

Analisis Karakteristik UKM Jacket Kulit di Kabupaten Garut dengan Menggunakan Model "Diamond" Porter

Heti Mulyati

Departemen Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Manajemen
Institut Pertanian Bogor
Het_i_mulyati@yahoo.com

ABSTRACT

The leather jacket industry is one of the strategic industry for local economy in Sub Province Garut, West Java. The aim of research is to analyzed characteristics of leather industry using The Diamond Porter (1990) model. The data were collected using questionnaire, survey, in depth interview and combination of them. The analysis was done by descriptive analysis. The study was conducted to leather industry in the area of Garut Kota and Karangpawitan suburb. It was found out that the continuity of the industry was supported by local conditions as well as municipal government. The research also revealed that the linkage among supporting industries such as raw material suppliers were very strong. Their linkage with local government was moderate, while the linkage with related industries such as banking, R & D institution or university was categorized as weak.

Key Words: Micro Small Medium Enterprises (MSMEs), Productivity, Supply Chain Management.

I. Pendahuluan

Pembangunan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Indonesia dihadapkan pada sejumlah tantangan dari perubahan-perubahan yang terjadi di tingkat internasional maupun nasional. Tantangan internasional berupa tuntutan globalisasi dan liberalisasi perdagangan dunia, seperti pola hubungan ekonomi dan perdagangan antarbangsa yang sangat dinamis serta meningkatnya peran *World Trade Organization* (WTO) dalam menegakkan sistem perdagangan multilateral. Perdagangan internasional lebih mengarah pada liberalisasi perdagangan serta batas-batas pasar domestik dan internasional yang tidak jelas pembagiannya. Hal tersebut mengakibatkan persaingan semakin ketat dan tantangan bagi perusahaan untuk meningkatkan keunggulan bersaingnya.

Selain faktor eksternal, pembangunan UKM dihadapkan pada perubahan paradigma baru dari dalam negeri, yaitu dengan dikeluarkannya UU No.22 tahun 1999 tentang pemerintah daerah dan UU No.25 tahun 1999 tentang perimbangan keuangan pusat dan daerah yang mengakibatkan beberapa perubahan penting. Isi UU No.22 tahun 1999 adalah persaingan dan desentralisasi yang memberi wewenang pada daerah untuk membangun daerahnya sendiri. Dengan demikian, pembangunan industri di

daerah akan lebih mengandalkan kreatifitas dan inovasi masyarakat yang ditunjang oleh kebijakan pemerintah daerah.

Salah satu UKM yang sedang berkembang dan memiliki nilai ekonomi potensial adalah UKM jaket kulit. UKM tersebut memiliki keterkaitan ke belakang (*backward linkages*) dan ke depan (*forward linkages*) sehingga dapat menumbuhkembangkan industri pendukung dan terkait lainnya. Perkembangan nilai ekspor industri kulit terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Menurut data Departemen Perindustrian (2005), pada bulan Januari – September tahun 2005 nilai ekspor barang-barang kulit sebesar US\$2.315,1 juta. Angka ini menunjukkan peningkatan sebesar 58,35 persen dari tahun sebelumnya. Namun demikian, kebutuhan bahan baku kulit masih diimpor karena produksi dalam negeri tidak mencukupi sehingga volume impor kulit terus meningkat

Kabupaten Garut merupakan salah satu daerah yang potensial untuk pengembangan UKM jaket kulit di Indonesia berdasarkan keunggulan komparatif yang dimilikinya. Kabupaten Garut diharapkan dapat menjadi *home base* UKM jaket kulit nasional di Indonesia yang berdaya saing dan berkelanjutan. Namun demikian, masih terdapat kesenjangan antara realita dan idealisme dalam mengembangkan UKM jaket kulit di Kabupaten Garut. Oleh karena itu, pengembangannya harus diantisipasi dengan pengembangan industri yang mampu bersaing global berbasis potensi lokal secara optimal (*think globally act locally*) melalui pendekatan daya saing "*Diamond*" Porter. Tujuan penelitian ini adalah menganalisis karakteristik klaster UKM jaket kulit di Kabupaten Garut.

II. Metode Penelitian

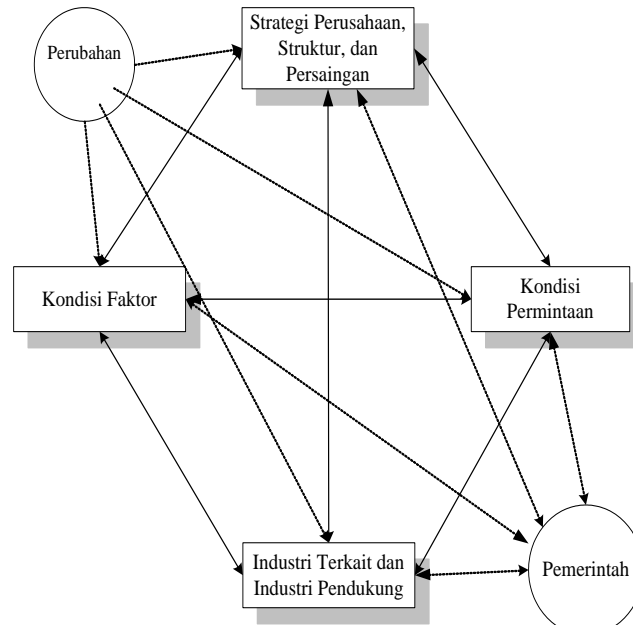
Jenis data yang dikumpulkan adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang langsung dikumpulkan dari perusahaan UKM jaket kulit di Kabupaten Garut. Data sekunder merupakan data yang telah tersusun dalam bentuk dokumen-dokumen tertulis yang diperoleh dari Biro Pusat Statistik (BPPS), laporan Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Penanaman Modal Kabupaten Garut, Bappeda Kabupaten Garut, internet, surat kabar, dan jurnal. Metode pengumpulan data berupa survey lapangan, wawancara, kuesioner, dan kombinasi ketiganya.

Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah *purposive sampling*. Dengan teknik ini, sampel diambil berdasarkan pada kriteria-kriteria yang telah dirumuskan terlebih dahulu. Contoh yang terpilih diharapkan dapat digunakan untuk menduga karakteristik populasi secara objektif.

UKM jaket kulit yang menjadi responden untuk analisis karakteristik klaster sebanyak 9 (sembilan) pengusaha yang berada di Kecamatan Garut Kota, yaitu Alza 29, Lizard Leather, Galery Kulit Apkuga, PD Fuji Leather Collection, PD Sakti Karya, Bugart Leather, Wafina, dan PD Asatex. Kesembilan pengusaha tersebut merupakan representasi UKM jaket kulit karena memiliki homogenitas dengan UKM lainnya setelah dilakukan survey terlebih dahulu.

Metode yang digunakan dalam penelitian menggunakan Model Diamond Porter (1990) yang dianalisis secara deskriptif. Porter (1990) menyatakan bahwa faktor-faktor penentu yang menciptakan keunggulan bersaing adalah: (1) Kondisi faktor, (2) Kondisi permintaan, (3) Industri terkait dan pendukung, (4) Strategi perusahaan, struktur, dan

persaingan. Keempat faktor tersebut membentuk keunggulan bersaing nasional yang saling mendukung satu sama lainnya. Dua elemen tambahan yang memengaruhi sistem tersebut dan merupakan hal penting adalah perubahan dan pemerintah (Gambar 1.)



Gambar 1. Model Keunggulan Bersaing *Diamond* Porter (1990)

Kondisi Faktor dikelompokkan dalam beberapa kategori:

- Sumber daya manusia (SDM), dengan indikator jumlah, keahlian, gaji tenaga kerja berdasarkan standar jam kerja, dan etika kerja. SDM dibagi beberapa kategori seperti *toolmakers*, *programmer*, dan lain-lain.
- Sumber daya fisik, dengan indikator kuantitas, kualitas, aksesibilitas, harga tanah, air, mineral, sumber daya listrik, iklim, dan lokasi geografis.
- Sumber daya pengetahuan, dengan indikator ketersediaan ilmuwan, teknisi, dan pasar pengetahuan produk. Sumber daya pengetahuan berasal dari universitas, lembaga penelitian pemerintah maupun swasta, badan pusat statistik, literatur bisnis, laporan riset pasar, dan berbagai sumber lainnya.
- Sumber daya modal, yaitu jumlah dan biaya modal yang diinvestasikan pada industri. Modal tidak bersifat homogen, tetapi datang dari berbagai bentuk yang berbeda-beda, seperti pinjaman, surat berharga, dan ekuitas.
- Infrastruktur, dengan indikator tipe, kualitas, biaya yang memengaruhi persaingan antarwilayah seperti sistem transportasi, sistem komunikasi, pembayaran, dan transfer uang (Porter, 1990).

Karakteristik kondisi permintaan yang penting dalam menciptakan keunggulan daya saing wilayah, yaitu:

- Komposisi permintaan domestik, dengan indikator: (1) struktur segmen permintaan menunjukkan kemampuan untuk meraih segmen pasar terbesar dan (2) antisipasi kebutuhan pembeli, artinya perusahaan memiliki keunggulan jika kebutuhan para pembeli dapat diantisipasi secepatnya.

- b. Ukuran dan pola pertumbuhan permintaan domestik, yang meliputi ukuran permintaan domestik, jumlah pembeli independen, laju pertumbuhan permintaan domestik, permintaan awal domestik, dan penetrasi pasar awal.
- c. Internasionalisasi dari permintaan domestik, dilakukan melalui mobilisasi pembeli lokal – multinasional dan pengaruh kebutuhan asing. Pada pengaruh kebutuhan asing, kebutuhan dan keinginan domestik dialihkan pada pembeli yang berada di luar negeri. Caranya dapat dilakukan pada saat para pendatang asing datang. Adanya promosi mengenai nilai-nilai yang menggambarkan kondisi produk menyebabkan pembeli asing berkeinginan untuk mendapatkan produk dan jasa yang sama saat mereka kembali lagi.

Strategi Perusahaan, Struktur, dan Persaingan terbagi menjadi:

- a. Strategi dan struktur perusahaan domestik, di mana perusahaan akan berhasil jika praktik manajemen disesuaikan dengan kondisi nasional sebagai sumber keunggulan bersaing. Tidak ada satu sistem manajemen yang dapat diterima secara umum (Porter, 1990).
- b. Tujuan perusahaan dan individu. Menurut Porter (1990), perbedaan yang nyata di berbagai negara tercermin dari tujuan perusahaan dan motivasi SDM-nya. Tujuan tersebut dilihat dari tujuan perusahaan dan individu. Tujuan perusahaan ditentukan oleh struktur kepemilikan, motivasi para pemegang saham dan pembayar utang, manajemen perusahaan, dan proses-proses insentif yang merubah bentuk dan motivasi dari para manajer senior. Sementara motivasi individu di perusahaan dapat meningkatkan atau mengurangi keberhasilan suatu industri. Hal yang harus diperhatikan adalah: (1) motivasi individu dalam mengembangkan ketrampilan untuk menciptakan dan mempertahankan keunggulan bersaing, (2) sistem penghargaan, (3) upah dan promosi, dan (4) hubungan antara manajer atau karyawan dengan perusahaannya.

Untuk Industri Terkait dan Industri Pendukung, terdiri dari dua faktor, yaitu:

- a. Keunggulan bersaing industri-industri pemasok
Kehadiran industri pemasok menciptakan keunggulan industri hilirnya. Keunggulan bersaing berawal dari kedekatan hubungan antara pemasok dengan industri. Pemasok juga sebagai jalur dalam menyampaikan informasi dan inovasi dari perusahaan ke perusahaan (Porter, 1990).
- b. Keunggulan bersaing pada industri-industri terkait
Industri-industri terkait adalah industri di mana perusahaan-perusahaan saling berkoordinasi, berbagi aktifitas dalam rantai nilai, atau terlibat dalam menghasilkan produk pelengkap seperti komputer dan *software*. Pembagian aktifitas kerja sama terjadi dalam pengembangan teknologi, manufaktur, distribusi, pemasaran, atau pelayanan. Kehadiran industri terkait memberikan kesempatan dalam pertukaran informasi dan teknis. Kedekatan jarak dan budaya yang sama membuat pertukaran lebih mudah dibandingkan dengan perusahaan asing (Porter, 1990).
Sementara Perubahan adalah kejadian yang berkembang di luar kontrol perusahaan, seperti penemuan baru, perubahan teknologi, peperangan, perkembangan politik eksternal, perubahan permintaan di pasar asing, pembagian yang signifikan dalam dunia pasar finansial, atau laju pertukaran. Perubahan adalah penting karena menciptakan inovasi yang menentukan posisi dalam persaingan. Hal

tersebut dapat menghapuskan keunggulan yang sebelumnya sudah ada sehingga menciptakan perusahaan baru yang potensial untuk mencapai keunggulan bersaing dalam merespons kondisi baru dan berbeda (Porter, 1990).

Untuk Peran Pemerintah, pemerintah dapat memengaruhi atau dipengaruhi oleh setiap keempat faktor penentu lainnya baik secara positif maupun negatif. Peran ini dapat terlihat jelas dengan menganalisis bagaimana suatu kebijakan memengaruhi setiap faktor penentu. Contohnya, kebijakan *antitrust* mengakibatkan persaingan domestik. Investasi di bidang pendidikan dapat mengubah kondisi faktor. Pembelian yang dilakukan pemerintah dapat mendorong industri pendukung dan industri terkait. Implementasi kebijakan berpengaruh terhadap sistem keseluruhan dalam mencapai keunggulan nasional (Porter, 1990).

III. Hasil Penelitian

III.1. Potensi UKM Jaket Kulit

Pengusaha jaket kulit di wilayah Kabupaten Garut termasuk ke dalam kategori skala usaha kecil dan menengah yang dibagi menjadi dua kelompok, yaitu pengusaha yang memiliki kelompok usaha bersama dan individu. Pembuatan jaket kulit merupakan proses lanjutan setelah proses penyamakan kulit. Industri yang berkembang adalah industri kecil bersifat *home industry* yang membuat jaket kulit mulus dan jaket kulit sambung. Selain itu, para pengusaha tidak hanya membuat jaket kulit saja, tetapi juga memproduksi sarung tangan, tas, dompet, sepatu, sandal, ikat pinggang (sabuk), gantungan kunci, tas *handphone*, dan sebagainya. Batasan kriteria bidang usaha yang termasuk kelompok industri kecil didasarkan pada Surat Keputusan Menperindag No.254/MPPKep/7/1997 yang menyatakan bahwa industri kecil memiliki kriteria:

- a. Nilai kekayaan perusahaan seluruhnya (aset) tidak lebih dari Rp200.000.000 (dua ratus juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Pemilik perusahaan adalah warga Negara Indonesia.
- c. Jumlah unit usaha kulit termasuk sebanyak 342 buah dengan jumlah tenaga kerja yang terserap 2.132 orang dan total investasi Rp1.729.000.000. Nilai produksi sebesar Rp52.246.000.000 dan nilai bahan baku sebesar Rp50.650.000.000 (Dinas Perindag dan Penanaman Modal Kabupaten Garut, 2002). UKM jaket kulit terkonsentrasi di Kecamatan Garut Kota dan Karangpawitan. Tabel 1. menyajikan potensi jaket kulit dan lokasinya.

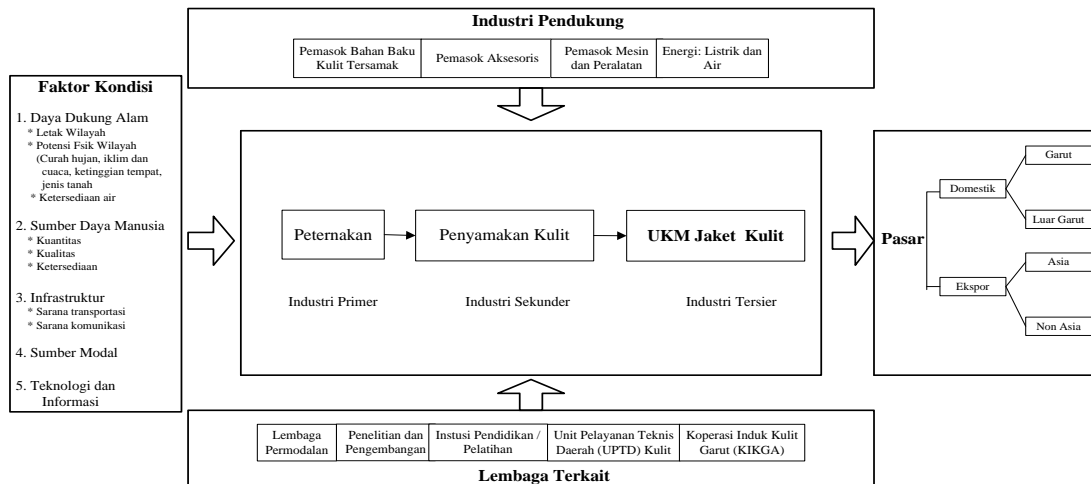
Tabel 1. Potensi UKM Jaket Kulit dan Potensi Lokasinya

Lokasi		Jumlah Unit Usaha	Jumlah Tenaga Kerja	Produksi	
Desa	Kecamatan			Kapasitas/tahun	Satuan
Kota Wetan	Garut Kota	40	400	60.000	Potong
Sukamentri	Garut Kota	54	324	45.000	Potong
Suci	Karangpawitan	48	340	50.000	Potong
Karang Mulya	Karangpawitan	52	312	40.000	Potong
Lebak Jaya	Karangpawitan	67	405	60.000	Potong
Lebak Agung	Karangpawitan	41	169	25.000	Potong
Lengkong Jaya	Karangpawitan	30	112	15.000	Potong
Suci Kaler	Karangpawitan	10	70	10.000	Potong

Sumber : Dinas Perindag dan Penanaman Modal Kabupaten Garut (2002)

III.2. Karakteristik UKM Jaket Kulit

Karakteristik UKM jaket kulit dengan menggunakan model keunggulan bersaing *Diamond Porter* (1990) di Kabupaten Garut ditunjukkan pada Gambar 2 berikut.



Gambar 2 . Karakteristik Klaster UKM Jaket Kulit Kabupaten Garut

Kondisi faktor terdiri dari daya dukung alam, sumber daya manusia, infrastruktur, sumber modal, serta teknologi dan informasi.

Secara geografis, Kabupaten Garut terletak di sebelah Selatan Provinsi Jawa Barat pada koordinat $6^{\circ}56'49''$ - $7^{\circ}45'00''$ Lintang Selatan dan $107^{\circ}25'8''$ - $108^{\circ}07'30''$ Bujur Timur, dengan luas wilayah sekitar 306.519 Ha (3.065,19 km²). Batas administrasi di sebelah Utara berbatasan dengan Kabupaten Bandung dan Kabupaten Sumedang, sebelah Selatan berbatasan dengan Samudera Indonesia, sebelah Timur berbatasan dengan Kabupaten Tasikmalaya, dan sebelah Barat berbatasan dengan Kabupaten Bandung dan Kabupaten Cianjur. Di sebelah Utara, Timur, dan Barat secara umum merupakan daerah dataran tinggi dengan kondisi alam berbukit-bukit dan pegunungan. Sedangkan di daerah Selatan sebagian besar permukaan tanahnya memiliki kemiringan yang cukup curam (BPS Garut, 2001).

Pola curah hujan di wilayah Kabupaten Garut sangat dipengaruhi oleh ketinggian tempat dan topografi. Curah hujan rata-rata tahunan di Kawasan UKM jaket kulit sebesar 2.589 mm/tahun, jumlah bulan basah 8,6 bulan, dan jumlah bulan kering 3,2 bulan dengan rata-rata dimulai dari bulan Oktober sampai Juli. Bulan-bulan tidak turun hujan sama sekali pada bulan Agustus atau September (Rencana Tata Ruang Kawasan Sukaregang, 2001).

Kabupaten Garut secara umum berada dalam iklim tropis dan suhu udara relatif rendah, yakni rata-rata berkisar antara 24 - 29°C. (Badan Perencanaan Pembangunan Kab.Garut, 2000). Begitu pula halnya dengan kawasan UKM jaket kulit, memiliki suhu udara rata-rata sekitar 24-29°C dengan kelembaban udara antara 60 – 70% (Rencana Tata Ruang Kawasan Sukaregang, 2001).

Kawasan UKM jaket kulit memiliki ketinggian berkisar antara 700 – 750 m di atas permukaan laut (dpl). Kondisi kemiringan lahan berkisar antara 3 – 8% yang menunjukkan kategori datar (Rencana Tata Ruang Kawasan Sukaregang, 2001).

Untuk sumber daya manusia, laju pertumbuhan penduduk di Kabupaten Garut sebesar 8,30% Sedangkan laju pertumbuhan per tahun terjadi peningkatan yang cukup besar, rata-rata 2,05% per tahun. Struktur umur penduduk menunjukkan sekitar 11,36% merupakan kelompok usia balita (umur 5 tahun) dengan jumlah 245.800 jiwa. Untuk penduduk usia sekolah adalah 37,27% (umur 5-19 tahun) dengan jumlah 782.779 jiwa, sedangkan usia tenaga kerja produktif (19-55 tahun) sekitar 43,03% dengan jumlah 818.281 jiwa dari total penduduk Kabupaten Garut. Karakteristik lainnya adalah semakin meningkatnya penduduk yang berusia di atas 55 tahun sekitar 8,33% dengan jumlah 189.816 jiwa. Hal ini menunjukkan bahwa usia harapan hidup penduduk Kabupaten Garut makin tinggi. Bila dilihat dari rata-rata laju pertumbuhan penduduk menurut struktur umur ini, terlihat bahwa usia tenaga kerja produktif ini mempunyai laju pertumbuhan yang cukup besar.

Sementara Infrastruktur terdiri dari sarana transportasi dan komunikasi. Sarana transportasi berupa jalan dan kereta api. Jalan negara di Kabupaten Garut hanya satu ruas yaitu ruas jalan antara Nagreg – batas Rajapolah sepanjang 33,277 km sedangkan jalan provinsi meliputi lima ruas jalan, yaitu Nagreg - Garut sepanjang 19,6 km, Garut - Cikajang sepanjang 24,8 km, Cikajang - Cilauteureun sepanjang 65,9 km, Cikajang - Samadra sepanjang 12,4 km, dan Garut - batas Tasikmalaya sepanjang 15,13 km.

Jalan kereta api yang masih berfungsi hanya jalan kereta api Bandung- Yogyakarta-Surabaya yang melintasi Kecamatan Kadungora, Leuwigoong, Cibatu, dan Malangbong dengan stasiun utama Cibatu. Sarana perhubungan berupa terminal bis/angkutan penumpang sebanyak satu buah. Transportasi berperan besar dalam mendistribusikan hasil jaket kulit. Jaket kulit diangkut dengan mobil boks sesuai dengan daerah pemasarannya.

Fasilitas komunikasi yang dimanfaatkan para pengusaha adalah kantor pos dan telekomunikasi berupa jaringan telepon. Kantor pos besar terdapat di Kecamatan Garut Kota yang dekat dengan lokasi UKM jaket kulit. Fasilitas telekomunikasi sampai tahun 2000, Kabupaten Garut dilayani oleh 9 kantor sentral telepon yang terdiri dari 7 kandatel, 1 STO, dan 1 kandatel untuk kebutuhan telekomunikasinya. Jumlah kapasitas terpasang seluruh kantor sentral tersebut mencapai 30.382 Satuan Sambungan Telepon (Rencana Tata Ruang Wilayah Kab. Garut, 2001). Komunikasi yang digunakan sudah terjangkau oleh sambungan telepon berupa telepon rumah atau telepon seluler. Selain itu, para pengusaha sudah menggunakan *faximile* dalam pemesanan barang.

Modal diperoleh sebagian besar (90%) berasal dari individu atau *joint venture* bersama keluarga. Sedangkan sisanya (10%) diperoleh dari perbankan. Sementara untuk Teknologi dan Informasi pada dasarnya, sebagian besar memproduksi dengan menggunakan peralatan yang masih sederhana, yaitu mesin jahit manual (2860 unit), mesin juki (35 unit) , gunting, palu, meteran pola karton, plong, tang, dan seset (4 unit). Proses yang digunakan adalah pemilihan bahan baku, kemudian dipola sesuai dengan ukuran yang diinginkan. Pola dipotong dengan gunting. Selanjutnya dijahit dengan mesin jahit atau mesin juki. Informasi jaket kulit dilakukan dengan membuat *leaflet* dan dari mulut ke mulut di antara warga masyarakat.

Industri pendukung dari UKM jaket kulit adalah industri pemasok bahan baku, bahan-bahan penunjang/aksesoris, mesin dan peralatan, serta listrik. Dalam hal ini, hubungan antara pengusaha jaket kulit dengan industri pendukung dikategorikan kuat,

terutama dengan pemasok bahan baku dan bahan penunjang. Pemasok sudah berlangganan memasok kulit tersamak ke UKM jaket kulit dan hubungannya bersifat kekeluargaan dan jangka panjang. Fondasi hubungan dibangun berdasarkan kepercayaan (*trust*) di antara kedua belah pihak.

Bahan baku jaket kulit diperoleh dari dalam Garut (40%) dan luar Garut (60%). Bahan baku yang digunakan dikelompokkan menjadi dua jenis yaitu kulit tersamak yang mulus dan potongan kulit. Kulit tersamak yang mulus diperoleh dari para penyamak yang berada di Sukaregang, Garut. Tetapi ada juga yang memanfaatkan potongan kulit yang berasal dari pabrik besar kulit di luar Garut yang dijadikan jaket kulit sambung, Potongan kulit tersebut berasal dari limbah pabrik yang berada di Jakarta, Tangerang, Bekasi, Karawang dan Purwakarta.

Bahan-bahan penunjang seperti kancing, resleting, *puring*, dan aksesoris lainnya diperoleh dari daerah Garut dan Bandung. Bahan-bahan tersebut dibeli secara langsung dari toko-toko atau grosir.

Mesin-mesin dalam memproduksi bang kerajinan/produk kulit masih sederhana. Mesin-mesin yang digunakan adalah mesin jahit, mesin juki, gunting, paku, plong, mesin seset, dan jarum. Mesin dan peralatan diperoleh dari Garut yang dibeli langsung. Pembelian mesin ada yang baru dari toko dan ada juga yang bekas milik perorangan.

Listrik diperoleh dari PLN dan tidak memerlukan daya yang banyak. Sarana listrik di Kecamatan Garut Kota dan Karangpawitan yang merupakan kawasan UKM jaket kulit menggunakan jaringan tegangan menengah yang melintas di Jl. Ahmad Yani dan Jl. Sudirman serta Jl. Gagaklumayung. Selain itu, untuk jaringan listrik di kawasan UKM jaket kulit, terdapat satu unit gardu induk yang terletak di Desa Suci. Penggunaan listrik untuk kegiatan UKM jaket kulit cukup besar.

Industri terkait dari UKM jaket kulit adalah lembaga permodalan, lembaga penelitian dan pengembangan, pendidikan/pelatihan, Unit Pelayanan Teknis Daerah (UPTD) Garut, dan Koperasi Induk Kulit Garut (KIKGA). Dalam hal ini, hubungan antara pengusaha jaket kulit dengan industri terkait dikategorikan masih lemah, terutama dengan lembaga permodalan, lembaga penelitian, dan perguruan tinggi.

Lembaga permodalan berupa perbankan atau lembaga pembiayaan lainnya memiliki peranan yang besar dalam pengembangan UKM jaket kulit. Selama ini, para pengusaha berskala usaha kecil menggunakan modal sendiri dan ada juga yang dibantu oleh pemerintah. Pengusaha mengalami kesulitan dalam peminjaman modal kepada pihak perbankan karena persyaratannya belum dapat dipenuhi oleh pengusaha kecil seperti badan usaha ataupun dalam pembuatan proposal masih belum dikuasai oleh pengusaha jaket kulit.

Penelitian dan pengembangan mengenai kerajinan kulit sudah banyak dilakukan oleh institusi pendidikan seperti IPB dan Akademi Teknologi Kulit Yogyakarta. Selain itu, banyak juga penelitian yang dilakukan oleh LIPI dan Balai Teknologi Kulit Yogyakarta.

Untuk peningkatan mutu kerajinan kulit, dilakukan pendidikan dan pelatihan praktis dalam hal manajemen, informasi pasar, dan seminar lainnya yang diselenggarakan oleh Dinas Perindag dan Penanaman Modal atau Dinas Koperasi dan Pengelolaan Pasar. Selain itu, dilakukan studi banding dan magang ke Yogyakarta oleh Dinas Perindustrian Propinsi Jawa Barat.

Pada tahun 1981, Departemen Perindustrian bekerja sama dengan Pemda Tingkat I Jawa Barat mendirikan UPTD yang secara operasional dimulai pada tahun 1982 untuk melaksanakan pelayanan pembinaan dalam bentuk bantuan teknis produksi seluas 2.455 m². Kondisi saat ini tidak terawat dan belum menjalankan kembali pelayanannya seperti pada tahun 1990-an. Lahan kosong di UPTD kulit banyak digunakan untuk menjemur kulit.

Sejarah terbentuknya KIKGA berawal dari dibentuknya organisasi usaha bernama Gabungan Pengusaha Penyamak Kulit (GPPK) pada tahun 1946 dengan anggota 25 orang. Kemudian pada tahun 1975 dibentuk organisasi usaha baru bernama Koperasi Induk Kulit Garut (KIKGA), dan pada tanggal 13 Mei 1975 diberikan status badan hukum resmi dengan No.6167/BH/SK-1022.

Kepengurusannya terdiri dari Ketua dan Wakil Ketua, Sekretaris I dan Sekretaris II, Bendahara, serta Ketua, Sekretaris, dan Anggota Badan Pemeriksa. Sampai saat ini, KIKGA banyak memfokuskan pada kegiatan penyamakan kulit saja, dan belum menangani pada kegiatan usaha jacket kulit.

Untuk Kondisi Pasar, pasar domestik pada saat ini merupakan pasar yang potensial untuk UKM jacket kulit. Namun demikian, pada saat ini kondisi permintaan untuk kulit mengalami penurunan yang cukup signifikan. Hal ini disebabkan oleh dampak krisis ekonomi global. Kondisi perekonomian Indonesia yang masih belum pulih menyebabkan para investor kurang berminat menanamkan investasinya.

Pemasaran jacket kulit adalah di wilayah Garut dan luar Garut. Daerah pemasaran yang di luar Garut adalah Bandung, Tasikmalaya, Bogor, Jakarta, dan kota-kota lainnya. Pada umumnya, jacket mulus dipasarkan ke pangsa menengah ke atas sekitar 70%. Sedangkan sisanya (30%), jacket kulit sambung dipasarkan ke segmen masyarakat menengah ke bawah.

Distribusi kulit langsung kepada toko-toko dan dijual secara individu-dengan membuka *showroom*. Cara memasarkannya, para pengusaha mendatangi sendiri konsumen atau sebaliknya. Jika sudah menjadi pelanggan, maka konsumen hanya tinggal memesan saja melalui telepon atau *faximile*.

IV. Kesimpulan

Karakteristik klaster UKM jacket kulit di Kabupaten Garut terletak dalam satu kawasan di wilayah Kecamatan Garut Kota dan karangpawitan. Berdasarkan model keunggulan bersaing *diamond* Porter, UKM jacket kulit di Kabupaten Garut didukung oleh kondisi faktor, kondisi permintaan, dan peran pemerintah. Hubungan antara pengusaha jacket kulit dengan industri pendukung dikategorikan kuat, terutama dengan pemasok bahan baku dan bahan penunjang. Fondasi hubungan dibangun berdasarkan kepercayaan (*trust*) di antara kedua belah pihak.

Namun, hubungan antara pengusaha jacket kulit dengan industri terkait dikategorikan masih lemah, terutama dengan lembaga permodalan, lembaga penelitian, dan perguruan tinggi. Sedangkan keterkaitan dengan pemerintah daerah khususnya Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Penanaman Modal Kabupaten Garut dikategorikan sedang.

V. Daftar Pustaka

- Badan Pusat Statistik Kabupaten Garut. 2001. Kabupaten Garut dalam Angka tahun 2001.
- Departemen Perindustrian dan Perdagangan RI. 2001. Kebijakan Pembangunan Industri dan Perdagangan, Jakarta.
- Departemen Perindustrian dan Perdagangan RI. 2001. Study on Restructuring the Agrobased Industry. Interim (Pre Draft) Report., Jakarta.
- Dinas Perindag dan Penanaman Modal, Garut . 2002. Evaluasi Pelaksanaan Kegiatan Pembinaan dan Pengembangan Industri di Kabupaten Garut Sub Dinas Industri.
- Porter, .M. E. 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press, New York.
- Rencana Induk Pengembangan IKM 2002-2004. Buku I. 2002. Kebijakan dan Strategi Umum Pengembangan Industri Kecil Menengah. Departemen Perindustrian dan Perdagangan RI, Jakarta.