



HIBRKRAFT · JURNAL

Tantangan UMKM Industri Kulit Indonesia: Dari Modal Minim hingga Ketergantungan Bahan Baku Impor

Analisis Mendalam Kendala Produktif UMKM di Manding dan Dampaknya Terhadap Daya Saing Industri Kulit & Alas Kaki Nasional.

2 Februari 2026

1.686 kata

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di sektor kulit, khususnya di sentra-sentra kerajinan seperti Manding, Yogyakarta, merupakan tulang punggung industri padat karya Indonesia. Namun, di balik denyut nadi aktivitas mereka, terdapat sebuah realitas yang mengkhawatirkan: mereka sebagian besar ditandai oleh **keterbatasan sumber daya produktif** yang secara signifikan menghambat daya saing mereka. Keterbatasan ini bermanifestasi dalam berbagai aspek krusial, mulai dari kendala modal, peralatan yang usang, hingga kesenjangan keterampilan. Artikel ini akan membedah secara mendalam tantangan-tantangan internal yang melumpuhkan potensi UKM ini, dan bagaimana masalah tersebut diperparah oleh isu-isu sistemik yang lebih besar yang menjerat seluruh industri kulit dan alas kaki nasional.

Terperangkap dalam Keterbatasan: Membedah Kerapuhan UKM Kulit Indonesia

Industri kulit dan alas kaki Indonesia adalah sebuah ekosistem yang kompleks. Di satu sisi, ia diisi oleh pabrik-pabrik raksasa yang menjadi mitra merek-merek global, menyerap puluhan ribu tenaga kerja dan menyumbang miliaran dolar pada neraca ekspor. Namun, di sisi lain, fondasi dari piramida ini ditopang oleh ribuan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang tersebar di berbagai sentra kerajinan. Merekalah detak jantung sejati dari industri ini. Sayangnya, detak jantung ini seringkali lemah dan tidak teratur, terhambat oleh keterbatasan sumber daya yang kronis dan multifaset.

1. Jeratan Modal dan Akses Keuangan yang Terbatas

Modal adalah darah bagi setiap bisnis, dan bagi banyak UKM kulit di Manding, aliran darah ini seringkali tersumbat. Mereka beroperasi dengan sumber daya modal yang sangat terbatas. Lebih buruk lagi, mereka seringkali menghadapi kesulitan yang sangat besar dalam mengakses lembaga keuangan formal seperti bank. Mengapa? Karena mereka tidak mampu memenuhi kriteria yang disyaratkan untuk mendapatkan pinjaman atau pendanaan. Persyaratan seperti agunan yang memadai, laporan keuangan yang terstruktur, dan rekam jejak bisnis yang formal seringkali menjadi tembok yang tidak bisa mereka tembus. Sebagai perbandingan, untuk entitas bisnis investasi asing, modal disetor minimum yang ditetapkan adalah Rp 10 miliar—sebuah gambaran skala modal yang diharapkan dalam investasi formal, dan menyoroti jurang yang sangat lebar bagi para pemain kecil.

2. Roda Produksi yang Berputar Lambat: Peralatan Usang dan Proses Tradisional

Keterbatasan modal secara langsung berimbas pada infrastruktur produksi. Banyak UKM masih menggunakan **proses manufaktur yang sudah tua** dan peralatan yang tidak memadai. Mesin jahit yang berderit, alat potong manual, dan teknik pengeleman turun-temurun mungkin memiliki nilai nostalgia, tetapi dalam konteks persaingan pasar, hal ini menyebabkan efisiensi yang rendah, kualitas yang tidak konsisten, dan kapasitas produksi yang terbatas. Akibatnya, mereka hanya mampu menghasilkan **pasokan yang terbatas untuk setiap item** dan **kurangnya variasi produk**. Data di industri penyamakan kulit menunjukkan gambaran yang lebih luas: hanya sekitar 25-30% penyamakan kulit skala menengah hingga besar yang memiliki peralatan untuk mengotomatisasi langkah-langkah kritis, sementara 70-75% sisanya adalah industri rumahan yang sangat bergantung pada proses manual.

3. Kesenjangan Sumber Daya Manusia dan Keterampilan

Mesin bisa dibeli, tetapi keterampilan butuh waktu untuk dibangun. Sektor ini mengalami masalah serius dalam hal **produktivitas tenaga kerja yang rendah** dan **kurangnya tenaga kerja yang terdidik dengan baik**. Banyak keterampilan yang diwariskan secara tradisional tanpa ada pembaruan atau pelatihan modern. Ada kesenjangan yang nyata dalam hal pengetahuan teknis (*technical know-how*), terutama di tingkat manajerial, pengolahan, dan pengawasan. Ini sangat kontras dengan arah kebijakan investasi pemerintah yang bertujuan untuk mendorong pengembangan sumber daya manusia dan penguasaan teknologi melalui penelitian dan pengembangan (R&D).

4. Manajemen Tradisional: Bisnis dan Keluarga yang Bercampur Aduk

Struktur manajemen di banyak UKM masih sangat tradisional, seringkali berbasis keluarga. Meskipun model ini memiliki kelebihan dalam hal loyalitas dan kepercayaan, ia juga membawa kelemahan yang signifikan. Seringkali, tidak ada pemisahan yang jelas antara manajemen bisnis dan urusan keluarga. Keputusan bisnis diambil berdasarkan intuisi atau tradisi, bukan data. Arus kas perusahaan dan keuangan pribadi seringkali bercampur aduk, membuat perencanaan keuangan jangka panjang menjadi hampir mustahil. Struktur seperti ini menghambat penerapan praktik bisnis modern, skalabilitas, dan pertumbuhan yang profesional.

5. Terkunci dari Masa Depan: Minimnya Adopsi Teknologi dan Inovasi

Di era di mana inovasi adalah kunci untuk bertahan, banyak UKM kulit justru menunjukkan **kurangnya adopsi teknologi informasi** dan tingkat pengembangan teknologi yang tidak memadai. Mereka **jarang sekali terlibat dalam kegiatan pengembangan produk baru**. Sebagian besar produk yang dihasilkan adalah model yang sama yang telah mereka buat selama bertahun-tahun. Kurangnya inovasi ini menjadi penghalang yang sangat besar, karena strategi seperti pemanfaatan teknologi informasi untuk mengurangi biaya, meningkatkan produktivitas, dan merespons tren pasar dengan cepat adalah kunci untuk meningkatkan daya saing di pasar global.

6. Buta Arah di Pasar: Sistem Pemasaran dan Informasi yang Lemah

Banyak dari UKM ini memiliki pengalaman yang sangat terbatas dalam negosiasi perdagangan dan sebagian besar hanya melayani konsumen domestik di sekitar wilayah mereka. Salah satu masalah utamanya adalah **sistem intelijen dan informasi yang buruk tentang perdagangan dan pemasaran**. Ketersediaan informasi mengenai tren pasar, permintaan ekspor, atau standar kualitas internasional sangat terbatas. Ditambah dengan kurangnya pelatihan dan pengalaman dalam pemasaran digital atau negosiasi kemitraan, sangat sulit bagi mereka untuk beradaptasi dengan tren pasar yang berubah cepat atau tuntutan dari pembeli skala besar.

7. Berjuang Sendiri-Sendiri: Lemahnya Jaringan dan Kolaborasi

Terdapat kecenderungan umum di mana kerja sama antar perusahaan, baik dengan sesama UKM maupun dengan perusahaan yang lebih besar, sangatlah lemah. Setiap UKM cenderung berjalan sendiri-sendiri. Padahal, pembentukan jaringan dan kerja sama adalah strategi penting untuk meningkatkan kemampuan dalam mengakses dan menyerap inovasi. Dengan berada dalam sebuah klaster industri yang solid,

transfer pengetahuan (*knowledge spill-overs*) dapat terjadi secara alami, memungkinkan para pelaku usaha untuk belajar satu sama lain dan tumbuh bersama.



Tantangan Sistemik: Ketika Masalah Internal Diperparah oleh Tekanan Eksternal

Keterbatasan sumber daya produktif yang dialami UKM ini menjadi semakin parah karena mereka juga harus menghadapi tantangan eksternal yang bersifat sistemik, yang menjerat seluruh industri kulit dan alas kaki Indonesia.

PARADOKS BAHAN BAKU DAN KETERGANTUNGAN IMPOR

Ini adalah masalah paling kronis. Industri pengolahan kulit Indonesia menghadapi **kelangkaan pasokan bahan baku domestik yang signifikan**. Produksi lokal hanya mampu memasok sekitar **35%** dari kebutuhan nasional. Akibatnya, industri terpaksa bergantung pada impor untuk menutupi sisa **65%**, yang setara dengan **3 juta lembar kulit sapi dan 13,5 juta lembar kulit domba dan kambing** setiap tahunnya. Ketergantungan ini menciptakan biaya tambahan dan waktu tunggu yang lebih lama, yang secara langsung membuat produk manufaktur Indonesia, termasuk yang dari UKM, menjadi **kurang kompetitif**.

Paradoksnya, kulit mentah Indonesia, meskipun terkadang memiliki masalah kualitas, sangat diminati di luar negeri karena Indonesia **bebas dari penyakit mulut dan kuku (PMK)**. Hal ini menciptakan situasi yang aneh di mana bahan baku mentah diekspor, hanya untuk kemudian diimpor kembali dalam bentuk produk jadi yang lebih mahal.

HAMBATAN BIROKRASI DAN PERIZINAN YANG RUMIT

Meskipun pemerintah telah berupaya menyederhanakan proses melalui sistem seperti **Online Single Submission (OSS)**, industri ini tetap menghadapi tantangan besar terkait perizinan usaha. Masalah seperti **kesulitan pengadaan lahan dan penundaan birokrasi** dapat meningkatkan biaya investasi dan operasional. Transisi ke izin baru seperti **Persetujuan Bangunan Gedung (PBG) dan Sertifikat Laik Fungsi (SLF)** telah menambah lapisan kompleksitas dan biaya, di mana banyak izin operasional yang ada masih **kurang memiliki kepastian hukum**. Bagi UKM yang sumber dayanya sudah terbatas, menghadapi labirin birokrasi ini menjadi beban yang sangat berat.

PERSAINGAN GLOBAL YANG SENGIT DAN DINAMIKA PASAR

Industri ini beroperasi di pasar global yang sangat kompetitif. Kejatuhan ikon industri seperti PT Sepatu Bata Tbk akibat persaingan global dan dampak pandemi adalah sebuah peringatan keras. Jika pemain sebesar itu saja bisa tumbang, UKM dengan sumber daya yang jauh lebih terbatas tentu berada dalam posisi yang lebih rentan. Volatilitas pasar, seperti yang terlihat dari penurunan ekspor signifikan pada tahun 2023 yang kemudian diikuti pemulihan pada tahun 2024, menuntut para pelaku usaha untuk menjadi sangat gesit dan inovatif—sebuah karakteristik yang sayangnya belum dimiliki oleh sebagian besar UKM saat ini.

Kesimpulan: Sebuah Kebutuhan Mendesak akan Solusi Holistik

“Keterbatasan sumber daya produktif” yang melanda UKM kulit di Manding dan sentra-sentra lainnya adalah sebuah tantangan internal yang kritis. Kekurangan modal, teknologi, sumber daya manusia, manajemen modern, dan akses pasar adalah akar masalah yang menghambat potensi mereka. Masalah internal ini diperparah oleh isu-isu eksternal yang lebih besar seperti kelangkaan bahan baku, ketergantungan impor, dan birokrasi yang kompleks.

Meskipun pemerintah berupaya untuk mendorong investasi dan memperbaiki iklim bisnis melalui berbagai insentif dan reformasi regulasi, kondisi nyata di tingkat UKM menunjukkan adanya kebutuhan mendesak akan bantuan yang lebih terarah dan holistik. Diperlukan sebuah program intervensi yang tidak hanya memberikan modal, tetapi juga pelatihan keterampilan, pendampingan manajemen, transfer teknologi, dan fasilitasi akses pasar. Tanpa upaya terpadu untuk mengatasi keterbatasan fundamental ini, tulang punggung industri kulit dan alas kaki Indonesia akan tetap rapuh dan kesulitan untuk berlari kencang di panggung persaingan global.

Pertanyaan yang Sering Diajukan (FAQ)

MENGAPA UKM KULIT SULIT MENDAPATKAN PINJAMAN DARI BANK?

UKM seringkali kesulitan mendapatkan pinjaman karena mereka tidak dapat memenuhi persyaratan formal yang diminta oleh bank. Ini termasuk ketiadaan agunan (jaminan) yang memadai, tidak adanya laporan keuangan yang profesional dan terstruktur, serta rekam jejak bisnis yang tidak tercatat dengan baik karena manajemen yang masih tradisional dan mencampurkan keuangan pribadi dengan bisnis.

APA YANG DIMAKSUD DENGAN “PARADOKS BAHAN BAKU” DALAM INDUSTRI KULIT INDONESIA?

Paradoks bahan baku adalah situasi di mana Indonesia, yang bebas dari penyakit mulut dan kuku (PMK) sehingga kulit mentahnya diminati di pasar global, justru mengalami kekurangan pasokan bahan baku untuk industri dalam negerinya. Akibatnya, bahan baku mentah diekspor, dan industri domestik terpaksa mengimpor kulit olahan dengan harga yang lebih mahal untuk memenuhi kebutuhan produksinya.

APAKAH SISTEM PERIZINAN ONLINE SEPERTI OSS SUDAH MENYELESAIKAN MASALAH BIROKRASI?

Meskipun sistem OSS bertujuan untuk menyederhanakan proses, dalam praktiknya masih terdapat banyak tantangan. Masalah seperti kesulitan pengadaan lahan, transisi ke izin baru seperti PBG dan SLF yang menambah kompleksitas, serta kurangnya kepastian hukum pada beberapa izin operasional menunjukkan bahwa masalah birokrasi masih menjadi hambatan signifikan bagi pelaku usaha, termasuk UKM.

BAGAIMANA UKM DI INDUSTRI INI BISA MENINGKATKAN DAYA SAING MEREKA SECARA MANDIRI?

Langkah pertama adalah dengan mulai mengadopsi pola pikir yang lebih modern. Ini bisa dimulai dari hal-hal kecil seperti memisahkan keuangan bisnis dan pribadi, mulai mencatat transaksi secara rapi, aktif mencari informasi tren desain di internet, dan mencoba untuk berkolaborasi dengan sesama UKM dalam sebuah kelompok atau koperasi untuk mendapatkan daya tawar yang lebih baik saat membeli bahan baku atau memasarkan produk.

REFERENSI

- International Trade Administration – Indonesia – Country Commercial Guide (Footwear)
- Antara News – Leather, footwear industry posts 5.90 percent YoY growth in Q1
- The Jakarta Post – Analysis: Bata's Indonesia factory closure a warning for other manufacturers
- Indonesia Investment Coordinating Board (BKPM) – Indonesia Investment Guidebook

Sumber & versi terbaru: <https://hibrkraft.com/blog/tantangan-umkm-industri-kulit-indonesia-dari-modal-minim-hingga-ketergantungan-bahan-baku-impor/>

LANGKAH BERIKUTNYA

Buat notebook kulit Anda sendiri.

Ukuran, kulit dan isi ditentukan Anda.

Konsultasi desain • [+62 815 1119 0336](tel:+6281511190336)

Selengkapnya • hibrkraft.com/custom-notebook/



PINDAI UNTUK
CHAT

PT Hibrkraft Kreasi Indonesia

Bogor, Indonesia • admin@hibrkraft.com • hibrkraft.com

Sejak 2011.