalui online untuk memasarkan hasil produksi.

Peserta:

6) Bapak Midi (Pengrajin Reog dari Keniten dan Ketua HPPH)

Permasalahan utama yang kami rasakan pada Permodalan. Terlebih kendala pengrajin reog untuk saat ini lebih ketat dalam perihal bahan baku pembuatan reog (bulu merak dan kulit harimau). Bulu merak saat ini harus didatangkan dari luar negeri akan tetapi harga relatif mahal, begitu juga untuk kulit harimau (dilindungi), sebagai gantinya dengan kulit lembu. Kulit lembu didapatkan dari daerah Magetan. Kami menginginkan masukan dari pihak terkait tentang kulit yang memiliki kualitas bagus agar menyerupai kulit harimau asli. Permasalahan lain yang dirasakan yaitu izin untuk mendatangkan bulu merak yang sulit dan perolehan izin edar yang mahal. Kemudian terkait pemasaran, kondisi pandemi menyebabkan permintaan turun. Harapannya ada tanggapan dari pemerintah untuk menyelesaikannya

7) Bapak Harno (Pengrajin dan Penjual Ganongan asal Desa Nambangrejo)

Kondisi permintaan sebelum adanya pandemi melimpah, sampai kekurangan stok kulit. Adapun karena pandemi turun 90%. 10.000 topeng setelah pandemi 100-50 topeng saja. Harapannya, diadakan pameran lagi oleh perdakum untuk memfasilitasi baik pengrajin kulit atau yang lain. Pengrajin yg pasarnya lokal (ex: sabuk otok) relatif lebih bisa bertahan dibanding pasar luar kota/negeri. Adanya pandemi permasalahan yang dirasakan pada permodalan guna melangsungkan usaha

8) Wahyudi (Kepala Desa Nambangrejo)

Kerajinan kulit Nambangrejo sudah bisa Go Internasional akan tetapi masyarakat tidak merasa. Kebanyakan masyarakat hanya dipakai tenaga kerjanya, sulit memasarkan dengan sendiri. Pelatihan dari perdakum, hanya sekilas tanpa adanya tindak lanjut. Berkeinginan untuk pelatihan manajemen pasar dari perdakum. Kondisi lapangan bahan baku yang diambil sekaligus penjualan ke daerah Magetan, masyarakat Ponorogo hanya sebagai pekerja saja.

9) Misno Pengrajin dan Penjual (Maguwan)

Saat ini setengah mati untuk memperoleh permintaan. Awal sebelum pandemi kurang lebih 3000an dalam satu bulan, sedangkan saat ini (after pandemi) hanya melayani pesanan saja. Saat ini outlet saya di Malioboro juga mengalami penurunan. Pendapatan saya sebelum pandemi 50 juta per hari, saat ini 1 juta saja

sangat kesulitan. Harapannya pemerintah dinas terkait membantu ke pengrajin dari segi permodalan.

10) Huda (Pengrajin Tas dan Dompet)

Adanya PPKM maka usaha belum dapat beroperasi secara maksimal. Permasalahan berada di marketing, karena sebagian besar penjual adalah masyarakat luar Ponorogo. Cara yang pernah saya lakukan untuk menambah penjualan dengan merekrut reseller dari masyarakat Ponorogo sendiri dan hasilnya sangat membantu. Permasalahan sebagaimana yang lain yaitu segi permodalan dan pemasaran. Kemudian mohon dibantu juga terkait strategi pengembangan/inovasi.

11) Eko (Cabang Dinas)

Perlu adanya motivasi dan fasilitas kepada para pengrajin oleh pemerintah. Pemasaran saat ini masih sangat tertinggal. Harapannya kerjasama dengan infokom untuk segi pemasaran dalam memanfaatkan teknologi. Cerita jaman dulu bahwa masyarakat Pulung Ponorogo pernah memproduksi kulit akan tetapi dibawa/dijual di Magetan. Oleh karenanya pemerintah diharap mampu mewadahi pengrajin. Menindaklanjuti dari FGD ini maka kami siap untuk membuka jurusan kerajinan kulit.

12) Sugiyono (SMKN 1 Jenangan Ponorogo)

Karakter Produk kreatif ini mudah ditiru, sehingga permasalahan berada di pasar. Regulasi pasar berada di Pemerintah maka bagaimana penanganan di sektor pemasaran. Terkait produksi masyarakat Ponorogo saya rasa bisa terbilang mampu, akan tetapi perlu fasilitasi terkait pemasarannya. Bantuan kredit lunak dari pemerintah, sekaligus pembinaan, pendampingan dan pengawasan juga diperlukan. Kurikulum SMK akan disesuaikan/diselaraskan dengan pasar (wajib hukumnya). SMK jenangan berbasis teknologi, diharapkan mampu menciptakan adanya pasar online guna membantu dari segi pemasaran.

13) Ketua Kamar Dagang dan Industri Ponorogo

Himbauan kepada Top Leader (Bupati) untuk menggunakan produk lokal. Contoh: ASN wajib pakai produk kulit Ponorogo, setiap rumah wajib punya ganongan di pasar atau produk lokal yang lain sehingga sangat membantu para pengraji.

14) Dinas Kebudayaan dan Pariwisata (Bidang Pemasaran dan Ekonomi Kreatif)

Bedasarkan peraturan ada 17 sektor yang dibawah, salah satunya kriya. Adanya bidang ekonomi kreatif yang mewadahi dan memfasilitasi 17 sektor

ekonomi kreatif. Sementara ini yang bisa dibantu dari segi pemasaran. Hasil FGD mampu menghasilkan aplikasi untuk segi pemasaran di industri kreatif kulit daerah Ponorogo.

15) Badan Pendapatan Daerah

Strategi untuk industri kreatif perlu membutuhkan suatu pembinaan, pelatihan dan yang lain. Bapeda memfasilitasi penganggaran, akan tetapi harus dengan persetujuan daerah. Silahkan mengajukan anggaran melalui prosedur yang ada.

16) Kabiro IAIN Ponorogo

Pengembangan potensi mahasiswa tentang industri kreatif juga diperlukan. Apabila kami membutuhkan harus menghubungi siapa saja? Kebutuhan mahasiswa tidak hanya ijazah, akan tetapi skill juga diperhatikan. Agar kami bisa langsung praktek. Terlebih keikutsertaan mahasiswa dalam proses pengelolaan program dari Bapeda.

Tanggapan:

17) Bapak Deny (Perdakum)

Secara umum permasalahan yang nampak adalah Modal, Pemasaran, MSDM. Pemasaran dari dinas sudah disediakan (jatim mart). Kita tidak bisa terpaku hanya pada pemerintah saja dalam segi pemasaran. Bisa memanfaatkan platform online. Mungkin edukasi cara memasarkan via online yang saat ini dibutuhkan. Perlunya komitmen pengrajin untuk menjaga kepercayaan kepada pembeli juga diperlukan. Adapun bantuan permodalan saat ini bisa diakses melalui KUR. Perlu adanya satu visi dan misi dari pengrajin dalam satu Desa untuk mencapai tujuan yang sama dan tidak terjadi monopoli yang nampak dilapangan saat ini masih beberapa saja. Terkait fasilitas juga sudah diadakan pelatihan oleh dinas. Pandemi berdampak ke seluruh sektor, oleh karenanya perlu dibangun model kemitraan. Sampai saat ini pengrajin kulit di Nambangrejo masih di monitoring.

Permasalahan lain pada ketakutan dalam berinovasi, karena takut tidak laku. Perlu merubah pola pikir pengrajin untuk selalu berinovasi sehingga menyesuaikan trend (permintaan). Perlu adanya komitmen dan kerjasama pengrajin di Desa agar tidak terjadi Monopoli. Selama tidak adanya persamaan visi dan misi maka sulit tercapainya tujuan yang sama. Gugus kendali mutu, apakah mutu bisa diterima oleh masyarakat. Perlu adanya icon pada setiap daerah, dan harus didukung oleh seluruh masyarakat. Selama pandemi masih belum ada, adapun setelah pandemi akan disampaikan ke pengrajin.

Bantuan permodalan dari pihak perdakum saat ini tidak ada. Menanggapi terkait produk kreatif mudah ditiru. Contoh batik tangan laku, jika ke depan laku keras maka akan diproduksi menggunakan mesin (printing). Pengarjin batik enggan untuk mematenkan karya yang dihasilkan. Padahal ini celah untuk masuknya industri printing. Untuk hal ini perdakum siap untuk membantunya Pendampingan, Pembinaan dan Pengawasan juga sudah dilakukan dibuktikan dengan adanya Sentra Industri Reog, Gong dan Batik.

18) Bapak Sunardi (Guru Kriya SMKN 1 Pacitan):

Kendala pengrajin reog adalah bahan baku. Kulit harimau dan Bulu Merak memang sulit karena harus melalui proses izin yang lengkap. Pembuatan produk bahan samak kulit bulu pewarnaan seperti asli menggunakan bahan sintetis. Pelatihan di sekolah menggunakan kulit imitasi/tiruan. Saat ini kulit tiruan sudah banyak beredar dan hampir sama dengan yang asli. Untuk mengurangi biaya operasional bisa menggunakan bahan tiruan tersebut. Inovasi desain harus selalu update mengikuti pasar. Perlu adanya kerjasama untuk memasarkan produk yang dihasilkan.

C. Lampiran Kuisisioner Terbuka

**KUISISIONER TERBUKA**

**STRATEGI PENGEMBANGAN INDUSTRI KREATIF KERAJINAN  
KULIT DI PONOROGO**

Nama : .....

Alamat : .....

Jabatan/Profesi :  
.....

Mohon Bapak/Ibu berkenan mengisi kuisisioner terbuka tentang “Strategi Pengembangan Industri Kreatif Lintas Sektor” khususnya berkaitan dengan “**Industri Kerajinan Kulit**” di bawah ini. Pengisian kuisisioner disesuaikan dengan pengetahuan, pengalaman, profesi dan jabatan Bapak/Ibu. (*Kuisisioner mohon dikumpulkan ketika registrasi. Jika kolom isian dirasa kurang, bisa diteruskan dibaliknya*)

1	Menurut Bapak/Ibu, masalah yang menjadi kendala dalam pengembangan industri kreatif kulit Ponorogo?
2	Menurut Bapak/Ibu pola hubungan kerja sama seperti apa yang dilakukan antara Pengrajin, Pemerintah, Lembaga Keuangan dan Lembaga Pendidikan?

3	Peran dan fungsi apa yang dapat Bapak/Ibu lakukan untuk pengembangan industri kerajinan kulit di Ponorogo? (Sesuai dengan profesi dan jabatan)

