

STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM KERUPUK KULIT DI KOTA PADANG

Fitriani, dan Ismet Iskandar

Fakultas Peternakan, Universitas Andalas
Email korespondensi : fitrini.sp@gmail.com

Abstrak

Tujuan penelitian : (a) mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi keunggulan kompetitif UMKM kerupuk kulit; (b) merumuskan strategi berdasarkan informasi keunggulan kompetitif untuk pengembangan UMKM kerupuk kulit di kota Padang. Manfaat penelitian ini menghasilkan alternatif strategi untuk dapat meningkatkan daya saing UMKM kerupuk kulit di kota Padang yang dapat direkomendasikan kepada UMKM kerupuk kulit untuk dapat dipertimbangkan dalam upaya meningkatkan kinerja dan keunggulan kompetitif sektor usahanya. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif, pengumpulan informasi faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi keunggulan kompetitif UMKM kerupuk kulit. Penelitian dilakukan melalui pendekatan identifikasi faktor-faktor keunggulan kompetitif dengan menggunakan diagram sebab-akibat (Diagram Ishikawa), untuk memetakan masalah yang harus dikoreksi dan mengidentifikasi penyebab potensial dari masalah tersebut. Untuk merumuskan implikasi strategi dilakukan dengan metode SWOT. Hasil penelitian, faktor-faktor yang mempengaruhi keunggulan kompetitif pada UMKM kerupuk kulit di kota Padang yaitu bahan baku, SDM, modal, mesin dan alat, metode kerja/ teknologi, pasar dan pemasaran, serta kebijakan pemerintah. Berdasarkan faktor-faktor tersebut kemudian disusun prioritas strategi untuk meningkatkan daya saing pada UMKM kerupuk kulit di kota Padang.

Kata kunci: faktor-faktor, keunggulan kompetitif, daya saing, UMKM, kerupuk kulit

1. PENDAHULUAN

Salah satu sektor yang potensial dalam pengembangan UMKM Sumatera Barat adalah agroindustri. Pengembangan agroindustri sebagai subsektor lanjutan dari sektor pertanian akan meningkatkan nilai tambah dan pada gilirannya akan dapat meningkatkan pendapatan petani, memperluas lapangan kerja serta meningkatkan pembangunan perdesaan pada umumnya. Dengan demikian pengembangan agroindustri merupakan salah satu upaya untuk pemberdayaan ekonomi rakyat di Indonesia (Sumodiningrat, 2001). Menurut Wiwik (2003) dituntut kemampuan pelaku-pelaku agribisnis dalam melakukan pengolahan hasil pertanian salah satunya usaha peternakan, melalui pengembangan agribisnis dan agroindustri subsektor peternakan. Menurut Rahayu (2012) lebih dari 50% jenis usaha UMKM adalah di sektor pertanian dan pangan. Meskipun demikian, dalam pengembangan usahanya, UMKM tersebut dihadapi dengan berbagai tantangan.

UMKM kerupuk kulit merupakan salah satu produk ikutan ternak sapi/kerbau yang cukup banyak diusahakan dan disukai oleh konsumen di kota Padang. UMKM ini tersebar hampir di setiap kecamatan yang terdapat di kota Padang. Namun dalam pengembangannya UMKM ini masih terkendala pada beberapa faktor mulai dari hulu hingga ke hilir usaha. Hasil penelitian Fitriani (2015) pada beberapa usaha kerupuk kulit di Padang, usaha-usaha tersebut

masih memiliki nilai tambah yang relatif masih rendah yaitu Rp. 57.943,33/kg kerupuk kulit yang diproduksi.

Untuk pengembangan UMKM kerupuk kulit, harus didukung dengan informasi mengenai faktor apa saja yang mempengaruhi keunggulan kompetitif, kondisi lingkungan internal dan eksternal usaha sehingga dapat dirumuskan strategi prioritas yang dapat dijadikan acuan pengembangan UMKM kerupuk kulit di masa depan.

2. METODE PENELITIAN

Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada tiga industri kerupuk kulit yang terdapat di kota Padang, dengan skala usaha yang hampir sama. Pemilihan tempat penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive sampling*).

Metode Penelitian dan Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode studi kasus pada 3 (tiga) agroindustri kerupuk kulit di kota Padang. Adapun metode pengumpulan data dilakukan melalui beberapa kegiatan antara lain sebagai berikut:

1. Penelitian Lapangan, yaitu secara langsung ke objek penelitian untuk memperoleh data yang relevan, aktual dan valid baik data kualitatif maupun data kuantitatif serta melakukan wawancara dengan menggunakan questioner.
2. Studi komprehensif yaitu melakukan studi dengan cara membaca dan mengkaji bahan-bahan dari buku/literatur, artikel, teori, dan jurnal yang berhubungan dengan materi penelitian.
3. Untuk pengumpulan data sekunder dilakukan melalui data publikasi resmi yang dikeluarkan oleh instansi terkait baik pemerintah dan media internet

Informan Kunci, Data dan Sumber Data

Informan kunci penelitian ini adalah pemilik usaha, tenaga kerja produksi dan pemasaran usaha kerupuk kulit pada 3 (tiga) UMKM kerupuk kulit yang telah ditetapkan di atas. Data penelitian ini terdiri dari data primer yang dihimpun dari informan kunci dan sekunder diperoleh dari dinas dan instansi terkait. Jenis data yang dikumpulkan pada penelitian ini terdiri dari :

a. Data primer

Data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari hasil wawancara dengan menggunakan kuesioner yang diperoleh dari pemilik dan tenaga kerja UMKM kerupuk kulit

b. Data sekunder

Data sekunder diperoleh dari catatan dan literatur yang tersedia dari dinas dan instansi terkait yang relevan dengan topik penelitian.

Analisis Data

Analisis data untuk tujuan pertama yaitu identifikasi dan analisis data faktor-faktor yang berpengaruh terhadap keunggulan kompetitif UMKM kerupuk kulit maka digunakan diagram sebab-akibat (Diagram Ishikawa), sedangkan perumusan strategi pengembangan UMKM kerupuk kulit dilakukan dengan analisis SWOT.

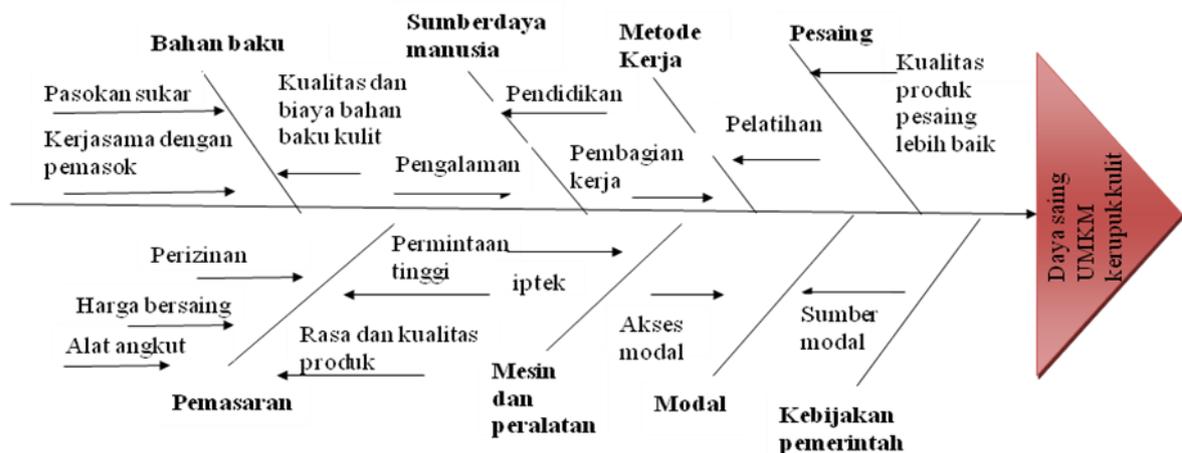
3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil UMKM Kerupuk Kulit

UMKM kerupuk kulit ini berada di beberapa kecamatan di kota Padang, antara lain berada di kecamatan Nanggalo, Padang Timur dan Kuranji, rata-rata usahanya sudah beroperasi lebih dari 5 tahun, dengan skala usaha 50 kg - 150 kg pengolahan kulit/hari. Pendidikan pemilik dan pekerja sebagian besar (80%) sudah tamat SMA.

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keunggulan Kompetitif UMKM Kerupuk Kulit di kota Padang

Identifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi keunggulan kompetitif berdasarkan diagram Fishbone/Ishikawa seperti Gambar 1. berikut :



Gambar 1. Diagram Fishbone faktor-faktor yang mempengaruhi keunggulan kompetitif UMKM kerupuk kulit

a. Bahan baku

Kulit sapi/ kerbau merupakan bahan baku utama pembuatan kerupuk kulit, keberlangsungan usaha kerupuk kulit tentu sangat ditentukan dengan ketersediaan kulit sapi/kerbau. Selama ini masalah bahan baku menjadi hal yang sangat krusial bagi pengrajin

kerupuk kulit, dimana ketersediaan kulit sapi/kerbau sangat tergantung pada pemotongan ternak sapi/kerbau. Selama ini pasokan kulit sapi/kerbau mereka peroleh dari RPH Lubuk Buaya, sehingga tidak jarang mereka harus bersaing untuk mendapatkannya. Untuk menjamin pasokan kulit sapi/kerbau, pengrajin kerupuk kulit harus memberikan deposit kepada pedagang kulit yang biasa disebut toke kulit dengan nominal yang cukup tinggi yaitu Rp. 50.000.000,- sedangkan pengrajin tetap membayar setiap kali melakukan pemesanan kulit. Bagi usaha kerupuk kulit yang sudah cukup besar skalanya, mereka bisa melakukan pemesanan kulit yang didatangkan dari negara luar seperti dari Thailand dan Malaysia.

b. Sumberdaya Manusia

Tenaga kerja pada ketiga UMKM ini berasal dari masyarakat yang berada di sekitar usaha. Usia tenaga kerja berkisar 17-50 tahun, dengan tingkat pendidikan sebagian besar (80%) sudah tamat SMA. Latar belakang pendidikan yang cukup tinggi, merupakan modal awal bagi UMKM ini karena tingkat pemahaman dan adopsi inovasi mereka lebih baik sehingga transfer iptek bisa dilakukan lebih cepat. Jumlah tenaga kerja berkisar dari 6-13 orang untuk setiap usaha. Penempatan tenaga kerja sudah ditetapkan sesuai dengan pengalaman dan keahlian masing-masing, namun tidak jarang mereka menjalankan peran ganda, seperti pemilik dan beberapa karyawan melakukan pekerjaan produksi dan pemasaran sekaligus. Keterbatasan tenaga kerja selama ini belum adanya pelatihan dan pembinaan yang dilakukan oleh instansi terkait seperti Dinas Koperasi dan UMKM.

c. Modal

Ketersediaan modal pada UMKM ini berasal dari dana sendiri, pada awal pendirian usaha UMKM ini mempunyai modal berkisar Rp. 10.000.000- Rp. 75.000.000,-. Namun dengan berjalannya waktu mereka terpaksa harus meminjam kepada pihak perbankan. Keterbatasan jumlah modal dan sukarnya akses pada lembaga keuangan, menyebabkan UMKM kerupuk kulit ini sulit mengembangkan usahanya.

d. Mesin dan alat

Kepemilikan barang-barang modal seperti peralatan pengolahan masih sangat terbatas, selama ini mereka masih melakukan proses produksi secara manual, seperti dalam penjemuran kulit menggunakan cahaya matahari, penirisan minyak dengan alat anyaman bambu, pengemasan kerupuk hanya dengan menggunakan api untuk merekatkan plastik kemasan. Hal ini tentu menyebabkan lamanya proses produksi, dan membutuhkan tenaga kerja yang cukup banyak sehingga memperbesar biaya produksi. Keterbatasan peralatan ini disebabkan karena keterbatasan modal disamping juga karena keterbatasan pengetahuan tentang teknologi terkini

yang cukup murah tapi tepat guna. Keadaan ini berimbas pada rendahnya kualitas produk yang dihasilkan.

e. Metode kerja/ teknologi

Metode kerja/teknologi sangat menentukan efektifitas kerja, selama ini UMKM kerupuk kulit di kota Padang menjalankan proses produksi sesuai kebiasaan, karena sebagian besar usaha ini adalah turun temurun dari keluarga. Keterbatasan akses terhadap informasi iptek menyebabkan para pengrajin ini sulit meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi.

f. Pasar dan pemasaran (kualitas produk, pesaing, konsumen)

Permintaan terhadap kerupuk kulit cukup tinggi, tidak saja dari konsumen dari kota Padang atau daerah Sumbar secara keseluruhan, namun juga berasal dari provinsi tetangga seperti Pekanbaru, bahkan dari negara tetangga seperti Malaysia. Namun untuk bisa menerobos pasar baik domestik maupun luar daerah maka dituntut kualitas yang baik. Selama ini, walaupun bahan bakunya sama yaitu dari kulit sapi/kerbau dan ditambah dengan garam tapi produk yang dihasilkan cukup bervariasi baik dari rasa, warna dan kerenyahan. Persaingan tidak saja antar pengrajin kerupuk kulit dari kota Padang tapi juga kerupuk kulit yang dihasilkan dari daerah lain di Sumbar.

g. Kebijakan pemerintah (Dinas Koperasi dan UMKM, Dinas Kesehatan, Kemenhum)

Sejalan dengan kontribusi UMKM terhadap pendapatan nasional dan kemampuannya dalam menyerap tenaga kerja, maka kebijakan pemerintah daerah dibawah Dinas Koperasi dan UMKM, cukup serius untuk mendorong pertumbuhan UMKM di kota Padang termasuk UMKM kerupuk kulit. Agar kerupuk kulit bisa dipasarkan secara lebih luas hingga ke pasar-pasar modern makanya melalui Dinas Kesehatan, mereka difasilitasi untuk mendapatkan perizinan berupa P-IRT, label halal dari LPPOM MUI, bahkan untuk menjamin legalitas merek usaha, melalui Kemenhum UMKM-UMKM ini difasilitasi dengan HKI. Namun karena keterbatasan informasi dan akses terhadap instansi-instansi tersebut, sebagian besar UMKM kerupuk kulit di kota Padang belum terdaftar dan belum memiliki berbagai perizinan tersebut.

Identifikasi Lingkungan Internal dan Lingkungan Eksternal UMKM Kerupuk Kulit di kota Padang

Berdasarkan identifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi keunggulan kompetitif pada UMKM kerupuk kulit pada tujuan pertama, maka dapat dikelompokkan pula ke dalam lingkungan internal dan eksternal yang kemudian dapat dijadikan dasar untuk merumuskan strategi dalam pengembangan UMKM kerupuk kulit tersebut.

Identifikasi Lingkungan Internal

Identifikasi Kekuatan :

1. Pemilik usaha mempunyai pendidikan yang cukup tinggi (tamatan SMA dan PT)
2. Pengalaman pekerja yang cukup lama (> 5 tahun)
3. Pembagian kerja yang jelas sesuai keahlian
4. Alat angkut tersedia sesuai skala usaha
5. Harga relatif bersaing/ murah dibanding pesaing

Identifikasi Kelemahan :

1. Pemilik dan pekerja belum pernah mendapat pelatihan usaha
2. Peralatan yang masih manual dan sederhana
3. Keterbatasan iptek
4. Modal yang terbatas
5. Belum dilengkapi dengan perizinan (P-IRT, LPPOM MUI, BPOM)

Identifikasi Lingkungan Eskternal

Identifikasi Peluang :

1. Permintaan yang cukup tinggi sejalan dengan semakin banyaknya outlet kuliner di kota Padang dan supermarket
2. Tersedianya sumber modal bagi UMKM seperti KUR
3. Kebijakan pemerintah yang mendorong berkembangnya UMKM

Identifikasi Ancaman :

1. Bahan baku/ kulit yang tidak selalu tersedia/bersaing mendapatkannya
2. Pemasaran terbatas/ dipasarkan hanya di pasar dan kedai-kedai terdekat dengan usaha
3. Produk pesaing lebih menarik dalam hal kemasan dan rasa

Alternatif Strategi S-O

1. Memaksimalkan potensi SDM untuk memenuhi permintaan (S1, S2, S3 dan O1)
2. Memperluas pemasaran pada pasar modern dan daerah luar Padang (S4, S5 dan O1, O2, O3)

Alternatif Strategi W-O

1. Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pengrajin kerupuk kulit (W1, W3, dan O3)
2. Sosialisasi dan aplikasi teknologi tepat guna (W2 dan O3)
3. Meningkatkan modal usaha melalui lembaga keuangan seperti KUR (W4 dan O2,O3)

4. Melengkapi perizinan usaha agar mudah diterima di pasar-pasar modern (W5 dan O1, O3)

Tabel. 1 Matriks SWOT untuk merumuskan strategi meningkatkan daya saing UMKM

Lingkungan Internal	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Lingkungan Eksternal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pemilik usaha mempunyai pendidikan yang cukup tinggi (tamatan SMA dan PT) 2. Pengalaman pekerja yang cukup lama (> 5 tahun) 3. Pembagian kerja yang jelas sesuai keahlian 4. Alat angkut tersedia sesuai skala usaha 5. Harga relatif bersaing/ murah dibanding pesaing 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pemilik dan pekerja belum pernah mendapat pelatihan usaha 2. Peralatan yang masih manual dan sederhana 3. Keterbatasan iptek 4. Modal yang terbatas 5. Belum dilengkapi dengan perizinan (P-IRT, LPPOM MUI, BPOM)
Peluang (O)	Alternatif Strategi S-O	Alternatif Strategi W-O
<ol style="list-style-type: none"> 1. Permintaan yang cukup tinggi sejalan dengan semakin banyaknya outlet kuliner di kota Padang dan supermarket 2. Tersedianya sumber modal bagi UMKM seperti KUR 3. Kebijakan pemerintah yang mendorong berkembangnya UMKM 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memaksimalkan potensi SDM untuk memenuhi permintaan (S1, S2, S3 dan O1) 2. Memperluas pemasaran pada pasar modern dan daerah luar Padang (S4, S5 dan O1, O2, O3) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pengrajin kerupuk kulit (W1, W3, dan O3) 2. Sosialisasi dan aplikasi teknologi tepat guna (W2 dan O3) 3. Meningkatkan modal usaha melalui lembaga keuangan seperti KUR (W4 dan O2,O3) 4. Melengkapi perizinan usaha agar mudah diterima di pasar-pasar modern (W5 dan O1, O3)
Ancaman (T)	Alternatif Strategi S-T	Alternatif Strategi W-T
<ol style="list-style-type: none"> 1. Bahan baku/ kulit yang tidak selalu tersedia/bersaing mendapatkannya 2. Pemasaran terbatas/ dipasarkan hanya di pasar dan kedai-kedai terdekat dengan usaha 3. Produk pesaing lebih menarik dalam hal kemasan dan rasa 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kerjasama dengan pemasok/toke kulit sapi/kerbau (S1 dan T1) 2. Membentuk asosiasi pengrajin kerupuk kulit untuk meningkatkan bargaining position pengrajin (S1 dan T1) 3. Menjalin kerjasama dengan outlet kuliner/ cafe, restoran (S1, S2 dan T2) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan efisiensi penggunaan bahan baku (W3 dan T1) 2. Perbaiki kualitas produk (rasa, tampilan produk, kemasan) (W2, W3, W5 dan T3)

Alternatif Strategi S-T

1. Meningkatkan kerjasama dengan pemasok/toke kulit sapi/kerbau (S1 dan T1)

2. Membentuk asosiasi pengrajin kerupuk kulit untuk meningkatkan bargaining position pengrajin (S1 dan T1)
3. Menjalin kerjasama dengan outlet kuliner/ cafe, restoran (S1, S2 dan T2)

Alternatif Strategi W-T

1. Meningkatkan efisiensi penggunaan bahan baku (W3 dan T1)
2. Perbaiki kualitas produk (rasa, tampilan produk, kemasan) (W2, W3, W5 dan T3)

Strategi Prioritas

Berdasarkan beberapa alternatif strategi yang telah dirumuskan di atas, maka Prioritas Strategi yang direkomendasikan sebagai berikut :

1. Meningkatkan kerjasama dengan pemasok/toke kulit sapi/kerbau
2. Membentuk asosiasi pengrajin kerupuk kulit untuk meningkatkan bargaining position pengrajin
3. Meningkatkan modal usaha melalui lembaga keuangan seperti KUR
4. Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pengrajin kerupuk kulit
5. Melengkapi perizinan usaha agar mudah diterima di pasar-pasar modern
6. Memperluas pemasaran pada pasar modern dan daerah luar Padang

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Faktor-faktor yang diduga mempengaruhi kinerja dan keunggulan kompetitif pada UMKM kerupuk kulit di kota Padang yaitu :
 - a. Bahan baku
 - b. SDM
 - c. Modal
 - d. Mesin dan alat
 - e. Metode kerja/ teknologi
 - f. Pasar dan pemasaran (kualitas produk, pesaing, konsumen)
 - g. Kebijakan pemerintah (Dinas Koperasi dan UMKM, Dinas Kesehatan, Kemenhum)
2. Prioritas strategi untuk meningkatkan daya saing pada UMKM kerupuk kulit :
 - a. Meningkatkan kerjasama dengan pemasok/toke kulit sapi/kerbau
 - b. Membentuk asosiasi pengrajin kerupuk kulit untuk meningkatkan bargaining position pengrajin
 - c. Meningkatkan modal usaha melalui lembaga keuangan seperti KUR
 - d. Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pengrajin kerupuk kulit

- e. Melengkapi perizinan usaha agar mudah diterima di pasar-pasar modern
- f. Memperluas pemasaran pada pasar modern dan daerah luar Padang

Saran

Pengrajian kerupuk kulit dapat meminimalisir segala faktor yang menyebabkan rendahnya daya saing dengan cara mau menerima inovasi melalui transfer iptek baik dari perguruan tinggi maupun instansi terkait. Instansi pemerintah seperti Dinas Koperasi dan UMKM dapat meningkatkan perannya dengan memberikan wadah dan pelatihan pengrajin untuk meningkatkan keahliannya serta menyediakan informasi terkait akses modal dan perizinan usaha.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pimpinan Fakultas Peternakan Universitas Andalas, karena penelitian ini dapat terealisasi dengan dukung pembiayaan dari dana DIPA Fakultas Peternakan Universitas Andalas.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Fitriani, I. Iskandar, 2015. Added Value Analysis of Skin Crackers on Home Industry in the Batusangkar City. *International Journal on Advanced Science Engineering Information Tecnology*. ISSN: 2088-5334
- Rahayu. 2012. Keamanan Pangan Dalam Rangka Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Untuk Penguatan Ekonomi Nasional Makalah Disampaikan Pada Widyakarya Nasional Pangan Dan Gizi X, Jakarta, 20-21 November 2012.
- Sumodiningrat, G. 2001. Responsi Pemerintah Terhadap Kesenjangan Ekonomi. PT Cipta Visi Mandiri. Jakarta
- Wiwik, Isnalita. 2003. Studi Pemetaan Restrukturisasi Usaha Kecil Menengah. *Majalah Ekonomi*. Tahun XIII No 1 April.