

PENDAMPINGAN INDUSTRI KERAJINAN KULIT IKAN PARI DI KOTA SEMARANG UNTUK MENEMBUS PASAR EKSPORT

Nurwidiana, Novi Marlyana, dan Asyhari

Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat
Universitas Islam Sultan Agung
nurwidiana @unissula.ac.id

ABSTRAK

Saat ini produk-produk berbahan dasar kulit ikan pari makin digemari baik di pasar dalam negeri maupun luar negeri. “IKM White Blue” dan “IKM Zawa” merupakan dua industri kecil pengolah kulit ikan pari menjadi beragam produk yang dipasarkan di dalam negeri dan mulai memasuki pasar ekspor. Namun kapasitas produksi dan kualitas produk ke dua IKM tersebut masih belum optimal, sehingga kemampuan eksportnya masih rendah. Melalui program pendampingan ini akan diupayakan peningkatan kualitas produk dan kapasitas produksi agar meningkatkan nilai ekspor produk kedua IKM tersebut.

Program pendampingan akan dibagi menjadi 3 tahapan yaitu tahap 1 : peningkatan kualitas produk, tahap 2 : upaya peningkatan kapasitas produksi dan tahap 3 : meningkatkan kuantitas dan cakupan wilayah pemasaran. Saat ini telah dilaksanakan pendampingan pada tahap 1, fokus pada peningkatan kualitas produk agar dapat diterima pada pasar ekspor. Permasalahan yang akan diselesaikan adalah : perbaikan kualitas hasil pewarnaan, perbaikan desain produk, penataan ruang produksi dan pengadaan alat , dengan target khusus (i) IKM dapat meningkatkan kualitas hasil produksi (ii) dapat meningkatkan variasi produk (iii) Bertambahnya sumber daya manusia di IKM terlatih dan memiliki keahlian yang diperlukan, (iv) Tempat produksi tertata dan representatif. Metode pelaksanaan program ini meliputi: workshop dan pendampingan antara lain: workshop proses produksi, *Quality Assurance*, Desain produk, Serta dilakukan pendampingan dalam desain dan pembuatan mesin/alat produksi, pengadaan peralatan, keikutsertaan dalam pameran, pembuatan web, penataan ruang produksi, barang dan *show room*

Melalui program pendampingan ini telah dihasilkan cara peningkatan kualitas produk, pengadaan mesin produksi yang sesuai dengan kebutuhan IKM. desain drum penyamak yang sesuai untuk proses penyamakan kulit ikan pari, desain baru dengan proses hand made dan, alat pemasaran dengan media on line maupun off line. Dengan hal tersebut maka saat ini IKM telah mampu meningkatkan kualitas dan kuantitas produksinya serta tertata manajemen perusahaannya sehingga telah siap memasuki pangsa pasar ekspor.

Kata kunci: Ekspor, IKM, Kerajinan, Kulit ikan pari, Semarang,

PENDAHULUAN

Ikan pari (*Dasyatis sp*) merupakan salah satu jenis ikan yang banyak ditemui di perairan laut tropis seperti Indonesia. Dengan bentuk tubuh pipih dan sirip lebar ikan ini sangat mudah dikenali. Ikan ini kurang disukai karena rasa dagingnya yang kurang enak, namun memiliki kelebihan pada kulitnya yang memiliki tekstur indah. Sehingga ikan pari dapat dieksploitasi sebagai bahan dasar (baku) industri kulit, yang dimanfaatkan dalam industri kerajinan sepatu, tas, dompet, ikat pinggang, dan lain – lain, dengan nilai ekonomi yang tinggi. Peluang pemanfaatan kulit ikan pari ini sangat didukung oleh populasi ikan pari yang tinggi dan tersebar diseluruh perairan Indonesia.

IKM WB (White Blue) dan **IKM Zawa** merupakan 2 IKM yang bergerak di bidang produksi berbahan dasar kulit ikan pari. IKM tersebut mengolah kulit ikan pari menjadi produk tas, dompet, gantungan kunci dll.

Analisis Situasi IKM Mitra

IKM White Blue (IKM WB)

IKM *white blue* memiliki 2 jenis produk kulit ikan pari yaitu produk kulit *crusting* (kulit tersamak) dan juga ia mengolah kulit tersamak tersebut menjadi berbagai jenis produk jadi (dompet). Bahan bakunya berupa kulit pari segar dengan jenis batu halus yang diperoleh dari pengepul dengan harga , kualitas bahan baku yang diperoleh sudah baik dan supply relatif melimpah.

Proses produksi di **IKM White Blue** dibagi dalam 2 bagian yaitu 1) proses pembuatan kulit *crusting* (penyamakan) dan 2) proses pembuatan produk jadi (dompet wanita, dompet pria, dan dompet STNK). Pada proses *crusting* ini drum penyamak yang dimiliki adalah drum penyamak untuk kulit sapi dan kondisinya sudah kurang bagus sehingga IKM WB kesulitan untuk meningkatkan kualitas produksinya. Kendala juga terjadi pada proses pengeringan yang tergantung pada panas matahari, sehingga pada saat musim hujan pengeringan lama dan tidak maksimal, akibatnya kapasitas produksi pada saat musim penghujan akan menurun dan kualitas produk kurang bagus. Proses pembuatan produk jadi yaitu memproses kulit yang telah di samak menjadi beragam produk (dompet, tas dll). Peralat yang digunakan yaitu: alat tulis, mesin *buffing* mesin gerinda keramik, alat cat semprot (*spray gun*), sikat, pemotong (pisau/*chutter*), mesin jahit, mesin amplas, mesin pemasang kancing, dan mesin emboss. Proses desain, pola,

pemotongan bahan dan finishing produk jadi dilakukan oleh IKM White Blue. Namun saat karena keterbatasan jumlah mesin jahit yang dimiliki maka sebagian proses penjahitan produk dilakukan oleh mitra. Hal ini menyebabkan kualitas produk kurang seragam dan biaya produksi relatif mahal. Selain itu kendala juga terjadi pada proses pewarnaan yang menggunakan metode semprot sehingga hasilnya kurang bagus.

Penataan area produksi belum sesuai dengan alur proses sehingga terjadi aliran material yang bolak-balik dan kurang ergonomis. Keterbatasan area produksi yang ada menyulitkan IKM untuk membuat layout produksi yang ideal. Namun IKM WB telah berencana untuk membuat tempat produksi di area yang baru. Saat ini telah tersedia lahan seluas 300m² untuk tempat produksi.

IKM telah berusaha menetapkan jaminan mutu pada produknya dengan melakukan *in process control*. Namun kualitas produknya belum seragam, sehingga masih **didapati produk-produk yang mutunya dibawah standar eksportir sehingga tidak bisa diterima oleh pihak eksportir.**

Distribusi produk kulit crusting saat ini ke para pengrajin kulit di wilayah Semarang dan Yogyakarta melalui pesanan langsung ke IKM WB dan produknya diikimkan ke pemesan. Sedangkan produk jadi dijual langsung melalui stand-stand yang ada di beberapa tempat diantaranya di UMKM center propinsi Jawa Tengah, International Batik Center (IBC) Pekalongan, Show Room *White Blue* di Banyumanik, juga melalui pameran-pameran. Selain itu penjualan juga dilakukan secara online melalui berbagai media seperti Facebook, instagram dan BBM, namun belum melakukan *web base marketing* untuk merambah pasar yang lebih luas, mendekati diri dengan konsumen dan memudahkan proses penjualan. Untuk pasar ekspor, produk IKM WB sudah beberapa kali di bawa oleh ekportir ke Jepang, Singapura, dan Korea. Dan ada juga penjualan langsung ke pengguna luar negeri seperti Jerman dan Amerika serikat melalui *face book & instagram*. Namun jumlahnya masih sedikit .

Konsumen produk kulit crusting dari IKM WB saat ini adalah pengrajin kulit di wilayah Yogyakarta dan Semarang. Sedangkan untuk produk jadi konsumennya ada 2 yaitu pengguna langsung, serta ekportir. Pemasaran kulit crusting dilakukan dengan penawaran langsung ke pengrajin, sedangkan untuk produk jadi dipasarkan melalui *showroom* serta pemasaran *on line* melalui *facebook* dan *instagram*. Untuk pangsa pasar eksport IKM WB memanfaatkan event-event pameran untuk memperkenalkan produknya

baik pameran nasional maupun Internasional seperti : Jateng Expo, Inacraft, dll. Eksportir produk dalam jumlah besar telah dilakukan melalui ekportir ke negara Jepang, Thailand dan Korea. Ada juga penjualan negara lain seperti Amerika Serikat, Jerman dan Belanda, namun dalam jumlah kecil dengan pembeli perorangan melalui akun *facebook*.

IKM Zawa

IKM Zawa khusus memproduksi tas dengan bahan dasar kulit. Untuk kulit ikan pari dikombinasikan dengan kulit sapi dan diproduksi tas wanita dengan berbagai model dan ukuran. Kualitas produk cukup bagus, namun model belum banyak variasi dan kurang *up to date*.

IKM Zawa fokus ke produksi sedangkan distribusi diambil oleh pemilik butik atau *showroom*. Salah satunya *showroom* yang dimiliki oleh IKM WB. Sedangkan untuk pemasaran ekspor, produk IKM Zawa ini diambil oleh para eksportir. Sejauh ini belum berani untuk berhubungan langsung dengan *buyer* dari luar negeri.

IKM Zawa tidak memasarkan produknya langsung ke konsumen akhir. Lebih banyak memasarkan ke pedagang –pedagang yang mengambil produk ke IKM Zawa. Hal ini menyebabkan pemasaran dari IKM Zawa kurang berkembang, terbatas pada pelanggan-pelanggan yang sudah ada saja. Sehingga IKM Zawa dirasa perlu melebarkan pemasarannya. Sama halnya dengan IKM WB, penentuan harga jual produk IKM Zawa mengikuti harga jual di pasar, belum melakukan perhitungan HPP.

Diperlukan tenaga kerja yang memiliki keahlian dan ketrampilan dalam bidang pengerjaan produk kulit pari khususnya. Juga diperlukan tenaga kerja dengan kreatifitas tinggi untuk menciptakan model-model produk yang baru. pemasaran.

Permasalahan Mitra

- a. Kualitas produk belum sesuai standar ekspor
- b. Mesin penyamak yang digunakan tidak sesuai karakteristik kulit ikan pari
- c. Pada musim penghujan proses pengeringan lama dan tidak optimal sehingga kualitas produk samak rendah.
- d. Kualitas produk yang dihasilkan belum konsisten. Terutama pada hasil pewarnaan.

- e. Layout belum sesuai dengan aliran proses produksi sehingga ada aliran kerja yang bolak balik.
- f. Kapasitas produksi masih rendah.
- g. Proses penjahitan produk sebagian masih dikerjakan oleh pihak ketiga.
- h. Desain masih sama dengan produk yang telah ada di pasaran belum inovatif.
- i. Penentuan harga berdasar harga dipasaran, belum mengetahui cara perhitungan harga jual produk berdasar HPP.
- j. Belum melakukan perencanaan produksi yang baik.
- k. Pembukuan belum mengikuti kaidah akuntansi yang benar.
- l. Belum memiliki alat bantu pemasaran (Katalog, Leaflet dll)
- m. Belum memiliki pemasaran berbasis web.
- n. Penjualan ekspor masih melalui *broker* sehingga terbatas pasar ekspornya.
- o. Belum mempunyai data base pelanggan secara terdokumentasi.
- p. Kurangnya tenaga terampil

METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan

Pelaksanaan kegiatan ini menggunakan metode **workshop** dan **pendampingan** terhadap IKM untuk menyelesaikan permasalahan yang teridentifikasi di tiap aspek. Workshop terdiri dari kegiatan pelatihan dan pendampingan. Kegiatan pelatihan dilakukan agar IKM memiliki pemahaman terhadap materi yang diperlukan sebagai solusi mengatasi masalah. Sedangkan kegiatan pendampingan dilakukan untuk membimbing IKM mengimplementasikan materi yang telah diperoleh dalam pelatihan untuk diterapkan di usahanya sehingga tujuan kegiatan dapat tercapai

Tahapan pelaksanaan Kegiatan

Secara garis besar tahapan pelaksanaan kegiatan adalah sebagai berikut:

Tahun 1 : Meningkatkan **kualitas** proses dan hasil produksi, melalui workshop untuk pemecahan masalah

- a. Kontinuitas dan kualitas produk
- b. Kecilnya kapasitas proses penyamakan
- c. Peningkatan keahlian tenaga kerja
- d. Perbaikan teknik pewarnaan
- e. Pengembangan desain produk

- f. Standarisasi Proses
- g. Standarisasi Kualitas
- h. Pembukuan sesuai kaidah akuntansi

Tahun 2 : Meningkatkan **kuantitas** hasil produksi, dilakukan melalui workshop untuk pemecahan masalah

- a. Proses pengeringan yang tidak optimal
- b. Kekurangan tenaga kerja dengan keahlian yang diperlukan.
- c. Proses penjahitan produk masih di kerjakan oleh pihak ketiga.
- d. Variasi jenis dan desain produk masih minim.
- e. Lokasi proses produksi yang kurang representatif untuk produk ekspor
- f. Perlu tambahan modal Meningkatkan omzet penjualan

Tahun 3 : Memperluas cakupan **wilayah pemasaran**, dengan workshop untuk mengatasi permasalahan

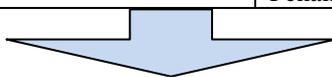
- a. Belum memiliki alat bantu pemasaran (Katalog, Leaflet dll)
- b. Belum memiliki pemasaran berbasis web.
- c. Minimnya nilai ekspor

Untuk tiap tahun ditetapkan target yang harus dicapai dalam kegiatan ini, sebagai pentahapan untuk mencapai tujuan akhir yaitu peningkatan nilai ekspor pada akhir pelaksanaan program.

Aspek Yang di Teliti	Solusi	Target
TAHUN 1		
Bahan Baku Produksi Proses Produk Manajemen SDM	Workshop proses produksi Pendampingan pengadaan alat Workshop Quality Control Workshop Manajemen	Penambahana 2 sumber bahan baku Penurunan Produk cacat 10% Memiliki Standar Proses Produksi Memiliki Standar Kualitas Memiliki laporan Keuanga Peningkatan Keahlian tenaga kerja



TAHUN 2		
Proses Produk Fasilitas Pemasaran Finansial	Pendampingan prosesproduksi Workshop desain produk Pendampingan pengadaan alat Pembuatan alat bantu pemasaran Pendampingan pengajuan PKBL	Produk cacat turun 20% Memiliki 2 desain baru Volume produksi naik 20% Omset naik 20% Aset naik 10% Penambahan 1 negara tujuan ekspor



TAHUN 3		
Proses Produk Fasilitas Pemasaran Finansial	Pendampingan Proses produksi Pendampingan pameran WorkShop Web based marketing Pembuatan Web marketing Pendampingan ekspor	Produk cacat turun 30% Meproduksi 4 desain baru Volume produksi naik 30% Omset naik 30% Aset naik 30% Penambahan 2 negara tujuan ekspor



<p>HASIL AKHIR</p> <p>Peningkatan kualitas produk Peningkatan Kapasitas produksi Peningkatan jenis produk Peningkatan Negara tujuan ekspor Peningkatan aset IKM Peningkatan Omset IKM</p>
--

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahun 2017 ini merupakan tahun 1 pelaksanaan program IbPE pengrajin kulit ikan pari di kota Semarang. Sesuai dengan rencana kerja, maka program pada tahun pertama ini di fokuskan pada upaya peningkatan kualitas produk IKM agar layak memasuki pasar ekspor. Permasalahan utama yang diselesaikan di masing-masing mitra adalah sebagai berikut.

a. Aspek Produksi

1. Proses penyamakan

Proses penyamakan saat ini menggunakan drum penyamakan untuk kulit sapi yang ukurannya besar dan pengaduk didalamnya berbentuk pasak. Drum tersebut kurang sesuai digunakan untuk penyamakan kulit ikan pari yang dimensinya kecil. Sehingga didesain drum penyamak yang sesuai dengan karakteristik kulit ikan pari dengan dimensi sesuai kapasitas produksi IKM.



Gambar 1. Diskusi Pembuatan drum penyamak

2. Proses Pewarnaan

Saat ini pewarnaan menggunakan metode cat semprot, dan hasilnya kurang bagus karena warna mudah pecah-pecah. Metode pewarnaan kulit yang baik adalah metode celup menggunakan drum penyamak, namun hal ini tidak dilakukan IKM karena drum

yang dimiliki ukurannya besar (drum samak kulit sapi) sehingga tidak efisien jika digunakan untuk proses pewarnaan dengan banyak jenis warna karena 1 warna 1 proses peencelupan. Hal ini diatasi dengan meredesain drum penyamak, dimana drum penyamak dibuat dengan memiliki 2 tabung masing-masing tabung kapasitas 6-10 lembar kulit, drum ini berfungsi untuk proses penyamakan dan pewarnaan. Saat proses penyamakan ke dua tabung dioperasikan bersama sehingga kapasitasnya besar mampu menghasilkan 20 lembar kulit tersamak. Sedangkan saat proses pewarnaan, tiap tabung dapat diisi dengan warna yang berbeda, sehingga dalam sekali proses dapat dihasilkan kulit dengan 2 jenis warna. Dengan drum desain baru ini IKM akan lebih efisien karena tidak boros dalam penggunaan bahan-bahan pembantu untuk penyamakan maupun pewarnaan, Selain itu samak tidak banyak yang rusak, karena pengaduknya didesain berbentuk sirip, berbeda dengan drum semula yang pengaduknya berbentuk pasak. Dari sisi warna, penggunaan drum menghasilkan warna yang lebih bagus dan tahan lama karena menerapkan pewarnaan celup.

b. Aspek Produk

Dilakukan pengembangan desain dari produk-produk yang selama ini sudah di buat. Untuk IKM White blue diarahkan untuk pengembangan produk hand made, dimana desain hand made ini lebih disenangi oleh pangsa pasar ekspor. Jadi dari desain awal yang proses penjahitannya menggunakan mesin, diganti dengan model jahit tangan. Sedangkan untuk IKM Zawa diarahkan melakukan redesain dari tas dengan material full kulit ikan pari, dibuat desain baru yang mengkombinasikan dengan kulit sapi. Pada desain full kulit ikan pari, tas terkesan berat dan kaku kurang diminati pasar. Maka dibuat desain-desain baru dimana kulit ikan pari hanya sebagai aksesoris atau variasi pada tas sehingga tampilan lebih elegan.

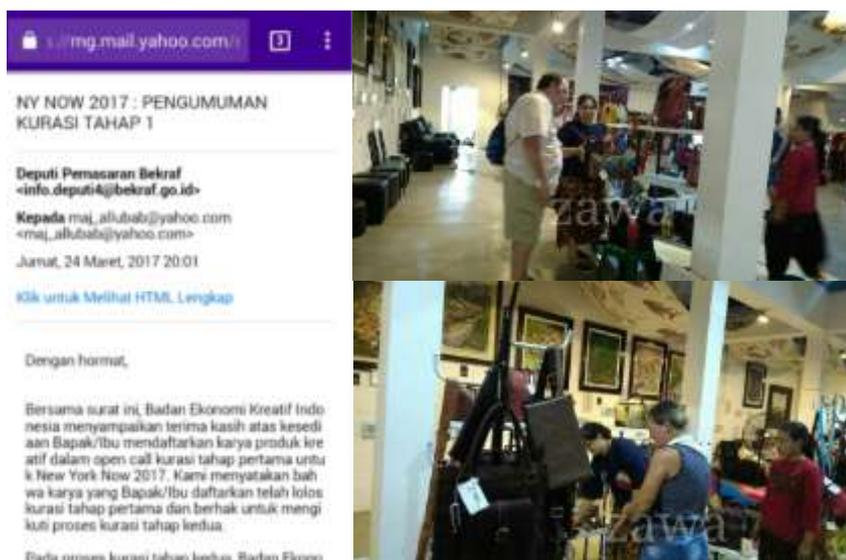
c. Aspek Pemasaran

Merambah pasar export tidaklah mudah, salah satu cara yang ditempuh adalah dengan mengikuti event-event pameran internasional. IKM White blue mengambil peluang mengikuti New York Now 2017 yaitu event pameran produk-produk kerajinan IKM Indonesia yang diselenggarakan oleh KJRI New York. Dengan mengirimkan proposal dan porto folio ke Badan ekonomi Kreatif, dari 160 proposal yang dikirimkan IKM white

Blue lolos pada kurasi 1 yang dilakukan pada tanggal 23-24 Maret 2017, dan pada tanggal 30 maret mengikuti kurasi yang ke 2, namun sayang belum berhasil terpilih sebagai peserta pada event tersebut. Namun banyak sekali pengalaman dan ilmu yang diperoleh pada kegiatan tersebut, pada sesi mentoring diberikan masukan agar melakukan perbaikan pada sisi desain dan kemasan.

Sedangkan IKM Zawa pemasaran dilakukan aktif mengikuti pameran-pameran diantaranya Indonesai fashion week expo 2017, Pameran craft dan kuliner semarang, dll. Agenda Pameran yang rutin diikuti adalah pameran yang diselenggarakan pelabuhan tangung mas, saat ada kapal pesiar dari luar negeri yang sandar banyak wisatawan yang turun dan mengunjungi pameran tersebut. Pada event ini besar peluang untuk bisa memperoleh buyer dari luar negeri.

Selain event pameran, kegiatan pemasaran online aktif dilakukan oleh ke dua IKM, baik melalui facebook, instagram, e bay dsb.



Gambar 3. Upaya pemasaran

d. Aspek SDM

Untuk memenuhi kebutuhan pengembangan produk ke arah hand made, maka dilakukan pelatihan proses produksi kulit dengan teknik handmade. Pemilik IKM white Blue mengikuti pelatihan di salah satu industri kulit hand made untuk belajar cara pembuatan kerajinan kulit dengan teknik handmade. Berbekal keterampilan yang diperoleh diharapkan dapat mengembangkan desain produk dari IKM white blue.



Gambar. Peralatan, bahan dan proses pembuatan Hand made

e. Aspek Fasilitas

Perbaikan tata letak dilakukan di IKM Zawa, tempat produksi yang semula berada di lantai 2 dipindahkan di lantai 1 dan dilakukan penataan sesuai alur proses agar tidak terjadi aliran material yang bolak-balik. Selain itu juga dibuat rak tempat penyimpanan bahan baku sehingga tempat produksi lebih tertata. Sedangkan IKM white blue telah mempersiapkan tempat baru untuk lokasi produksi. Karena lokasi awal dikota semarang, lahannya terbatas dan dekat dengan pemukiman penduduk.

KESIMPULAN DAN SARAN

Pada tahun 1pelaksanaan program IbPE pengrajin Kulit Ikan Pari ini, keegiatan difokukan pada upaya peningkatan kualitas hasil produksi dengan tetap melakukan upaya-upaya pengembangan pemasaran ekspor.

Kesimpulan

1. Dengan redesain dan pembuatan drum penyamak yang sesuai kebutuhan IKM , maka mampu meningkatkan kualita produk dan biaya produksi lebih efisien.
2. Melalui pemasaran online maupun offline, akan terus dikenalkan produk-produk dari IKM mitra agar lebih dikenal oleh konsumen hingga konsumen manca negara
3. Ikm telah berhasil mengembangkan desain baru yang lebih elegan dan diharapkan sesuai dengan selera pasar ekspor.
4. Melalui penataan tempat produksi mampu meningkatkan produktifitas kerja IKM.

Saran

Upaya mendorong IKM untuk mampu merambah pasar ekspor tentunya bukan hal yang mudah, dalam waktu satu tahun belum signifikan perbedaan yang terjadi. Oleh karena itu, tentunya program pendampingan ini masih harus terus dilanjutkan.

1. Pendampingan pada IKM untuk peningkatan kapasitas prodduksi sehingga mampu memenuhi permintaan dalam jumlah besar.

2. Upaya pengenalan produk ke pasar ekspor harus semakin diperkuat sehingga produk IKM dapat menembus pasar luar negeri.
3. Diperlukan dukungan dari pihak-pihak terkait seperti dinas perindustrian, perdagangan, koperasi dll. Untuk turut serta mengembangkan IKM-IKM yang potensial agar memiliki daya saing di dunia internasional

DAFTAR PUSTAKA

Purnomo, E. 1997. *Penyamakan Kulit Ikan Pari*. Akademi Teknologi Kulit, Yogyakarta