

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Pada tahun 1997, krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia merupakan salah satu kondisi yang memperburuk ekonomi di Indonesia. Pada saat itu, banyak perusahaan-perusahaan yang mengalami kebangkrutan. Hanya sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang mampu bertahan sampai saat ini.

Menurut **Ardiana, et al (2010: 42)**, menyatakan bahwa “Usaha kecil dan menengah merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi yang luas pada masyarakat dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, serta mendorong pertumbuhan ekonomi dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional pada umumnya dan stabilitas ekonomi pada khususnya.”

Selain itu, dilihat dari data Badan Pusat Statistik (BPS), semenjak tahun 1998 sampai dengan tahun 2013, jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahunnya. Selain itu, menurut Kementerian PPN/Bappenas dalam Warta KUMKM menjelaskan bahwa tahun 2015, jumlah UMKM diperkirakan mencapai 60,7 juta unit dengan sebagian besarnya merupakan usaha berskala mikro, yaitu sekitar 98,73%.

Kejadian tersebut menjelaskan bahwa Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu usaha produktif yang mampu mendukung

perkembangan perekonomian di Indonesia, baik secara makro maupun mikro. Selain itu, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) juga merupakan salah satu usaha yang mampu bertahan dalam keadaan seperti apapun.

Dan salah satu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang cukup dikenal oleh masyarakat nasional maupun internasional adalah industri kulit. Bahkan menurut data dari Badan Pusat Statistik (BPS) menyatakan bahwa sejak tahun 2013 sampai 2015, jumlah Pengusaha Mikro dan Kecil bidang kulit, barang dari kulit dan alas kaki mengalami peningkatan dari tahun ke tahunnya.

**Tabel 1.1**  
**Jumlah Perusahaan Industri Mikro dan Kecil**

Deskripsi	2013	2014	2015
Makanan	1.167.541	1.198.491	1.567.019
Kayu, Gabus (Tidak Termasuk Furnitur) dan Anyaman dari Bambu, Rotan dsj	781.916	805.482	694.924
Pakaian Jadi	340.002	354.583	407.223
Tekstil	293.039	303.397	131.433
Pengolahan Tembakau	63.710	64.742	63.121
Kulit, Barang dari Kulit dan Alas Kaki	40.150	43.266	44.822
Pencetakan dan Reproduksi Media Rekaman	31.584	31.014	25.355
Bahan Kimia dan Barang dari Bahan Kimia	24.168	23.878	21.639
Kertas dan Barang dari Kertas	10.102	9.064	5.729

Sumber : Badan Pusat Statistik (BPS), Februari 2016

Selain itu, menurut Kementerian Perindustrian (Kemenperin) dalam [ekbis.sindonews.com](http://ekbis.sindonews.com) menyatakan bahwa investasi di sektor industri kulit, produk kulit dan alas kaki hingga menjelang akhir tahun 2017 telah mencapai Rp 7,62 triliun. Jumlah itu naik empat kali lipat dibandingkan pencapaian tahun sebelumnya. Dan berdasarkan data Trade Map, pertumbuhan ekspor industri ini

juga terlihat positif, dari USD4,85 miliar pada tahun 2015 menjadi USD5,01 miliar tahun 2016 atau naik 3,3%.

Adapun salah satu kabupaten yang memiliki industri kulit, barang dari kulit dan alas kaki yang cukup banyak yaitu Kabupaten Garut. Bahkan industri kulit di Kabupaten Garut merupakan salah satu industri yang dijadikan sebagai industri unggulannya.

Di Kabupaten Garut sendiri terdapat sentra industri kulit yang cukup terkenal, yaitu Sentra Industri Kulit Sukaregang. Di Sentra Industri Kulit Sukaregang terdapat 2 kegiatan utama, yaitu industri penyamakan kulit dan industri produk berbahan kulit. Kegiatan usaha industri penyamakan kulit mulai tumbuh dan berkembang sejak tahun 1920 sampai sekarang. Sedangkan industri produk berbahan kulit mulai tumbuh sekitar tahun 1987.

Besarnya permintaan kulit tersamak dan berbagai produk berbahan kulit, di Sentra Industri Kulit Sukaregang menyebabkan industri kulit ini mampu menyerap ribuan tenaga kerja. Tidak heran apabila pelaku usaha kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang tumbuh dan berkembang lebih cepat dibandingkan dengan pelaku usaha kulit di daerah lainnya.

Namun dibalik itu semua, tidak banyak yang mengetahui bahwa tidak semua industri kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang mengalami perkembangan. Beberapa diantara mereka ada yang hanya diam ditempat dan bahkan mengalami kemunduran.

Berdasarkan data dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Garut, menyatakan bahwa industri penyamak kulit di Sentra Industri Kulit

Sukaregang terus mengalami peningkatan, baik dilihat dari banyaknya usaha, jumlah tenaga kerja, ataupun kapasitas produksinya. Sedangkan untuk industri barang-barang dari kulit, pada tahun 2017 mengalami penurunan baik dilihat dari banyaknya usaha, jumlah tenaga kerja, ataupun kapasitas produksinya.

**Tabel 1.2**  
**Data Industri Kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut**

		PENYAMAK	PRODUK BERBAHAN KULIT	JUMLAH
2015	Banyaknya Usaha	323	253	576
	Tenaga Kerja	814	1.383	2.197
	Kapasitas Produksi	1.601.000	1.717.680	
2016	Banyaknya Usaha	387	253	640
	Tenaga Kerja	1.529	1.387	2.916
	Kapasitas Produksi	28.387.840	1.717.950	
2017	Banyaknya Usaha	387	247	634
	Tenaga Kerja	1.617	1.366	2.983
	Kapasitas Produksi	29.312.841	1.690.780	

Sumber : Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Garut, Mei 2018

Selain itu, menurut Parindra Widawati sebagai pemilik dari Ghози & Danier mengatakan bahwa dulu tempat usahanya merupakan tempat yang selalu ramai dikunjungi para pembeli, tapi untuk sekarang tempatnya sudah tidak begitu ramai lagi seperti dulu. Hal tersebut menunjukkan bahwa terjadi penurunan pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut.

Mereka yang mengalami kemunduran, sebagian besar disebabkan karena rendahnya kualitas sumber daya manusianya. Dan pelatihan merupakan salah satu upaya dalam meningkatkan kualitas tersebut. Namun sayangnya, tidak semua tempat usaha pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang selalu mendapatkan pelatihan baik dari pemerintah, ataupun pihak

yang lainnya. Selain itu, kurangnya kreativitas mengakibatkan produk yang mereka buat kurang menarik dan mengakibatkan perusahaan sulit untuk berkembang.

Guna mendukung fenomena yang terjadi pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut, penulis melakukan survey awal terkait pengembangan usaha pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut dengan hasil survey awal dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

**Tabel 1.3**  
**Survey Awal Responden Terkait Pelatihan**  
**pada Industri Produk Berbahan Kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut**

NO.	PERTANYAAN	JAWABAN		
1	Apakah Anda rutin mendapatkan pelatihan untuk meningkatkan kinerja Anda? ( <i>Pelatihan</i> )	33,33% Rutin Mendapatkan Pelatihan	36,67% Kadang-kadang Mendapatkan Pelatihan	30,00% Tidak Rutin Mendapatkan Pelatihan
2	Apakah pelatihan tersebut mendukung terhadap pengembangan usaha? ( <i>Pelatihan</i> )	56,67% Mendukung Pengembangan Usaha	43,33% Tidak Mendukung Pengembangan Usaha	
3	Apakah materi yang diberikan sesuai dengan kebutuhan Anda? ( <i>Pelatihan</i> )	46,67% Sesuai dengan Kebutuhan	53,33% Tidak Sesuai dengan Kebutuhan	

Sumber : data primer yang telah diolah, 19 April 2018

Berdasarkan tabel survey awal kepada responden mengenai pelatihan pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut, terdapat masalah pada kerutinan pelatihan, sebanyak 33,33% responden mengatakan rutin mendapatkan pelatihan untuk meningkatkan kinerja mereka baik itu dari pemerintah ataupun dari pihak lainnya, dan sisanya adalah mereka yang kadang-kadang dan bahkan tidak rutin mendapatkan pelatihan, sehingga

mereka beranggapan bahwa pelatihan yang diberikan kurang merata. Selain itu, ternyata tidak hanya mereka yang rutin mendapatkan pelatihan yang beranggapan bahwa pelatihan mampu mendukung terhadap pengembangan usaha, yang kadang-kadang dan bahkan tidak rutin mendapatkan pelatihan pun sebagian beranggapan bahwa pelatihan mampu mendukung terhadap pengembangan usaha. Terbukti dengan 56,67% mengatakan bahwa pelatihan yang diberikan mendukung pengembangan usaha. Dengan demikian, hal tersebut dapat menjelaskan bahwa sebenarnya mereka membutuhkan pelatihan untuk membantu mengembangkan usahanya. Akan tetapi, hanya 46,7% responden yang menjawab bahwa pelatihan yang diterima sesuai dengan kebutuhan. Hal ini dikarenakan penyedia pelatihan tidak mengetahui persis apa saja kebutuhan yang diperlukan oleh para pelaku usaha setiap saatnya, sehingga terkadang pelatihan yang diberikan dirasa tidak sesuai dengan kebutuhan para pelaku usaha pada saat itu.

Bahkan menurut Wawang Rosmawati sebagai pemilik Mugni Sari mengatakan bahwa tidak semua tempat usaha di Sukaregang secara rutin mendapatkan pelatihan, baik dari pemerintah atau pihak lainnya. Mereka yang rutin mendapatkan pelatihan sebagian besar adalah orang-orang yang mempunyai tempat usaha di pinggir jalur utama Sukaregang.

Selain itu, menurut penelitian yang di lakukan **Satria Bangsawan, et al (2006)** dalam **Satria Bangsawan (2015: 12-14)** menyatakan bahwa salah satu kendala pengembangan usaha kecil adalah rendahnya kualitas sumber daya manusia. Dan salah satu langkah yang dapat dilakukan dalam menghadapi kendala tersebut yaitu terkait dengan pelatihan.

**Tabel 1.4**  
**Survey Awal Responden Terkait Kreativitas**  
**pada Industri Produk Berbahan Kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut**

NO.	PERTANYAAN	JAWABAN	
1	Apakah Anda mampu mengembangkan ide-ide baru untuk mengembangkan usaha? ( <i>Kreativitas</i> )	23,33% Mampu Mengembangkan Ide-ide Baru	76,67% Tidak Mampu Mengembangkan Ide-ide Baru
2	Apakah Anda mampu menemukan solusi dalam menghadapi masalah? ( <i>Kreativitas</i> )	40% Mampu Menemukan Solusi	60% Tidak Mampu Menemukan Solusi

Sumber : data primer yang telah diolah, 19 April 2018

Berdasarkan tabel survey awal kepada responden mengenai kreativitas pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut, 76,7% responden mengatakan bahwa mereka tidak mampu mengembangkan ide-ide baru karena mereka terbiasa hanya mengikuti tren saja. Dan 60% responden mengatakan bahwa solusi yang mereka temukan dalam menghadapi permasalahan yang ada, berasal dari pihak lain, bisa dari keluarga, rekan kerja atau bahkan karyawan mereka.

Selain itu, menurut Yudi Purnama selaku pemilik Albert Trexs Racing, menyatakan bahwa mereka lebih memilih mengikuti tren yang sedang ada dibandingkan harus menciptakan tren baru. Sedangkan menurut **Edwin Cahya Ningrum Setyawati, et al (2013: 42)** yang melakukan penelitian pada IKM di Sentra Kerajinan Rotan Amuntai Kab. Hulu Sungai Utara, Provinsi Kalimantan Selatan menyatakan bahwa salah satu kendala terjadinya penurunan atau tidak adanya peningkatan dapat disebabkan oleh lemahnya daya saing produk yang dihasilkan oleh para perajin sehingga produk yang dihasilkan terkesan monoton (kurang kreatifitas atau diversifikasi produk).

**Tabel 1.5**  
**Survey Awal Responden Terkait Pengembangan Usaha**  
**pada Industri Produk Berbahan Kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut**

NO.	PERTANYAAN	JAWABAN		
1	Apakah Anda akan membuka cabang baru dalam waktu dekat ini? ( <i>Pengembangan Usaha</i> )	33,33%	76,67%	
		Akan Membuka Cabang Baru	Tidak Akan Membuka Cabang Baru	
2	Apakah Anda selalu mencari tambahan penghasilan di luar penjualan produk berbahan kulit? ( <i>Pengembangan Usaha</i> )	53,33%	46,67%	
		Selalu Mencari Tambahan Penghasilan	Tidak Selalu Mencari Tambahan Penghasilan	
3	Apakah Anda selalu meningkatkan jumlah produksi untuk mendapatkan omzet yang lebih besar? ( <i>Pengembangan Usaha</i> )	26,67%	30%	46,33%
		Selalu Meningkatkan Produksi	Kadang Meningkatkan Produksi	Tidak Selalu Meningkatkan Produksi

Sumber : data primer yang telah diolah, 19 April 2018

Berdasarkan tabel survey awal kepada responden mengenai pengembangan usaha pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut. Sebesar 33,3% responden mengatakan bahwa mereka tidak akan membuka cabang baru. Dan, 53,3% responden mengatakan bahwa mereka selalu mencari tambahan di luar penjualan produk berbahan kulit. Selain itu hanya 26,67% responden mengatakan bahwa mereka selalu meningkatkan produksinya untuk mendapatkan omzet yang lebih besar.

Sejalan dengan hal tersebut, menurut **Novia Maya Riyanzie (2013: 2)**, menyatakan bahwa di Indonesia, 47,7 persen belum memiliki rencana mengembangkan atau memperluas usahanya setahun yang akan datang. Yang dimaksud dengan “mengembangkan/memperluas usaha” yaitu rencana memperluas tempat usaha, membuka cabang, meningkatkan keahlian, atau lainnya.

Dari hasil survey awal diatas dapat dilihat fenomena permasalahan bahwa intensitas pelatihan yang terima oleh para pelaku usaha baik dari pemerintah ataupun pihak lainnya, masih kurang, dan bahkan pelatihan yang diberikan dirasa kurang sesuai dengan kebutuhan para pelaku usaha. Selain itu, kurangnya keberanian para pelaku usaha untuk menciptakan ide-ide baru membuat usaha mereka terlihat monoton, sehingga produk kurang dapat bersaing dipasaran. Hal ini bisa menjadi faktor yang dapat menghambat usaha untuk lebih berkembang lagi. Bahkan menurut **Dedi Purwana, et al (2017: 74)**, kreativitas merupakan salah satu faktor internal yang dapat mempengaruhi pengembangan usaha sedangkan salah satu faktor eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha adalah adanya pelatihan yang didapat oleh para pelaku usaha.

Pelatihan merupakan salah satu upaya dalam meningkatkan kualitas dan kemampuan yang menyangkut cara berpikir, keterampilan, dan kemampuan kerja seseorang. Selain itu, guna menciptakan produk yang lebih menarik di mata konsumen, setiap wirausahawan dituntut untuk memiliki jiwa kreativitas yang tinggi.

Oleh karena itu, melihat fenomena di atas akhirnya penulis mengambil penelitian tentang bagaimana pelatihan dan kreaivitas dapat mempengaruhi pengembangan usaha pada industri kecil menengah di Indonesia, dan akhirnya mengambil judul ***“Pengaruh Pelatihan dan Kreativitas terhadap Pengembangan Usaha pada Industri Produk Berbahan Kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut.”***

## **1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah**

### **1.2.1 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan sebelumnya, maka identifikasi masalah yang dapat disimpulkan adalah sebagai berikut:

1. Kurangnya kualitas SDM dalam menciptakan produk yang dihasilkan.
2. Kurangnya pelatihan yang diberikan oleh pemerintah ataupun pihak lainnya.
3. Kurangnya kemampuan dalam menciptakan ide-ide baru.
4. Kurangnya keberanian dalam berinovasi.
5. Produk yang dihasilkan kurang menunjukkan kekhasannya.
6. Kurangnya keinginan para pelaku usaha dalam mengembangkan usahanya.

### **1.2.2 Rumusan Masalah**

Adapun rumusan masalah berdasarkan latar belakang dan identifikasi yang telah dijelaskan yaitu :

1. Bagaimana tanggapan responden tentang pelatihan pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut.
2. Bagaimana tanggapan responden tentang kreativitas pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut.
3. Bagaimana tanggapan responden tentang pengembangan usaha pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut.

4. Seberapa besar pengaruh pelatihan dan kreativitas terhadap pengembangan usaha pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut baik secara parsial maupun simultan.

### **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

#### **1.3.1 Maksud Penelitian**

Penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh data-data bahan yang diperlukan sebagaimana yang digambarkan dalam perumusan masalah mengenai pengembangan usaha pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut, didorong dengan adanya pelatihan dan peningkatan kreativitas para pengusaha industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut.

#### **1.3.2 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah dikemukakan sebelumnya penelitian ini bertujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui tanggapan responden tentang pelatihan pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut.
2. Untuk mengetahui tanggapan responden tentang kreativitas pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut.
3. Untuk mengetahui tanggapan responden tentang pengembangan usaha pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut.

4. Untuk mengetahui besarnya pengaruh pelatihan dan kreativitas terhadap pengembangan usaha pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut baik secara parsial maupun simultan.

## **1.4 Kegunaan Penelitian**

### **1.4.1 Kegunaan Praktis**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi praktis dan bermanfaat sebagai referensi mengenai pengembangan usaha serta dapat lebih mengetahui beberapa faktor yang dapat pengembangan usaha.

### **1.4.2 Kegunaan Akademis**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan pemahaman tentang pengaruh pelatihan dan kreativitas terhadap pengembangan usaha. Dalam bidang bisnis, hasil penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi untuk menambah *khasanah* teori mengenai dimensi pengembangan usaha. Selain itu, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran kepada peneliti lain atau para akademis yang akan mengambil skripsi atau tugas akhir dalam kajian yang sama sekaligus sebagai referensi didalam penulisan.

## **1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian**

### **1.5.1 Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian dan pengumpulan data yang dilakukan penulis bertempat di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Kabupaten Garut.

Untuk memperoleh data dan informasi yang berkaitan dengan masalah yang diteliti, peneliti mengadakan penelitian pada konsumen dengan menyebar kuisisioner.

