

Kinerja Ekonomi Industri Kecil Agro yang Telah Bertahan Lintas Generasi di Priangan Timur

Economic Performance of Agricultural Small Industries Which Has Survived Cross Generations in East Priangan

Anne Charina*, Rani Andriani Budi Kusumo, Gema Wibawa Mukti

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Padjadjaran
Jl Raya Jatinangor Sumedang Km 21 Kabupaten Sumedang Jawa Barat

*Email: anne.charina@unpad.ac.id

(Diterima 02-10-2023; Disetujui 18-11-2023)

ABSTRAK

Studi ini mengeksplorasi bagaimana kinerja ekonomi pada industri kecil yang telah bertahan hingga tiga generasi di pedesaan Priangan Timur. Studi ini penting karena tingginya tingkat kegagalan industri kecil di Indonesia. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Data diperoleh melalui wawancara semi terstruktur, FGD, serta data sekunder dari perusahaan. Data kualitatif dianalisis dengan menggunakan prinsip Analisis Tematik yang dibantu dengan perangkat lunak N-Vivo 12. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kinerja ekonomi industri kecil yang telah bertahan hingga tiga generasi di pedesaan masih ada yang berada pada status kurang baik. Implikasi Praktis dari temuan ini bahwa: Profitabilitas, Tingkat inovasi, Tingkat Persaingan, merupakan faktor-faktor yang penting dan perlu diperhatikan dalam memperbaiki kinerja ekonomi. Makalah ini menggarisbawahi bahwa industri kecil yang berumur panjang, belum tentu memiliki kinerja ekonomi yang baik. Industri kecil tersebut banyak yang tetap bertahan dengan pertimbangan komitmen, menjaga nama baik keluarga serta orientasi konvensional mereka.

Key words: industri kecil agro, kinerja ekonomi, umur panjang, pedesaan

ABSTRACT

This study explores how the economic performance of agricultural small industries has survived for three generations in rural East Priangan. This study is important because of the high failure rate of small industries in Indonesia. This research uses a qualitative approach. Data was obtained through semi-structured interviews, FGDs, and secondary data from companies. Qualitative data was analyzed using the principles of Thematic Analysis assisted by N-Vivo 12 software. The results of the research show that the economic performance of agricultural small industries that have survived for three generations in rural areas is still in a poor status. The practical implications of these findings are that: Profitability, level of innovation, level of competition, are the most sensitive factors and need to be considered in improving economic performance. This paper highlights that long-lived agricultural small industries do not necessarily have good economic performance. Many of these small industries survive based on commitment, maintaining their family's good name and conventional orientation.

Keywords: agricultural small industry, economic performance, longevity, rural area

PENDAHULUAN

Indonesia adalah negara berkembang yang ditandai dengan ciri khas industri kecil yang tumbuh menjamur di pedesaan. Fenomena ini semakin terlihat nyata dengan perkembangan jumlah industri kecil yang terus bertambah sekitar 27% tiap tahun (Charina et al., 2022b). Namun sayangnya disisi lain industri kecil yang gagal bertahanpun jumlahnya sama banyaknya. Mayoritas industri kecil yang baru berdiri hanya mampu bertahan 5-10 tahun saja (Charina et al., 2022a). Industri kecil sejauh ini dinilai rentan dan memiliki banyak keterbatasan, seperti modal, tenaga kerja, jejaring, infrastruktur dan faktor lainnya (Etuk et al., 2014; Raza et al., 2018; Visser & Chiloane-Tsoka, 2014). Sehingga keberadaan industri kecil yang berumur panjang dan mampu bertahan lintas generasi di pedesaan menjadi menarik dan penting untuk diteliti.

Di Indonesia, tepatnya di pedesaan Priangan Timur, ternyata terdapat beberapa industri kecil yang masih bertahan sampai generasi ke-3. Industri kecil tersebut dimiliki oleh para pengusaha lokal etnis Sunda dan telah berjalan lebih dari 60 tahun. Mereka mengusahakan produk makanan khas tradisional seperti tahu, kerupuk, dodol, serta produk kerajinan anyaman dari hasil hutan. Usaha mereka jika dipandang dengan kasat mata terlihat tidak mengalami pertumbuhan yang berarti dari tahun ke tahun (Charina et al., 2022b).

Namun, sebagai simbol keberhasilan bisnis, industri kecil saat ini tidak bisa hanya mengandalkan umur panjang semata, dalam perspektif baru penting pula penekanan kinerja dalam suatu bisnis, melalui perbaikan kinerja keuangan, sosial serta lingkungan. Untuk mencapai target tersebut, tentunya seluruh pemangku kepentingan harus melakukan upaya yang signifikan dalam menciptakan kinerja yang baik khususnya dalam hal ini pada industri kecil (Arief et al., 2022).

Menerapkan konsep kinerja ekonomi yang baik pada industri kecil, tidaklah mudah. Seperti diketahui, industri kecil rentan dengan kegagalan karena berbagai keterbatasannya, baik keterbatasan sumberdaya, modal dan infrastruktur lainnya. Hal inilah yang membuat industri kecil sulit bahkan mustahil untuk berkelanjutan (Collins et al., 2010). Namun, dengan memperhatikan faktor-faktor sensitif yang berperan penting dalam kinerja bisnis, diharapkan akan mampu membantu mereka mencapai keberlanjutan usaha, sehingga akan tercipta industri kecil dengan “longevity” sekaligus juga mencapai “keberlanjutan usaha”, yang ditandai dengan kinerja ekonomi, sosial dan lingkungan yang baik.

Menariknya selama ini beberapa literatur merepresentasikan “umur panjang” atau “kemampuan bertahan” industri kecil sebagai bagian dari “keberlanjutan”. Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi seperti apa kinerja ekonomi pada industri kecil agro yang telah bertahan lintas generasi di Priangan Timur? Apakah “longevity” atau umur panjang suatu bisnis menjamin bahwa bisnis tersebut memiliki kinerja ekonomi yang baik pula?.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan Pendekatan Kualitatif (Yin, 2019). Studi kasus dipilih untuk membangun kedalaman pemahaman tentang kinerja ekonomi pada industri kecil yang mampu bertahan lintas generasi. Informan merupakan industri kecil milik etnis Sunda, yang dipilih dengan teknik purposive, yaitu sampling kriteria, karena dibutuhkan sampel yang terdiri dari objek yang dipilih secara strategis, yaitu industri kecil yang telah bertahan minimal hingga 3 generasi di kawasan pedesaan Priangan Timur, Provinsi Jawa Barat. Sedikitnya jumlah industri kecil yang mampu bertahan tiga generasi di lokasi penelitian, membuat hanya ada empat industri kecil terpilih yang memenuhi kriteria. Mereka adalah industri kecil yang memproduksi makanan tradisional dan industri kerajinan di pedesaan Priangan Timur (Tabel 1).

Tabel 1. Informan Penelitian

Kasus	Industri Kecil	Tahun Berdiri	Lokasi	Informan
1	Industri Kerupuk Pancarasa	1961	Ciamis	Pengusaha generasi ke 3
2	Industri Dodol Sarinah	1964	Garut	Pengusaha generasi ke 2 dan 3
3	Industri Kerajinan Binangkit	1960	Tasikmalaya	Pengusaha generasi ke 2 dan 3
4	Industri Tahu Sari Bumi	1971	Sumedang	Pengusaha generasi ke 3

Sumber: Data Lapangan (2020)

Penelitian ini dilakukan dari bulan Agustus 2020-Februari 2021. Data diperoleh melalui dua cara: Data primer didapat dari: 1) Wawancara semi terstruktur dengan pengusaha industri kecil yang menjadi sampling dari beberapa generasi yang masih ada; 2) Focus Group Discussion, dengan melibatkan stake holder yaitu pengusaha industri kecil, tenaga kerja, supplier, aparat setempat dan masyarakat sekitar sebagai konsumen. Wawancara dan FGD mengumpulkan data yang bertujuan untuk menganalisa kinerja ekonomi pada usaha mereka berdasarkan atribut-atribut yang ditentukan dari referensi yang kemudian ditunjang dengan data-data sekunder dari laporan perusahaan.

Analisis data terbagi menjadi dua, pertama yaitu pengolahan data sekunder berupa data kuantitatif dari laporan perusahaan untuk pengukuran kinerja ekonomi. Sedangkan yang kedua, data primer dari wawancara dan FGD, berupa data kualitatif digunakan sebagai bahan triangulasi untuk

memperkuat hasil. Selanjutnya data kualitatif dianalisis dengan menggunakan prinsip analisis tematik dengan mengidentifikasi tema yang muncul dari wawancara. Proses ini dibantu oleh perangkat lunak NVivo 12. Beberapa pernyataan penting berupa kutipan langsung yang dibuat oleh peserta selama wawancara dimasukkan untuk mendukung argumen, sehingga pembaca dapat memperoleh gambaran tentang teks aslinya (Tsvetkova et al., 2020)

PEMBAHASAN

Pengukuran kinerja ekonomi pada penelitian ini menggunakan konsep profitabilitas. Setiap perusahaan tentunya mengharapkan profit yang maksimal. Profitabilitas menurut Sofyan Syafri Harahap (2009:304) menggambarkan ‘kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua sumber daya yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang perusahaan, dan lain sebagainya’. Atribut ini tentunya sangat berperan dalam membentuk kinerja ekonomi perusahaan, termasuk industri kecil. Semakin tinggi nilai rasio, maka akan semakin baik pula kondisi perusahaan berdasarkan rasio profitabilitas. Nilai yang tinggi tersebut melambangkan tingkat keuntungan dan juga efisiensi perusahaan yang tinggi. Rasio profitabilitas akan memberikan informasi penting untuk kemudian dibandingkan dengan rasio periode sebelumnya dan rasio kompetitor. Rasio profitabilitas juga memiliki fungsi untuk melihat hasil akhir dari semua kebijakan keuangan dan juga keputusan operasional yang dibuat oleh manajemen perusahaan, dimana sistem pencatatan kas kecil juga akan berpengaruh. Sayangnya pengukuran profitabilitas pada industri kecil terkendala dengan ketidaktersediaan data keuangan perusahaan yang memadai. Empat industri kecil yang dianalisa dalam penelitian ini pun tidak melakukan pencatatan atau pendokumentasian laporan keuangan mereka secara rinci dan teratur. Penelitian ini mengukur rasio profitabilitas dengan menggunakan Net Profit Margin atau Margin Laba bersih, yaitu salah satu rasio profitabilitas yang diperlukan oleh sebuah perusahaan untuk mengetahui persentase laba bersih yang didapat setelah dikurangi pajak. Pengukuran rasio ini bertujuan untuk melihat seberapa efektif perusahaan beroperasi. Data yang tersedia diambil yang paling lengkap yaitu periode akhir tahun 2018-2019. Semakin besar Net Profit Margin semakin baik (efisien) kegiatan operasional perusahaan.

Tabel 2. Net Profit Margin (NPM) Pada Industri Kecil Agro Periode 2018-2019

Industri Kecil	2018			2019		
	Total Penjualan (Ribuan Rp)	Biaya Produksi (Ribuan Rp)	NPM (%)	Total Penjualan (Ribuan Rp)	Biaya Produksi (Ribuan Rp)	NPM (%)
Kerupuk Pancarasa	175.000	150.000	14%	177.600	152.600	14%
Tahu Sari Bumi	160.000	135.700	15%	162.100	137.700	15%
Dodol Sarinah	136.000	125.000	8%	135.900	134.500	1%
Anyaman Binangkit	119.000	110.000	7,5%	118.200	117.000	1%

Sumber: Hasil Olahan Data Perusahaan, 2020.

Tabel 2 memperlihatkan bahwa margin keuntungan pada Kerupuk Pancarasa dan Tahu Sari Bumi cukup stabil, sementara pada Dodol Sarinah dan Anyaman Binangkit cenderung mengalami penurunan. Dari data yang ada, ini diakibatkan salah satunya karena rendahnya angka penjualan produk. Rendahnya penjualan bisa diakibatkan salah satunya karena persaingan pasar yang ketat, produk yang kurang diminati atau kebijakan promosi penjualan yang kurang tepat (Sinaga, 2014).

“Volume penjualan kami empat tahun terakhir ini menurun. Kami harus evaluasi kembali, mungkin pasar jenuh ya pada produk kami, kami harusnya bisa lebih inovatif” (Pengusaha generasi ke-2 Dodol Sarinah);

“Semenjak pembangunan jalan layang Cihaurbeuti, terus terang penjualan di toko saya cenderung merosot terus, produk kami juga harusnya bisa lebih up to date mengikuti selera pasar” (Pengusaha generasi ke-3 Anyaman binangkit).

Atribut kedua yang berperan dalam kinerja ekonomi adalah tingkat inovasi teknologi. Inovasi menjadi atribut kedua yang terpenting, karena beberapa penelitian di berbagai negara juga membuktikan bahwa industri kecil yang inovatif, memiliki kinerja ekonomi yang baik (Teece et al., 27555 B.C.E.). Sementara industri kecil yang tidak inovatif, kinerja ekonominya banyak yang terganggu. Inovasi digambarkan sebagai "pengenalan hal yang baru, baik proses, produk, atau layanan yang ditingkatkan berdasarkan ilmu pengetahuan atau teknologi (Banihashemi et al., 2017). Ada berbagai jenis inovasi dalam bisnis diantaranya produk atau jasa baru, proses produksi baru, teknik pemasaran yang baru dan organisasi baru atau struktur manajerial yang baru (Shamsuzzoha et al., 2013). Inovasi juga mungkin melibatkan teknologi, kekayaan intelektual, bisnis, atau aktivitas fisik (Surya et al., 2022).

Sayangnya hasil penelitian menunjukkan tingkat inovasi teknologi pada industri kecil Sarinah, Binangkit dan Sari Bumi, rendah. Tingkat inovasi menurut (Banihashemi et al., 2017) dikategorikan tinggi jika unit bisnis mampu melakukan pembaruan baik pada proses bisnis maupun pada penggunaan alat-alat teknologi, sehingga menghasilkan produk baru. Berdasarkan hasil wawancara, pada produk dan proses produksi di Dodol Sarinah, diakui oleh pengusaha generasi ke-2 “tidak jauh berbeda” dengan produk dodol yang diproduksi orangtuanya yaitu generasi ke-1. Hal yang sama juga dikemukakan oleh pengusaha generasi ke-3 Tahu Sari Bumi serta pengusaha generasi ke-3 Anyaman Binangkit. ini menyiratkan bahwa tingkat inovasi Dodol Sarinah, Anyaman Binangkit dan Tahu Sari bumi berdasarkan penggunaan alat/mesin adalah rendah.

“Terus terang tingkat inovasi kami masih rendah. Dodol yang saya hasilkan tidak berbeda jauh dengan yang dihasilkan ayah saya” (Pengusaha generasi ke-3 Dodol Sarinah);

“Belum ada inovasi berarti untuk tahu Sumedang. Karena bingung juga saya inovasinya harus bagaimana. Suatu saat nanti harus dipikirkan memang” (Pengusaha Generasi ke-3 Tahu Sari Bumi);

“Agak lambat perkembangan inovasi kami, mungkin karena berbenturan dengan butuh banyak biaya, butuh kreativitas juga. Di masa saya mungkin hanya variasi produk sedikit lebih banyak dibandingkan masa ayah saya” (Pengusaha generasi ke-3 Anyaman Binangkit).

Sementara pada Kerupuk Pancarasa, proses produksi mengalami perubahan yang cukup berarti. Yaitu dengan digunakannya mesin hidrolis sebagai mesin pencetak adonan. Sebelumnya pada generasi pertama dan generasi kedua, pencetakan adonan masih menggunakan tangan manusia secara manual.

Disisi lain, berdasarkan hasil wawancara dengan konsumen, mayoritas mengemukakan bahwa produk Dodol Sarinah “kurang menarik”, kemasannya sangat “jadel”. Begitu juga dengan produk Anyaman Binangkit, di mata konsumen kerajinan binangkit “modelnya membosankan”, “kurang update”. Sementara untuk kerupuk dan tahu, dinilai oleh konsumen terbentur dengan “tradisi penyajian” dan “sifat produk” sehingga tidak mengalami perubahan dalam produknya. Di tengah persaingan usaha dengan produk yang sama semakin ketat, produk industri kecil dituntut harus lebih kreatif, sehingga bisa memenangkan hati konsumen. Ini menjadi hal besar yang harus dibenahi oleh Dodol Sarinah, Anyaman Binangkit, Tahu Sari Bumi dan Kerupuk Pancarasa.

Atribut ketiga yang akan menentukan kinerja ekonomi adalah jumlah pesaing (industri sejenis yang serupa). Jumlah pesaing menjadi atribut ke tiga paling sensitif terhadap kinerja ekonomi, karena banyaknya jumlah industri serupa, baik skala usaha yang sama maupun berbeda, membuat tingkat persaingan menjadi sangat tajam dan berpengaruh terhadap kinerja ekonomi industri kecil.

Tabel 3. Jumlah Industri Kecil Berdasarkan Jenis Usaha Tahun 2019

Jenis Industri	Lokasi	Jumlah
Kerupuk	Kab.Ciamis	224
Dodol Garut	Kab.Garut	43
Tahu Sumedang	Kab.Sumedang	147
Anyaman Rajapolah	Kab.Tasikmalaya	322

Sumber: Lap.Tahunan Dinas Indag Kab.Ciamis, Kab.Tasikmalaya, Kab.Garut, Kab.Sumedang, 2019

Berdasarkan hasil wawancara, pesaing kerupuk Pancarasa adalah industri kecil kerupuk Mirasa dan Putra MHD. Kedua kerupuk tersebut dinilai oleh pengusaha Pancarasa sebagai saingan karena sama-sama memproduksi kerupuk tutung atau kerupuk gosong. Lain halnya dengan tahu Sari Bumi, pengusaha Sari Bumi mengemukakan bahwa pesaing mereka sangat banyak, baik industri kecil seperti tahu Bungkeng, H. Ateng, Sari Kedele maupun industri tahu skala rumah tangga yang tidak menggunakan brand. Begitu pula dengan dodol Sarinaah, yang mengatakan bahwa pesaing terberat mereka adalah industri dodol skala rumah tangga. Sama halnya dengan anyaman Binangkit yang mengemukakan bahwa pesaing mereka adalah pengrajin skala rumah tangga terutama di Desa Sukaruas. Industri rumah tangga baik untuk tahu Sumedang, dodol Garut maupun anyaman Rajapolah jumlahnya tidak diketahui secara pasti karena termasuk sektor informal, sehingga datanya tidak tersedia.

Atribut selanjutnya yang menentukan kinerja ekonomi adalah konsistensi produksi. Konsistensi produksi memang penting, karena akan mempengaruhi pendapatan perusahaan. Ini menjadi salah satu masalah yang dihadapi oleh industri kecil Dodol Sarinah dan Anyaman Binangkit. Menurut pengusaha generasi ke-2, Dodol Sarinah mulai tidak konsisten berproduksi sejak awal tahun 2017. Sementara hal yang sama juga diakui oleh Anyaman Binangkit, produksi mereka tersendat-sendat dari tahun 2018. Lain halnya dengan Kerupuk Pancarasa dan Tahu Sari Bumi yang sampai penelitian ini berlangsung, tetap konsisten dalam waktu dan jumlah produksi.

“Jauh sebelum covid, yaitu tahun 2017, saya sudah mulai jarang produksi. Produksinya sudah tidak menentu, apalagi masuk pandemi covid, usaha saya vacuum lebih dari 6 bulan. Tahun 2016-2017 saya masih bisa berproduksi 15.000kg dodol per-tahun, menginjak tahun 2019-2020 mungkin hanya bisa produksi 6000 kg dodol pertahun” (Pengusaha generasi ke-2 Dodol Sarinah);

“Saat ini tahun 2021, saya hanya menjual barang-barang atau stock yang ada di toko. Saya produksi sesuai pesanan saja, tidak tentu waktunya, karena sedang sepi. Tahun 2018 saya masih bisa produksi sekitar 5000pc anyaman, tapi setelah 2019 turun mungkin hanya 1500pc. Semakin kesini tambah menurun” (Pengusaha generasi ke-3 Anyaman Binangkit);

“Alhamdulillah produksi saya masih stabil, kira-kira pertahun 13.000 loyang. Ketika pandemi saja saya berkurang, tetapi pasca pandemi Alhamdulillah kembali normal” (Pengusaha generasi ke-3 Tahu Sari Bumi);

“Produksi masih bisa stabil, permintaan babanggi juga stabil. Untuk 1 kali produksi, saya menghabiskan 6 kwintal tapioca. Dari tahun ke tahun di kisaran yang sama” (Pengusaha generasi ke-3 Kerupuk Pancarasa)

Atribut lain yang sensitif terhadap kinerja ekonomi adalah efisiensi biaya. Demi memperoleh keuntungan yang maksimal dengan biaya operasional rendah, setiap perusahaan harus menerapkan efisiensi. Sebab pengeluaran biaya operasional ini (Biaya tetap, Biaya Variabel, Penyusutan) merupakan hal paling penting dalam sebuah bisnis. Efisiensi biaya operasional adalah proses menekan anggaran pengeluaran untuk mendapatkan hasil yang lebih maksimal. Efisiensi biaya operasional pun menjadi salah satu variabel penting yang harus diterapkan oleh industri kecil. Biaya operasional yang tinggi dapat menggerus laba perusahaan dan menghambat pertumbuhan bisnis. Sebaliknya, biaya operasional yang dikelola dengan baik dan efisien dapat membantu bisnis tumbuh lebih cepat.

Biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam beroperasi perlu dikendalikan sebaik-baiknya sebab meski operasional dapat berjalan dengan lancar dan baik, tapi jika tidak didukung oleh usaha untuk menekan biaya seminimal mungkin, akan berdampak pada naiknya biaya operasional. Hal ini hanya dapat dicapai dengan berusaha mengendalikan biaya-biaya yang terjadi dalam perusahaan, terutama biaya yang berkenaan langsung dengan operasional perusahaan. Dengan mengendalikan biaya operasional seefisien mungkin, maka akan menghasilkan anggaran pengeluaran yang lebih rendah, sehingga industri kecil bisa mengalihkan anggarannya ke hal-hal yang lebih esensial untuk memperbaiki kinerja perusahaan. Sayangnya dari data keuangan dan juga hasil wawancara, para pengusaha industri kecil mengemukakan sulitnya mereka melakukan efisiensi.

“Terus terang untuk saat ini kami masih kesulitan mengendalikan efisiensi biaya, biaya operasional di pabrik masih cenderung sama tiap tahun paling geser-geser sedikit. Sulit untuk efisiensi” (Pengusaha generasi ke-3 Kerupuk Pancarasa);

“Dimasa seperti sekarang ini sulit melakukan efisiensi, semua serba mahal” (Pengusaha generasi ke-2 Dodol Sarinah);

“Biaya tidak terduga masih cukup banyak, terutama tahun 2019-2021 masa pandemi banyak sekali biaya tidak terduga yang kami keluarkan, sehingga benar-benar sulit untuk efisiensi” (Pengusaha generasi ke-3 Tahu Sari Bumi).

Atribut tingkat permintaan terhadap produk juga berpengaruh terhadap kinerja ekonomi. Data tingkat permintaan produk dilihat dari tahun 2018-2019. Untuk dodol, tingkat permintaan didapat dari data permintaan jumlah dodol dari Agen; Tingkat permintaan kerupuk didapat dari data jumlah kerupuk matang yang dipesan oleh warung yang biasa menjual kerupuk Pancarasa, ditambah permintaan babanggi dari pabrik kerupuk di Bandung, Garut dan Lembang; Tingkat permintaan anyaman dihitung dari jumlah produk anyaman yang dipesan oleh toko handycraft yang biasa dipasok oleh Binangkit; Tingkat permintaan tahu Sumedang adalah jumlah tahu Sumedang yang diminta oleh resto Sari Bumi. Jumlah permintaan yang naik dari tahun sebelumnya menandakan bahwa tingkat permintaan produk tersebut baik. Kerupuk Pancarasa permintaannya masih stabil, sementara Dodol Sarinah dan Anyaman Binangkit menurun cukup drastis, Tahu Sari Bumi meskipun menurun tapi hanya sedikit.

Tabel 4. Tingkat Permintaan Produk Tahu 2018-2019

Produk	Jumlah Permintaan	
	2018	2019
Kerupuk Pancarasa	96 ton (babanggi+ goreng)	96 ton (babanggi+goreng)
Dodol Sarinah	4800 kg	3600kg
Anyaman Binangkit	1100pc	750pc
Tahu Sari Bumi	55.680 pc tahu	55.000 pc tahu

Sumber: Hasil Olahan Data Perusahaan, 2020

Promosi juga menjadi atribut penting dalam kinerja ekonomi. Banyaknya pesaing menjadi bahan pertimbangan bagi para pengusaha dalam membuat strategi penjualan. Strategi pemasaran dan media yang tepat sangat dibutuhkan untuk dapat menjangkau target pasar sehingga bisa meningkatkan volume penjualan dan keuntungan. Digital Marketing merupakan media pemasaran yang saat ini banyak diminati oleh masyarakat untuk mendukung berbagai aktivitas yang dilakukan. Menurut Kartika dkk. (2020) dengan komunikasi pemasaran digital, transaksi dapat dilakukan kapan saja/real time dan dapat bersifat global. Banyaknya pengguna media sosial berbasis chat semakin hari semakin meningkat, membuka peluang bagi industri kecil untuk mengembangkan pasarnya dalam genggam smartphone. Sayangnya ketika penelitian ini berlangsung (2019-2020), industri kecil Kerupuk Pancarasa, Tahu Sari Bumi, Dodol Sarinah, dan Anyaman Binangkit belum menggunakan memanfaatkan media digital untuk promosi produk mereka.

Penilaian akses pasar menurut (Parrilli & Elola, 2012) bisa dilihat dari beberapa indikator. Indikator yang paling penting adalah pasar harus mudah diakses oleh perusahaan, dengan kriteria terjangkau, mudah diakses, minim hambatan. Untuk Kerupuk Pancarasa dan Tahu Sari Bumi, produk mereka dominan hanya dijual untuk pasar lokal (kerupuk dipasarkan di Kab.Ciamis dan Tasikmalaya; sedangkan tahu dipasarkan di Kab.Sumedang), sehingga akses pasar tidak ada masalah bagi mereka. Namun, Dodol Sarinah dan Anyaman Binangkit, pasarnya tersebar ke luar kota. Sebelum terjadinya pandemic, produk dodol Garut Sarinah dapat dipasarkan langsung sampai ke luar Pulau Jawa, seperti ke Kota Medan dan Lampung. Begitupula dengan anyaman pemasarannya sampai ke beberapa kota di Jawa dan Bali. Sehingga di masa pandemic covid, akses pasar menjadi masalah yang cukup serius, dan sangat berdampak pada kinerja ekonomi mereka.

Atribut lain seperti akses bahan baku, dan harga bahan baku juga berperan dalam kinerja ekonomi industri kecil, namun atribut ini tingkat sensitivitasnya paling bawah. Hal ini terjadi karena meskipun bahan baku itu penting, tetapi ke-empat industri kecil yang diteliti memang tidak mengalami kesulitan dalam mengakses bahan baku baik dari jumlahnya maupun dari harganya. Sejauh ini bahan baku yang digunakan oleh industri kecil agro bervariasi, ada yang didapat dari lingkungan sekitar, namun banyak juga bahan baku yang justru harus didapatkan dari luar kota. Sebagai contoh, untuk kerupuk yang bahan bakunya tepung tapioka, singkong sebenarnya banyak ditemui di Ciamis, yaitu di wilayah Desa Cintanagara, Kecamatan Jatnagara, Kabupaten Ciamis. Singkong menjadi komoditas kedua yang melimpah, setelah padi. Produksi singkong bisa

mencapai 5 ton/hari, atau sekitar 1800ton dalam setahun di Ciamis (Harapan Rakyat.com)¹, namun ternyata singkong yang banyak dihasilkan adalah singkong jenis mentega dan emas, sementara singkong yang diperlukan untuk bahan baku tepung tapioka yang cocok untuk kerupuk adalah singkong mukibat dan bisa juga singkong putih. Kerupuk Pancarasa membeli tepung tapioka dari pabrik tapioka di Lampung, namun dibeli dari supplier di Ciamis. Pabrik tapioka yang terdekat dari Pancarasa ada di Kec.Singapura Tasikmalaya, namun menurut pengusaha Pancarasa, saat ini pabrik tersebut sudah mulai bangkrut, dan stoknya hanya sedikit.

Hal yang sama juga terjadi untuk bahan baku anyaman di Binangkit, mereka membeli pandan dari Gombong, Karang Anyar. Sementara bambu dibeli dari Singapura, dan mendong dari Manonjaya dan Cibereum. Hanya panama yang bisa di dapat di Rajapolah. Pandan didapat dari luar Tasikmalaya, karena kualitas pandan nya yang bagus dan barangnya melimpah. Sementara di Tasikmalaya, pandan produksinya sangat terbatas. Kebutuhan bahan baku pandan untuk sektor industri di Tasikmalaya diperkirakan mencapai 15.540 ton per tahun, sedangkan produksi daerahnya hanya mencapai 2.870 ton per tahun (Ditjenbun, 1997). Di Kabupaten Tasikmalaya, kelangkaan bahan baku menjadi kendala utama untuk memenuhi permintaan pasar. Sehingga untuk menutupi kebutuhan bahan baku tersebut para pengrajin mendatangkan sekitar 65 persen dari luar Tasikmalaya.

Sementara itu Tahu Sari bumi menggunakan kedelai import dari USA untuk produksinya dengan pertimbangan, kedelai import hasil pengolahannya memberikan warna tahu yang lebih bersih. Suplier kedelai import sendiri ada di Kab.Sumedang. Kedelai lokal banyak ditanam di Sumedang, seperti di Kecamatan Jatigede dan Surian. Per bulan Kab.Sumedang menghasilkan 542ton kedelai. Namun diakui oleh pengusaha Saribumi, mereka tidak tertarik menggunakan kedelai lokal karena hasil olahannya menjadikan tahu kurang bersih dan cenderung keras adonannya

Lain halnya dengan ketan hitam yang menjadi bahan baku dodol. Kab.Garut merupakan penghasil ketan hitam terbesar di Jawa Barat. Produktivitas padi ketan hitam di daerah ini rata-rata 5,5 ton per hektare (ha). Penanamannya dilakukan selama dua kali setahun dan petani mampu memproduksi sebesar 4.675ton Gabah Kering Panen (GKP) per tahun dengan harga per kg saat ini mencapai sekitar Rp.9.000-Rp11.000 per kg. Di Garut total 3.000hektar lahan pertanian digunakan untuk menanam ketan hitam, yang tersebar di Kecamatan Pasirwangi, Bayongbong, Sukaresmi dan Cisarupan (Gatra.com)². Sehingga akses bahan baku Dodol Sarinah terbilang mudah didapat.

Atribut lainnya seperti Tingkat Aksesibilitas Keuangan, dilihat dari jumlah lembaga pemberi layanan keuangan dan kemudahan dalam mengakses layanan keuangan. Atribut ini peranannya paling rendah, karena para pengusaha Sunda banyak yang kurang tertarik dengan pinjaman ke Bank ataupun lembaga keuangan lainnya.

Disisi lain temuan yang sangat penting dari penelitian ini bahwa para pengusaha industri kecil memiliki alasan ataupun pertimbangan untuk tetap mempertahankan bisnisnya, meskipun bisnis mereka fluktuatif, bahkan secara ekonomi kinerjanya masih kurang. Komitmen, keinginan menjaga nama baik keluarga serta orientasi konvensional (hanya sebatas untuk bertahan hidup), menjadi beberapa alasan mengapa mereka masih bertahan dengan bisnisnya.

KESIMPULAN

Kinerja ekonomi industri kecil yang telah bertahan hingga tiga generasi di pedesaan ternyata masih ada yang berada pada status kurang baik. Implikasi Praktis dari temuan ini bahwa: Profitabilitas, Tingkat inovasi, Tingkat Persaingan, merupakan faktor- faktor yang penting dan perlu diperhatikan dalam memperbaiki kinerja ekonomi.

Artikel ini menggarisbawahi bahwa industri kecil yang berumur panjang, belum tentu memiliki kinerja ekonomi yang baik. Industri kecil tersebut banyak yang tetap bertahan dengan pertimbangan komitmen, menjaga nama baik keluarga serta orientasi konvensional mereka.

Batasan penelian ini adalah studi kasus, penelitian mendatang dengan menggunakan pendekatan kuantitatif diharapkan akan lebih melengkap hasil temuan.

¹ Diakses pada 14 Jan 2023

² Diakses pada 14 Jan 2023

DAFTAR PUSTAKA

- Arief, N. N., Famiola, M., Pratama, A. P., Anggahegari, P., & Putri, A. N. A. (2022). Sustainability Communication through Bio-Based Experiential Learning. *Sustainability (Switzerland)*, *14*(9). <https://doi.org/10.3390/su14095204>
- Banihashemi, S., Hosseini, M. R., Golizadeh, H., & Sankaran, S. (2017). Critical success factors (CSFs) for integration of sustainability into construction project management practices in developing countries. *International Journal of Project Management*, *35*(6), 1103–1119. <https://doi.org/10.1016/j.ijproman.2017.01.014>
- Charina, A., Kurnia, G., Mulyana, A., & Mizuno, K. (2022a). Sustainable Education and Open Innovation for Small Industry Sustainability Post COVID-19 Pandemic in Indonesia. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, *8*(215), 1–21.
- Charina, A., Kurnia, G., Mulyana, A., & Mizuno, K. (2022b). The Impacts of Traditional Culture on Small Industries Longevity and Sustainability: A Case on Sundanese in Indonesia. *Sustainability (Switzerland)*, *14*, 1–16.
- Collins, E., Roper, J., & Lawrence, S. (2010). Sustainability practices: Trends in New Zealand businesses. *Business Strategy and the Environment*, *19*(8), 479–494. <https://doi.org/10.1002/bse.653>
- Etuk, R. U., Etuk, G. R., & Michael, B. (2014). Small and medium scale enterprises (SMEs) and Nigeria's economic development. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, *5*(7), 656–662. <https://doi.org/10.5901/mjss.2014.v5n7p656>
- Parrilli, M. D., & Elola, A. (2012). The strength of science and technology drivers for SME innovation. *Small Business Economics*, *39*(4), 897–907. <https://doi.org/10.1007/s11187-011-9319-6>
- Raza, S., Minai, M. S., Zain, A. Y. M., & Tariq, T. A. (2018). Dissection of Small Businesses in Pakistan: *International Journal of Entrepreneurship*, *22*(4), 1–13.
- Shamsuzzoha, A., Kankaanpaa, T., Carneiro, L. M., Almeida, R., Chiodi, A., & Fornasiero, R. (2013). Dynamic and collaborative business networks in the fashion industry. *International Journal of Computer Integrated Manufacturing*, *26*(1–2), 125–139. <https://doi.org/10.1080/0951192X.2012.681916>
- Surya, B., Hernita, H., Salim, A., Suriani, S., Perwira, I., Yulia, Y., Ruslan, M., & Yunus, K. (2022). Travel-Business Stagnation and SME Business Turbulence in the Tourism Sector in the Era of the COVID-19 Pandemic. *Sustainability (Switzerland)*, *14*(4), 1–37. <https://doi.org/10.3390/su14042380>
- Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (2755 B.C.E.). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, *18*(March), 77–116. <https://doi.org/10.1093/0199248540.003.0013>
- Tsvetkova, D., Bengtsson, E., & Durst, S. (2020). Maintaining sustainable practices in SMEs: Insights from Sweden. *Sustainability (Switzerland)*, *12*(24), 1–26. <https://doi.org/10.3390/su122410242>
- Visser, T., & Chiloane-Tsoka, E. (2014). An exploration into family business and SMEs in South Africa. *Problems and Perspectives in Management*, *12*(4), 427–432.
- Yin, R. K. (2019). *Qualitative Research From Start to Finish*. <https://doi.org/10.2307/j.ctv2sp3drf.9>