

ECOPRENEURSHIP DALAM MENUMBUHKAN USAHA BERWAWASAN LINGKUNGAN PADA SENTRA INDUSTRI PENYAMAKAN KULIT SUKAREGANG KABUPATEN GARUT

**Iwan Sukoco dan Herwan Abdul Muchyi
(Dosen Administrasi Bisnis Fisip Unpad)**

Email : wansukoco@yahoo.co.id dan herwan_am@yahoo.com

ABSTRAK Sentra Industri Penyamakan Kulit Sukaregang ini terletak tidak jauh dari Kota Garut dan berdampingan dengan masyarakat atau penduduk Garut lainnya. Kondisi ini menimbulkan dua efek besar dalam kehidupan penduduk sekitar. Pertama: Menurut penduduk sekitar, industri penyamakan kulit di kawasannya merupakan berkah sebagai mata pencaharian utama. Sebagian besar tenaga kerja yang ada terserap menjadi karyawan di sentra industri ini. Kedua, Penduduk juga mengeluhkan akan pencemaran yang sangat mengganggu kualitas lingkungan tempat mereka hidup, diantaranya adalah pencemaran udara yang sangat menyengat dan mengganggu pernafasan. Selain itu juga pencemaran air sungai sebagai dampak dari limbah yang tidak terkelola dengan baik oleh para pelaku industri penyamakan kulit. Kondisi ini menjadi buah simalakama bagi penduduk Sukaregang, disatu sisi mereka mengandalkan industri sebagai sumber pencaharian, disisi lain menjadi sumber pencemaran udara dan air yang menurunkan kualitas lingkungan hidup mereka. Berbagai penelitian mengenai pertumbuhan usaha lebih menekankan pada aspek pertumbuhan usaha semata tanpa meneliti aspek lingkungan. Sedangkan pada penelitian ini akan digali bagaimana seorang wirausaha akan berupaya menumbuhkan usahanya dengan mempertimbangkan aspek lingkungan sebagai faktor penting dalam menjalankan usaha, yang dikenal sebagai *ecopreneurship*. Pertumbuhan usaha diharapkan dapat berkelanjutan seiring dengan terpeliharanya kualitas lingkungan hidup. Sebagian besar pengusaha Sukaregang belum sepenuhnya mampu untuk menerapkan jiwa wirausaha berwawasan lingkungan (*ecopreneurship*) dalam menjalankan usahanya. Hal ini dikarenakan dalam pengolahan limbah yang baik dan benar membutuhkan biaya yang besar. Pertumbuhan penjualan yang terjadi di sentra industri kulit Sukaregang kian meningkat dan terus berkembang, yang mengindikasikan adanya pertumbuhan usaha.

Kata Kunci : *Ecopreneurship*, Pertumbuhan Usaha, Kualitas Lingkungan

ECOPRENEURSHIP IN GROWING BUSINESS ENVIRONMENTAL TANNERY INDUSTRY IN CENTER DISTRICT SUKAREGANG GARUT

ABSTRACT Industry Centers Sukaregang Tannery is located not far from the city of Garut and side by side with other people or residents of Garut . These conditions cause two major effects in the lives of local people . First : According to nearby residents , leather tanning industry in the region was a blessing as the main livelihood . Most of the existing workforce absorbed into the employees in the industrial district . Second , residents also complained that pollution will greatly disturb the quality of the environment in which they live , such as air pollution is very pungent and interfere with breathing . In addition, river water pollution as a result of the waste that is not managed properly by the leather tanning industry . This condition is a fruit simalakama for Sukaregang population , on one hand, they rely on the industry as a source of income , on the other hand a source of air and water pollution that degrade the quality of their living environment. . Various studies on the growth of businesses place more emphasis on business growth alone without examining the environmental aspects . While in this study will be explored how an entrepreneur will seek to grow its business by considering aspects of the environment as an important factor in running a business , which is known as ecopreneurship . Growth is expected to be an ongoing effort as the maintenance o fenvironmentalquality .Most employers Sukaregang not fully able to implement environmentally sound entrepreneurial spirit (ecopreneurship) in business. This is because in the processing of waste properly costly . Sales growth is occurring in the center of the leather industry Sukaregang growing and growing , which indicates pertumbuhan effort

Keywords : Ecopreneurship , Business Growth , Environmental Quality

PENDAHULUAN

Kabupaten Garut merupakan salah satu Kabupaten yang berada di Wilayah Provinsi Jawa Barat. Kabupaten ini memiliki potensi alam yang sangat menarik, misalnya wisata alam Cipanas yang menjadi magnet bagi para wisatawan dari berbagai daerah di Indonesia bahkan mancanegara.

Kondisi ini merupakan potensi yang berimbas pada berbagai sector perekonomian Kabupaten Garut. Oleh-oleh baik berupa makanan maupun produk sandang menjadi idola dalam menggenjot perekonomian daerah. Salah satu produk sandang yang sangat terkenal dari Kabupaten Garut adalah berbagai produk dari bahan kulit binatang. Hasil

produknya berupa: tas, sabuk, tali jam tangan, dompet dan lain-lain. Hasil peroduknya bukan hanya dipasarkan di wilayah Garut saja melainkan sudah menyebar ke berbagai negara tujuan ekspor.

Mayoritas pengrajin yang bergelut dibidang industri kulit ini terpusat di sentra Industri Penyamakan Kulit Sukaregang Kabupaten Garut. Sentra Industri Penyamakan Kulit Sukaregang ini terletak tidak jauh dari Kota Garut dan berdampingan dengan masyarakat atau penduduk Garut lainnya. Kondisi ini menimbulkan dua efek besar dalam kehidupan penduduk sekitar. Pertama: Menurut penduduk sekitar, industri penyamakan kulit di kawasannya merupakan berkah sebagai mata pencaharian utama. Sebagian besar tenaga kerja yang ada terserap

menjadi karyawan di sentra industri ini. Kedua, penduduk juga mengeluhkan akan pencemaran yang sangat mengganggu kualitas lingkungan tempat mereka hidup, diantaranya adalah pencemaran udara yang sangat menyengat dan mengganggu pernafasan. Selain itu juga pencemaran air sungai sebagai dampak dari limbah yang tidak terkelola dengan baik oleh para pelaku industri penyamakan kulit. Kondisi ini menjadi buah simalakama bagi penduduk Sukaregang, di satu sisi mereka mengandalkan industri sebagai sumber pencaharian, di sisi lain menjadi sumber pencemaran udara dan air yang menurunkan kualitas lingkungan hidup mereka.

Konsep *ecopreneurship* pertamakali dikemukakan oleh : Bennett (1991), Berle (1991) and Blue (1990) dalam Schaper, 2002:3) “*beginning to employ the terms ‘environmental entrepreneur’, ‘green entrepreneur’, ‘ecoentrepreneur’ and its derivation ‘ecopreneur.’*”

Dari konsep tersebut, dapat diartikan bahwa *ecopreneurship* berasal dari kata *environmental* dan *entrepreneur*. Artinya gabungan dari istilah lingkungan dan wirausaha. Secara harfiah dapat dikatakan bahwa *ecopreneurship* merupakan wirausaha yang berwawasan lingkungan dalam menjalankan usahanya. Secara tradisional, manajemen bisnis yang berwawasan lingkungan berfokus pada upaya bagaimana perusahaan yang ada menjadi lebih hijau (*green corporate*). Banyak sekali menyita waktu dan upaya untuk mewujudkan perusahaan menjadi tumbuh secara berkelanjutan dan bertanggung jawab terhadap keberlangsungan lingkungan hidup.

Schaper (2002 : 4) mengemukakan tentang bagaimana kebijakan dapat mendorong para *entrepreneur* memperhatikan perusahaannya supaya lebih hijau :

“*Legislation, government regulation and industrisupport agencies all have a role to play in shaping the way that business conducts its activities. Other stakeholders, such as lobby groups, non-governmental organisations (NGOs), venture capitalists, industri associations and local communities can also influence the context in which ecopreneurs operate. How can the activities of these bodies be encouraged to foster environmental entrepreneurs?*”

Pernyataan tersebut menggambarkan bahwa konsep *green entrepreneur* merupakan tanggung jawab dari semua *stakeholders* dalam mewujudkannya.

Stefan .(2002:2) mengemukakan :

“*ecopreneurs differ from conventional entrepreneurs in that they also build bridges between environmental progress and market success.*”...
To make sure that eco-efficiency gains are not counteracted by higher production, ecopreneurs must also focus on eco-efficacy. Eco-efficacy describes how well the reduction of environmental impacts is achieved in absolute terms.”

Pendapat Stefan tersebut mengisyaratkan bahwa seorang *ecopreneur* adalah pengusaha yang mampu menyeimbangkan antara pertumbuhan usaha dan perkembangan lingkungan hidup.

Seorang *entrepreneur* harus mampu mereduksi atau meminimalisis dampak negatif dari operasi usahanya terhadap keberlangsungan lingkungan hidup.

Berbagai penelitian tentang pertumbuhan usaha sebenarnya pernah dilakukan oleh para peneliti seperti tertera di bawah ini:

Askiah Jamaluddin dan Carolyn Dickie (2011:10) dengan judul “*Decision-making Related to Business Growth: Malay Small Business in Selangor*”. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan fakta-fakta mengenai bisnis keluarga, dengan memfokuskan strategi pengambilan keputusan yang dibuat untuk mengembangkan bisnis,

Adapun Johan Wiklund, Holger Patzelt, dan Dean A. Shepherd (2009) dengan judul “*Building an Integrative Model of Small Business Growth*”. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengembangkan sebuah model integratif dari bisnis kecil,

Paul J. A. Robson dan Robert J. Bennett (2000, 193-208) meneliti usaha kecil dan menengah dengan judul “*SME Growth: The Relationship with Business Advice and External Collaboration*”.

Penelitian-penelitian tersebut lebih menekankan pada aspek pertumbuhan usaha semata tanpa meneliti aspek lingkungan. Sedangkan pada penelitian ini akan digali bagaimana seorang wirausaha akan berupaya menumbuhkan usahanya dengan mempertimbangkan aspek lingkungan sebagai faktor penting dalam menjalankan usaha.

Penelitian ini akan menggali *interface* antara *entrepreneur* dengan lingkungan hidup yang menjadi domain ekologi. Pertumbuhan usaha diharapkan dapat berkelanjutan seiring dengan terpeliharanya kualitas lingkungan hidup.

METODE PENELITIAN

Objek Penelitian

Objek penelitian pada penelitian ini adalah *ecopreneurship* industri penyamakan kulit yang berada di Sentra Industri Penyamakan Kulit di Sukaregang Kabupaten Garut. Sentra industri kulit ini berada di wilayah penduduk Desa Sukaregang Kecamatan Garut Kota Kabupaten Garut.

Desain Penelitian

Penelitian akan dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Diharapkan dengan menggunakan pendekatan ini, penulis akan menggali lebih dalam mengenai kondisi riil yang terjadi dalam pengelolaan industri penyamakan kulit dikaitkan dengan pertumbuhan usaha yang berwawasan lingkungan.

Adapun teknik pengumpulan data adalah sebagai berikut :

In-depth interview. Penulis lakukan dengan para informan yang dianggap paling mengetahui mengenai penelitian *ecopreneurship* dan pertumbuhan usaha berwawasan lingkungan. Kami himpun data dari sisi pengusaha, baik pengrajin maupun penyamak, dari sisi pemerintah setempat, hingga masyarakat desa sekitar Desa Sukaregang Kecamatan Garut Kota Kabupaten Garut.

Observasi lapangan. Peneliti akan melakukan observasi dengan mencari data dan informasi mengenai implementasi kebijakan langsung ke lapangan, berlokasi di Sukaregang Kabupaten Garut.

*Focussed Group Discussion.*FGD akan dilakukan dengan melibatkan semua pihak terkait baik masyarakat/penduduk Sukaregang, Pemerintah Kabupaten Garut, Tokoh masyarakat, akademisi dan para pelaku industri penyamakan kulit.

Studi literatur. Akan penulis lakukan dengan mengkaji berbagai teori ecopreneurship dan lingkungan hidup.

Pengumpulan data sekunder baik dari pihak dinas terkait di Kabupaten Garut maupun para pengusaha yang melakukan praktik di Sukaregang Garut.

Data yang diperoleh akan diuji dengan melakukan *triangulasi* ke semua sumber data yang dianggap terkait dengan permasalahan dan topik penelitian. Selanjutnya akan disajikan secara sistematis dengan deskripsi yang jelas dan terhadap data dan informasi yang diperoleh.

Analisis Data

Analisis data adalah suatu proses pengorganisasian dan mengurutkan data ke dalam pola, kategori, dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data. Sebagai implementasi peneliti mengumpulkan data sesuai dengan masalah penelitian melalui observasi, interview dan dokumentasi.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Kulit merupakan salah satu jenis hasil ternak yang sekarang ini telah dijadikan sebagai suatu komoditi perdagangan dengan harga yang cukup tinggi. Nilai ekspor yang tinggi ini dapat memberi keuntungan yang cukup baik bagi industri kulit yang ada di Indonesia, hal ini yang mendorong sehingga industri pengolahan kulit sekarang ini banyak muncul dan berkembang dengan pesat.

Di bawah ini adalah beberapa pertanyaan mendasar yang diajukan kepada para pengusaha di Sukaregang, yaitu :

Ada berapa jumlah pengusaha kulit ?

Jenis usahanya apa saja ?

Hasil produknya dijual di mana saja ? (lokal, nasional, atau internasional)

Bagaimana kondisi air dan udara di Sukaregang ?

Dari semua pabrik yang ada, ada berapa yang masih beroperasi dan berapa yang sudah bangkrut ?

Bagaimana hubungan pengusaha, masyarakat, dan pemerintah setempat ?

Analisis dilakukan dengan cara menganalisis hasil dari wawancara mendalam dan dibandingkan dengan teori-teori yang ada.

Adapun jenis usahanya ada dua, yaitu :

Penyamakan kulit, berada di area belakang Sukaregang, berproduksi dari kulit mentah hingga produk seperempat atau setengah jadi, dan pada penyamakan ini ada proses basah dan proses kering.

Pengrajin kulit, berada di sektor depan Sukaregang, dari bahan setengah jadi tersebut hingga

bahan jadi, seperti tas, jaket, sepatu, sabuk, dan lain-lain.

Usaha penyamakan kulit merupakan usaha penyediaan bahan baku garmen seperti jaket, sepatu, sarung tangan dan segala asesoris yang melekat di tubuh dari bahan kulit Sapi, Kambing dan Domba. Penyamakan kulit disebut juga industri hulu, sebab, pembuatannya hingga menjadi barang siap pakai dikelola orang kedua atau kerap disebut sebagai bagian hilir. Mengolah kulit menjadi jaket misalnya, sepanjang bahan baku kulit tetap tersedia, pengrajin dalam hal ini, tukang jahit cukup enteng mengolahnya menjadi bahan siap pakai. Dan pesanan tak pernah berhenti. Perbandingannya, pasar domestik untuk garmen dari bahan kulit tetap tersedia 70%.

Pemanfaatan kulit sebagai salah satu hasil sampingan sangat beragam. Pengrajin yang bergerak dalam pengolahan kulit memproduksi kulit menjadi makanan dan non makanan. Produk makan yang berasal dari kulit seperti kerupuk kulit, kerupuk dorokdok, kerupuk dengkul, kerecek, sate kulit, dan lain sebagainya. Produk non makan yang berbahan baku kulit seperti produk fashion (jaket, baju, rok, celana, sepatu, tas, sabuk, dll), perlengkapan olah raga (bola, sarung tangan golf, dll), perlengkapan otomotif (sarung jok, interior mobil, dll), perlengkapan kerja (jaket pengaman, safety shoes, chamois, belt, dll), dan lain sebagainya.

Diasumsikan bahwa Sukaregang ini adalah penyamak dan pengrajin kulit terbesar se-Asia. Hasil produknya dijual secara lokal/nasional, hampir semua daerah sudah terjamah, kota-kota besar seperti Bandung, Bekasi, Jakarta, Surabaya, Medan, Bali, kecuali Irian dan Nusa Tenggara, karena daerah-daerah tersebut kurang begitu berorientasi pada *fashion*. Untuk ekspor telah diekspor ke Jepang, Malaysia, Singapura melalui pameran-pameran, dan ada pula yang diekspor secara tidak langsung, via saluran dan distribusi yang lain (agen penjualan lain).

Namun keberadaan industri penyamakan kulit Sukaregang di Kota Garut memberikan dampak negatif terhadap pencemaran lingkungan sekitarnya, terutama pencemaran terhadap air sungai. Terkait isu lingkungan, perlu disadari bahwa isu lingkungan di Sukaregang bukan hanya menjadi isu lokal, daerah, bahkan telah menjadi isu nasional, dan diketahui bahwa pihak luar seperti Unesco juga LSM-LSM luar banyak yang mengancam. Warga Sukaregang menyadari Instalasi Pengolahan Air Limbah (IPAL) tidak hanya tanggung jawab sepihak. Di Sukaregang ini ada 4 IPAL yang dibangun dan aliran pembuangan limbah ini sudah diatur jalurnya, akan tetapi IPAL bantuan dari propinsi pengelolaannya kurang optimal. Ada dua alur yang termasuk jalur IPAL ini, yang dari Sungai Cigulempang dan Sungai Ciwalet, keduanya berujung ke sungai Cimanuk.

Menurut Wirasanti (2009) limbah industri penyamakan kulit Sukaregang Garut yang dibuang ke sungai, dinilai sudah melebihi batas maksimum, yaitu pada kandungan logam krom yang telah mencapai 4.16 mg/L. Menurut keputusan Gubernur Jawa

Barat standar baku mutu limbah cair untuk industri penyamakan kulit dengan parameter logam krom maksimum sebesar 0.60 mg/L.

Kandungan krom yang melebihi ambang batas ini terjadi dikarenakan industri penyamakan kulit masih mengandalkan empat IPAL yang tidak berfungsi optimal pada kawasan industri tersebut. Keempat IPAL tersebut hanya berfungsi sebatas kolam penampungan saja, sedangkan untuk pengolahan logam berbahaya dan senyawa berbahaya lainnya tidak dilaksanakan karena menurut Dinas Lingkungan setempat bahwa untuk pengoperasian empat IPAL ini membutuhkan dana yang relatif besar, yaitu mencapai 1.7 milyar dan pemerintah setempat tidak dapat menganggarkan dana sebesar itu.

Sebagai upaya untuk memecahkan masalah lingkungan yang dihadapi kalangan industri tersebut, maka strategi *end-of-pipe treatment* yang kerap digunakan oleh pihak industri dan pemerintah setempat sudah tidak tepat lagi. Strategi pengelolaan lingkungan yang secara sistematis cocok dan tepat diterapkan oleh pemilik perusahaan saat ini adalah *Pollution Prevention* atau lebih dikenal dengan nama *Cleaner Production* (Produksi Bersih).

Mengenai kualitas air tanah, menurut salah satu warga lebih dari 6 meter masih bagus begitupun air dari sumur bor. Tapi air tanah dengan kedalaman kurang dari 6 meter sudah tercemar. Masih menurut warga sekitar pabrik, untuk air dari sumur dangkal, sudah tidak bisa saya buat untuk air minum. Hanya dipakai untuk mencuci dan mandi saja. Sehingga ada asumsi bahwa Sukaregang ini kualitas airnya terburuk di Indonesia, sama halnya seperti di Majalaya, Kabupaten Bandung. Sehingga untuk keperluan air minum menggunakan air dari gunung.

Sedikitnya 6.000 meter kubik Limbah Bahan Berbahaya dan Beracun (B3) perhari yang dihasilkan dari kawasan industri penyamakan kulit Sukaregang Kecamatan Garut Kota, Kabupaten Garut.

Menurut Badan Pengelola Lingkungan Hidup (BPLH) Kab. Garut, selama setahun dari limbah B3 ini bisa mencapai 1,97 juta meter kubik di kawasan Kulit Sukaregang, karena diindikasikan masih saja sejumlah pengusaha yang tidak memperhatikan aspek lingkungan terhadap pengelolaan IPAL. Sebab lainnya, para pengusaha penyamakan kulit di kawasan tersebut merasa pengelolaan IPAL dinilai masih berat dan memerlukan biaya yang cukup tinggi. Sehingga lahan IPAL yang seharusnya sebagai salah satu syarat tak mampu disediakan oleh para pengusaha sendiri.

Buangan limbah cair industri penyamakan kulit Sukaregang langsung tanpa melewati IPAL (Instalasi Pengolahan Air Limbah) pada dua sungai yang mengalir ke Cimanuk yaitu sungai Cikedok dan sungai Cilongkang. Padahal limbah buangan penyamakan kulit adalah termasuk limbah kimia B3 yang keras dan berbahaya bagi kesehatan manusia.

Pengelolaan limbah cair melalui IPAL dibutuhkan anggaran sebesar Rp. 6 juta pertahun/perusahaan atau sedikitnya Rp. 500 ribu biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan per bulannya. Sementara, jumlah

pengusaha penyamakan kulit di kawasan Sukaregang mencapai 300 perusahaan yang menghasilkan 3 ton perbulan kebutuhan kulit.

Meski demikian, pihak pemerintah daerah mengakui adanya keterbatasan dalam penyediaan fasilitas pengelolaan limbah cair IPAL, dikarenakan para pengusaha kulit di kawasan itu belum bisa melepaskan ketergantungan operasionalnya terhadap pemerintah sendiri. Bahkan, sejumlah aset pemerintah yang telah disediakan banyak berubah fungsi dari para pengusaha. IPAL yang dibangun oleh pemerintah dijadikan kolam ikan.

Jika kemarau tiba sungai mengalami kekeringan, limbah mengendap dan menyebabkan bau sehingga mengganggu masyarakat sekitar. Banyak masyarakat yang mengajukan komplain. Terkadang asosiasi dan paguyuban sering berembuk dan melakukan kerja bakti. Ada kompensasi dari pengusaha kepada masyarakat sekitar. Seperti pemberian daging kurban saat Idul Qurban. Begitu pun ada beberapa nominal uang yang diberikan, akan tetapi tidak semuanya memberikan, hanya orang perorang. Ada yang satu pengusaha memberi kompensasi optimal, namun ada juga yang sekedarnya.

Para pengusaha Sukaregang masih menunggu pemecahan dari isu lingkungan ini. Akan tetapi, isu ini tidak terlalu mengganggu mengingat ini mata pencaharian bagi warga Sukaregang sendiri.

Untuk perkembangan jumlah usaha, naik dan turun berfluktuatif, ada yang meningkat hingga sukses kemudian turun, digantikan unit usaha lain yang sukses kemudian turun juga, terus berfluktuasi bergantian. Penyamak lokal Sukaregang telah jauh menurun, mengingat kompetisi dengan pengusaha pendatang dengan modal jauh lebih besar, dan menurut perbandingannya seperti 1 : 100, seorang pengusaha besar dapat menyaingi seratus pengusaha lokal Sukaregang, yang mana perbandingan tersebut dapat dilihat dari kuantitas hasil produksi.

Proses dalam industri penyamakan kulit bertujuan untuk merubah kulit hewan menjadi lembaran-lembaran kulit jadi yang siap untuk dipergunakan menjadi bahan baku produk kulit seperti : sepatu, tas, kerajinan, dll. Walaupun terlihat cukup prospektif, menurut para perajin dan pengusaha toko, bisnis kerajinan kulit sedang lesu.

Ketika awal perkembangannya, bisnis ini sempat menghasilkan keuntungan besar bagi pengusahanya karena belum banyak saingan. Namun, seiring dengan pertumbuhan jumlahnya, persaingan sering dikatakan tidak sehat lagi. Saat ini persaingan bukan lagi dari kualitas barang, tetapi pada harga sehingga sering terjadi saling banting harga antar sesama pengusaha.

Hambatan lainnya adalah masalah permodalan dan pasar. Mereka mengharapkan agar pemerintah membantu membuka pasar dan mempermudah permodalan. Dulu, pasar cukup baik karena konsumen datang sendiri ke tempat usaha mereka. Namun sejak krisis ekonomi, pendatang semakin sepi. Kalaupun ada yang datang, mereka hanya mencari barang yang murah dan tidak terlalu memerhatikan kualitas. Selain tantangan untuk meningkatkan kualitas,

kuantitas, dan membuka pasar, ada satu hal lagi yang juga menjadi tantangan bagi para pengusaha kulit.

Akan tetapi di Sukaregang tidak ada yang sampai mengalami kebangkrutan, yang ada adalah penurunan penjualan sehingga lama-kelamaan toko atau pabrik yang telah dibangun lama kelamaan menjadi kecil. Namun masih tetap bisa bertahan hingga sekarang. Dan apabila telah kesulitan usaha, mereka akan mencari penyokong modal yang lebih besar untuk diajak kerjasamasehingga usaha tumbuh kembali.

Bisnis kulit memang menguntungkan karena pasar masih terbuka lebar. Namun untuk memulainya, pengusaha membutuhkan modal besar. Dengan modal Rp 200 juta, pengusaha hanya dapat memiliki 4 molen dan dikategorikan sebagai pengusaha kecil. Namun, bisnis penyamakan kulit tidak harus memiliki mesin yang banyak. Pengusaha yang tidak memiliki modal peralatan yang cukup dapat menggunakan mesin milik pengusaha besar asal memberikan bayaran yang sesuai.

Selain mesin, pengusaha pun harus membeli bahan-bahan kimia untuk proses penyamakan kulit. Bahan-bahan kimia tersebut harganya sangat mahal karena sebagian besar masih impor dari Eropa. Hanya kapur dan garam yang tidak perlu impor, sedangkan sisanya yang mencapai 60% dari kebutuhan harus mengimpor. Namun, keuntungan yang diperoleh pun dapat selangit bila pengusaha mampu membaca peta pasar.

Pasar masih sangat luas. Jangankan untuk pasar internasional, pasar lokal dan nasional pun masih memiliki banyak celah. Namun, bagi pengusaha kecil masih sulit untuk mencari celahnya. Keterbatasan dana pun masih menjadi masalah. Ketika ada pesanan yang cukup besar, mereka terpaksa menolaknya karena modal tidak mencukupi.

Bagi pengusaha kecil, hingga saat ini masih sangat berat untuk tetap bertahan. Selain terbatasnya kualitas dan kuantitas hasil produksi, mereka pun minim akses terhadap pasar yang lebih luas. Barang hasil produksi mereka hanya untuk memenuhi pasar lokal.

Namun berbeda bagi pengusaha besar, gairah kebangkitan mulai terasa. Mereka mampu menjual hasil produksinya ke hampir seluruh tempat di Indonesia, bahkan sudah diekspor melalui perusahaan pengekspor ke beberapa negara seperti Australia, Singapura, Malaysia, dan Cina.

Jumlah kunjungan konsumen setiap tahunnya selalu meningkat berkunjung ke kawasan Sentra Industri. Dari catatan yang ada, 312 kelompok pengrajin kulit sekitar 600 orang usaha kecil pengrajin kulit, dalam satu bulan bisa menghasilkan 1000 pieces produk jaket kulit yang diekspor ke mancanegara seperti, Singapura, Malaysia, Timur Tengah serta ke Italia.

Oleh karena itu, jika pemerintah daerah tidak serius melakukan pembinaan dan pelatihan terhadap para pengrajin kulit, dikhawatirkan produk kulit asli kawasan Sukaregang kab. Garut khususnya jaket kulit yang menjadi Trade Mark diambil alih oleh daerah lain yang juga menghasilkan produk yang sama dan ini jelas merugikan kabupaten Garut sendiri.

Kurangnya pembinaan dan dukungan menyebabkan pengusaha pribumi kalah bersaing, dengan bukti banyak pengusaha luar yang datang. Tapi walaupun begitu,

pengusaha lokal mampu besar dengan sendirinya dan tetap kuat bertahan.

Pengusaha Sukaregang menganggap bahwa mereka dapat bersaing dengan Thailand, yang mana dekorasi dan tata letak usaha diatur dan diperindah sehingga memanjakan dan membuat betah konsumen dalam berbelanja.

Terkait informasi dari Unit Pelaksana Teknis (UPT) ada kegiatan penyewaan alat untuk produksi sehingga UPT dapat menarik retribusi, yang mana pemanfaatan retribusi ini bekerja sama dan berkoordinasi dengan Asosiasi Penyamak Kulit Indonesia (APKI), yang mana adanya UPT ini membantu unit usaha kecil, yang biasanya Rp 1.700 per lembar di swasta sedangkan di UPT berkisar Rp 1.100 per lembar kulit. Begitu pun UPT turut membantu melaksanakan teknis di lapangan dengan memberikan informasi, turut membantu melakukan promosi, dan penyediaan konsultasi dan menyediakan *link* pembinaan, yang jumlahnya berkisar antara tiga hingga lima peserta per tahun.

Diketahui menurut pemerintah setempat, Asosiasi tidak berfungsi dengan baik dan solid, sehingga menyebabkan terkadang ada perbedaan pandangan dan pemikiran yang bercabang. Mengenai Corporate Social Responsibility (CSR), memang ada namun hanya satu dua perusahaan yang memberikan CSR yang baik, sedangkan di perusahaan lain manajemen perusahaannya tidak profesional. (salah satunya PT ELCO pimpinan Yusuf Tojiri yang memiliki CSR baik).

PT Elco Indonesia Sejahtera (PT EIS) merupakan industri dan perdagangan kulit samak (kulit domba dan kambing) berdiri pada tahun 1992, didirikan oleh Yusuf Tojiri. Pada tahun 2002 PT EIS memiliki pabrik kulit sendiri di Sukaregang Garut, sehingga PT EIS tidak lagi harus menyewa tempat dan mesin pada perusahaan lain lagi. Perusahaan ini memperoleh prestasi yang kian meningkat. Pada tahun 2000 terpilih sebagai Perusahaan Pasangan Usaha Berprestasi yang diberikan oleh PT Sarana Jabar Ventura Bandung, tahun 2002 terpilih sebagai Usaha Kecil Menengah Berprestasi Tingkat II Kabupaten Garut dan pada tahun 2003 terpilih sebagai Usaha Kecil Menengah Berprestasi Tingkat I Propinsi Jawa Barat. Pada tahun 2006 perusahaan berubah menjadi Perseroan Terbatas dengan nama PT Elco Indonesia Sejahtera. Dengan izin usaha industri No. 503/002/10/IND/IZ/2003 dan SIUP No.530/PK/IZ/VIII/2005.P.

Visi PT EIS yaitu “berkomitmen dalam menciptakan produk kulit yang berkualitas tinggi sehingga konsumen puas dan perusahaan dapat memperoleh keuntungan melalui kepuasan pelanggan”.

Misi PT EIS yaitu “melayani kebutuhan konsumen industri dan end user garments, gloves dan aneka kerajinan barang dari kulit kecil”.

Produk yang dihasilkan oleh PT EIS adalah kulit jadi atau kulit samak yang siap pakai sebagai bahan baku industri lain yaitu industri garments dan gloves. Kulit tersebut dibedakan berdasarkan ukuran yaitu :

kulit yang ukurannya lebih besar atau sama dengan 7,5 squarefeet/lembar digunakan sebagai bahan baku garments, dan kurang dari 7,5 squarefeet/lembar digunakan sebagai bahan baku gloves.

Satu squarefeet (sqf) sama dengan 30,048 cm x 30,048 cm. Jenis- jenis produk yang dihasilkan oleh PT EIS yaitu :

Garment: a.) Nappab). Stone Washc.) Anilind.) Suedee.) Kulit Motif

Glove: a.) Goat Batting Blackb.) Goat Batting Pearl Whitec.) Sheep Batting Blackd.) Sheep Batting Pearl Whitee.) Cabretta Silver Whitef.) Dress Glove

Sementara dari total itu, Elco mengambil pasar 30% dari total 70% pasar domestik untuk garmen dari bahan kulit tetap tersedia. Bahkan, pesanan dari luar negeri kerap datang.

Proses produksi dan penjualan jaket kulit (Based on Order). Proses produksi jaket dimulai dari pengadaan bahan (kulit jadi) untuk jaket yang dibuat sendiri oleh Elco, kemudian dibuatkan ukuran dan pola sesuai dengan permintaan pasar, kulit dipotong sesuai dengan ukuran dan pola, kulit yang sudah dipotong kemudian dijahit. Pembuatan jaket pada saat ini masih dilakukan dengan cara makloon pada penjahit (tailor) yang sudah menjadi mitra usaha. Kulit hasil jahitan kemudian di kirim kepada konsumen atau dipajang di show room. Proses produksi processing kulit (Main Products). Elco juga saat ini merupakan perusahaan industri yang mengolah bahan mentah (raw material) menjadi barang jadi (finishing goods), bahan mentah yang diolah berupa kulit mentah yang berasal dari domba, kambing dan sapi. Bahan mentah ini didatangkan dari berbagai daerah yang umumnya berasal dari Jawa Barat.

Adapun tahapan produksi penyamakan kulit ini mencakup :

Proses soaking, tujuannya untuk membersihkan kulit dari kotoran dan mengembalikan kondisi kulit seperti kulit segar yang baru ditanggalkan dari hewan. • Proses selanjutnya adalah limming untuk merontokan bulu sampai bersih.

Kemudian kulit di-fleshing, untuk menghilangkan bagian subcutis dan lemak serta daging yang masih menempel pada kulit bagian bawah. Selanjutnya di-pickle agar kulit berada pada kondisi asam.

Proses tanning agar kulit menjadi lebih tahan terhadap perubahan kimia dan fisika sehingga kulit tidak busuk dan tidak mudah rusak.

Selanjutnya saming dilakukan agar kulit tidak terlalu basah setelah proses tanning, sehingga bisa langsung di-shaving.

Shaving adalah proses untuk menentukan ukuran ketebalan kulit sesuai dengan yang diinginkan oleh konsumen, serta untuk meratakan bagian bawah kulit. Proses dyeing untuk memberikan warna dasar pada kulit sesuai dengan pesanan.

Pada finishing kulit dikerjakan sedemikian rupa sehingga tampilan kulit jadi (leather) sesuai dengan keinginan konsumen. Setelah lembaran-lembaran kulit tersebut selesai diproses kemudian dikirimkan ke counter untuk dijual ke leather tailor dan perusahaan-perusahaan leather garment lainnya. Kulit reject dibuat menjadi produk jadi seperti jaket, tas, sabuk dompet dan barang lainnya yang kemudian dipajang di show room produk jadi. Hasil produksi Elco untuk

kulit garmen dijual ke Bali dan untuk kulit sarung tangan dijual ke Bekasi dan Jogja. Semua proses produksi dilakukan sendiri oleh Elco, karena pada saat ini perusahaan telah memiliki seluruh mesin yang diperlukan. Saat ini Elco baru dapat memanfaatkan 30% dari kapasitas terpasang, sehingga masih ada *idle capacity* sebesar 70% per bulan.

PT Elco menjelaskan terkait alat dan mesin yang digunakan dalam melakukan proses penyamakan adalah sebagai berikut :

Timbangan, berfungsi untuk mengetahui berat kulit dan bahan-bahan kimi yang akan digunakan.

Pisau seset atau pisau fleshing, digunakan untuk membuang daging yang masih melekat pada kulit saat proses buang daging.

Papan kuda-kuda, digunakan untuk meniriskan atau menggantung kulit setelah proses penyamakan

Papan pentang, digunakan untuk mementang kulit agar kulit lebih lemas dan memperoleh luas yang maksimal.

Mesin ampelas, digunakan untuk meratakan bagian dalam kulit sehingga diperoleh kulit yang lebih tipis dan lemas.

Meja dan papan staking, digunakan untuk melembakan dan menghaluskan kulit yang dikerjakan secara manual.

Drum milling, digunakan untuk melembakan dan menghaluskan kulit yang telah disamak.

Drum putar (*Tanning Drum*), digunakan pada proses perendaman, pencucian, serta proses-proses lain yang menggunakan air dan bahan-bahan kimia.

Alat-alat lain yang digunakan adalah spraying, ember, corong plastik, selang air, gunting, pisau dan kertas pH.

Proses Penyamakan Kulit Tahapan-tahapan yang dilakukan dalam proses pengolahan kulit adalah sebagai berikut :

Sortasi dan penimbangan, Merupakan tahap persiapan kulit sebelum dilakukan proses penyamakan. Tahap ini merupakan tahap dimana kulit diseleksi untuk menentukan mana kulit yang layak untuk diproses. Setelah dilakukan seleksi maka kulit di timbang.

Proses perendaman (*Soaking*), Perendaman bertujuan untuk melembakan kulit terutama kulit kering, sehingga mendekati kulit hewan yang baru lepas dari badannya. Perendaman juga bertujuan untuk membuang darah, feces, tanah dan bahan atau zat-zat asing yang tidak hilang pada waktu pengawetan. Bahan yang digunakan adalah air, teepol, soda abu.

Proses pengapuran (*Liming*), Tujuan dari pengapuran adalah untuk membengkakkan kulit, mempermudah pembuangan bulu, epidermis dan lain-lain selama 24 jam. Bahan yang digunakan adalah air, natrium sulfida, kapur.

Proses buang daging (*Fleshing*), Kulit yang masih terdapat daging dihilangkan dengan pisau seset atau dengan mesin buang daging.

Proses pengapuran ulang (*Reliming*), Bertujuan untuk menghilangkan bulu dan zat-zat yang masih tertinggal pada kulit pada proses pengapuran. Bahan yang digunakan adalah air, dan kapur.

Proses buang kapur (*Deliming*), Proses buang kapur ini bertujuan untuk membuang sisa-sisa kapur, baik yang terikat maupun tidak terikat dalam kulit.

Bahan yang digunakan antara lain air, ZA, H₂SO₄ yang telah diencerkan 10X dengan air.

Proses pengikisan protein (*Bating*), Proses ini bertujuan untuk memecahkan zat kulit dengan khemikalia yang mengandung protein. Bahan bating yang digunakan adalah oropon.

Proses pembuangan lemak (*Degreasing*), Bertujuan untuk membuang sisa-sisa lemak baik setelah pickle maupun sebelum proses penyamakan. bahan-bahan kimia yang digunakan antara lain iragol dan atau sandopan DTC.

Proses pengasaman (*Pickling*), Bertujuan untuk mengasamkan kulit pada pH 3-3,5. Bahan pickle berasal dari asam-asam organik lemah seperti format dan laktat, selain itu juga menggunakan air, garam, HCOOH dan H₂SO₄.

Proses penyamakan (*Tanning*), Tanning bertujuan untuk menghindari kekakuan dan kekerasan kulit, sehingga kulit tetap lemas ketika dalam keadaan kering dan dapat bertahan lama. Bahan-bahan yang digunakan dalam proses ini diantaranya adalah mimosa, krom, formalin, Na₂CO₃.

Proses penggantungan (*Aging*), Setelah proses tanning maka kulit akan mengalami proses aging, dimana kulit digantungkan di atas kuda-kuda kayu dan biarkan agak kering tanpa penjemuran dengan sinar matahari. Setelah itu kulit ditimbang dan di cuci selama 15 menit.

Proses netralisasi (*Neutralization*), Bertujuan untuk menetralkan asam bebas yang berada pada kulit. Bahan-bahan yang dipakai untuk netralisasi yaitu bahan-bahan yang bersifat alkalis.

Proses penyamakan ulang (*Retanning*), Penyamakan ulang dimaksudkan untuk memberikan sifat unggul yang lebih baik yang dimiliki bahan penyamak lain. Bahan yang digunakan dalam proses ini adalah bahan penyamak sintesis, nabati atau mineral.

Proses pewarnaan dasar (*Dyeing*), Proses ini bertujuan untuk memberikan warna dasar pada kulit tersamak agar dapat memperindah penampakan kulit jadi. Bahan yang digunakan antara lain air, leveling agent, cat dasar, asam formiat.

Proses peminyakan (*Fat Liquoring*), Proses peminyakan bertujuan untuk mendapatkan kulit samak yang lebih tahan terhadap gaya tarikan atau gaya mekanik lainnya, disamping itu untuk menjaga serat kulit agar tidak lengket satu dengan lainnya, sehingga kulit lebih lunak dan lemas. Bahan yang digunakan adalah air, minyak sulphonasi dan ditambahkan anti jamur.

Proses fixasi (*Fixation*), Proses ini bertujuan untuk memecahkan emulsi minyak dan air sehingga airnya mudah menguap pada saat dikeringkan. Bahan kimia yang digunakan adalah HCOOH yang telah diencerkan 10X dengan air, dan ditambahkan anti jamur.

Proses pengeringan (*Drying*), Tujuan dari proses pengeringan ini adalah mengurangi kadar air bebas di dalam kulit secara bertahap tanpa merusak kulit, zat penyamak dan minyak yang ada di dalam kulit,

caranya dengan menggantung kulit pada kuda-kuda kayu dan diangin-anginkan.

Proses penyelesaian, Pada proses ini kulit di beri binder, pigment, penetrator, filler, wax, thinner atau lack sesuai dengan tujuan penggunaan kulit samak tersebut. Kulit yang telah di cat dan dikeringkan lalu disetrika atau diembosh untuk memberi motif pada permukaan kulit dan memperindah penampakannya. Faktor utama dan pendukung industri pengolahan kulit :

Permintaan akan kebutuhan bahan baku kulit bagi perusahaan besar yang sangat banyak

Tersedianya bahan baku didaerah tersebut menyebabkan Industri kulit dapat berkembang dan menjadi mata pencaharian di daerah tersebut.

Berada di daerah tropis yang memiliki kelembapan rendah dapat mendukung dalam pengolahan khususnya proses penjemuran

Industri kulit merupakan industri yang menjanjikan bila dikelola dengan baik.

Proses Produksi

Proses dalam industri penyamakan kulit bertujuan untuk merubah kulit hewan menjadi lembaran-lembaran kulit jadi yang siap untuk dipergunakan menjadi bahan baku produk kulit seperti : sepatu, tas, kerajinan, dll. Proses dalam industri penyamakan kulit dapat dibagi menjadi 3 bagian yaitu : *beamhouse process*, *tanhouse*, dan *finishing process*.

Proses penyamakan kulit terdiri atas beberapa tahap pemrosesan. Tahap awal pemrosesan menggunakan mesin Moln dan mesin Splitting. Mesin Moln memiliki kemampuan mengolah sejumlah kulit mentah sekaligus dalam sekali proses sebagai sebuah batch. Ukuran batch dibatasi oleh kapasitas Mesin Moln. Sedangkan Mesin Splitting mengolah kulit lembar per lembar. Dengan demikian, pada proses penyamakan kulit mengalami dua jenis pemrosesan, pemrosesan secara batch pada mesin Moln dan secara job (lembar per lembar) pada mesin Splitting. Dengan perkataan lain, mesin Moln merupakan mesin pengolah batch (batch processing machine) dan mesin Splitting merupakan mesin pengolah job (*discrete machine*).

Pada prakteknya penggunaan dua jenis mesin ini memerlukan metoda penjadwalan yang baik agar tidak terjadi tumpukan kulit yang menunggu untuk diproses. Kegiatan penjadwalan yang diperlukan meliputi pengelompokkan produk ke dalam batch (batching), pengurutan pengerjaan batch yang dihasilkan dan pengurutan pengerjaan produk pada mesin pengolah job.

PT Elco tidak berani memasok kepastian bahan bakunya. Misalnya, dari Amerika untuk merek Timberland pernah meminta memasok kulit, namun saat ini masih ditolak karena pesanan lokal saja kadang masih kewalahan. Usaha Elco, cukup dikenal kualitasnya, sebab, bahan kulit yang disediakan terbilang rapi dalam hal ketebalan dan olah kulit. Selain itu, dari berbagai macam warna, Elco punya variasi warna kulit yang tidak dimiliki oleh usaha penyamakan kulit lainnya.

Kelebihannya, Pak Tojiri berani melakukan inovasi dengan membuat sarung tangan dari bahan kulit yang sampai saat ini kerap diminta kalangan

penasok sarungtangan golf maupun permainan baseball. Bisa dibayangkan usaha Pak Tojiri merupakan salah satu pengusaha penyamakan kulit terbesar di Garut, Jawa Barat.

Usaha yang dikelola dimulai dengan pinjaman dari Lembaga Permodalan PT Sarana Jabar Ventura, dengan modal awal ratusan juta rupiah dan kini berkembang dengan jumlah omzet miliaran rupiah. Dalam rangka mengembangkan usahanya, Pak Tojiri memanfaatkan keluarganya. Beberapa di antaranya direkrut sebagai supplier bahan baku kulit dan pengrajin di gerai miliknya.

Saat ini, Pak Tojiri memiliki jumlah karyawan sekitar 200 orang dengan laba bersih mencapai Rp120 juta sebulan. Pak Tojiri juga memiliki 12 gerai yang menjual jaket kulit. Gerai-gerai itu tersebar hingga ke Pulau Dewata, Bali. Di Bali Tojiri memiliki 5 gerai toko, sisanya berada di Yogyakarta, Surabaya dan Garut. Sebagai seorang pengusaha yang sederhana, Pak Tojiri bahkan rela menyewakan tujuh buah gerainya kepada masyarakat pengrajin di mana Pak Tojiri tinggal memasok bahan kulit untuk kemudian diolah oleh pengrajin tersebut. Rata-rata produksi Elco saat ini bisa mencapai 120 ribu square meter kulit dari bahan kulit Domba, Sapi, maupun Kambing. Tojiri berharap bisa mencapai produksi hingga 200 ribu meter square.

Masalah bahan baku dan limbah jadi persoalan usaha penyamakan kulit di Garut, Jawa Barat saat ini masih memiliki permasalahan yang sama. Selain bahan baku, limbah buangan juga menjadi persoalan. Disebutkan Pak Tojiri, dibutuhkan sekitar Rp 5 miliar untuk mengolah limbah buangan penyamakan kulit di sentra Usaha Penyamakan Kulit, Sukaregang, Garut.

Alasannya, jika limbah tidak dikelola, pemilik usaha penyamakan akan ikut terkena imbasnya. Di sisi lain, Mochammad Tojiri mengatakan, usaha semi pabrikan kulit sebenarnya bisa membuat pusat pembuangan limbah sendiri. Namun, dana yang dibutuhkan juga cukup besar. Yusuf Tojiri mengaku, sedang bermitra dengan pihak Universitas, terutama dari Universitas Islam Bandung dalam hal pengelolaan dan pemanfaatan limbah buangan kulit. Selain masalah limbah, ketersediaan bahan baku kulit juga menjadi persoalan. Saat ini, bahan baku kulit, baik itu kulit Sapi, maupun Kambing dan Domba lebih banyak didatangkan di luar daerah Garut.

Persoalan limbah menjadi isu penting. Sejak digunakannya bahan kimia untuk penyamakan kulit, pada saat itu pula persoalan limbah muncul. Bahan chrom yang digunakan untuk menyamak kulit ternyata sangat berbahaya bagi kesehatan, terutama sekali pada kulit manusia. Protes pun mulai bermunculan karena banyaknya warga di daerah hilir sungai yang mengalami gangguan kesehatan kulit. Persoalan limbah ini memunculkan ide dan rencana-rencana untuk mengantisipasi peningkatan jumlah limbah yang dibuang ke sungai.

Pengolahan dan Pemanfaatan Limbah Industri Penyamakan Kulit

Industri Penyamakan Kulit yang menggunakan proses Chrome Tanning menghasilkan limbah cair

yang mengandung Krom. Krom yang dihasilkan adalah krom bervalensi 3+ (trivalen). Limbah cair maupun lumpurnya yang mengandung Krom Trivalen ini dapat membahayakan lingkungan karena Krom Trivalen dapat berubah menjadi Krom Heksavalen pada kondisi basa yang merupakan jenis limbah B3 yang dapat membahayakan bagi kesehatan.

Dari proses penyamakan kulit secara garis besar limbah industri penyamakan kulit dapat dibagi menjadi 3 bagian yaitu : Limbah Cair, Limbah Padat, dan Limbah Gas.

Penanganan Limbah

Penerapan *Cleaner Production*, Produksi bersih adalah strategi pengelolaan lingkungan yang bersifat preventif dan terpadu yang perlu dilaksanakan secara terus menerus pada proses produksi sehingga mengurangi resiko negative terhadap manusia dan lingkungan. Produksi bersih pada proses produksi berarti meningkatkan efisiensi dan efektifitas penggunaan bahan baku, energi, dan sumber daya lainnya, serta mengganti atau mengurangi jumlah dan toksisitas seluruh emisi dan limbah sebelum keluar dari proses. Pencegahan, pengurangan, dan penghilangan limbah atau bahan pencemaran pada sumbernya merupakan elemen utama dari produksi bersih. Kegiatan yang merupakan penerapan produksi bersih adalah : Penghematan pemakaian air pencucian/pembilasan, Penghematan pemakaian zat kimia, misalkan penyamakan menggunakan garam krom dengan kadar larutan cukup dengan 8% tidak perlu dipakai 12%, Modifikasi proses, seperti pada proses pengapuran menggunakan drum dengan jumlah bahan-bahan yang dipakai dapat dikurangi (air, kapur, sulfida) atau dengan pemisahan cairan pada proses buang bulu dan pengapuran, Pemakaian teknologi dan peralatan yang tepat.

Pemisahan Krom, Krom dapat dipisahkan dari cairan buangan dengan jalan mengendapkan kembali sebagai Krom Hidroksida dengan jalan penyaringan yang kemudian di daur ulang dengan cara sbb: Air buangan dari penyamakan krom dan air pencucian (sebanyak 2 x 100% air) yang sudah bebas dari padatan diberi larutan magnesium hidroksida, dan diendapkan kira-kira 10 jam, yang kemudian cairan dipindahkan ke bak lain (dengan pipa penyedot, tetapi jangan sampai endapannya ikut tersedot). Cairan tersebut bila benar-benar bebas dari endapan akan mengandung Krom kurang dari 2 ppm sehingga bias langsung dibuang atau dipakai untuk daur ulang. Endapan yang terjadi kemudian ditambah asam sulphat yang sesuai, endapan tersebut akan larut dalam waktu sekitar 15 menit dan akan memberikan suatu larutan Krom sebesar 50 gram krom oksida/liter. Pada daur ulang proses selanjutnya masih membutuhkan penambahan Krom kira-kira sejumlah 30%.

Pemanfaatan Limbah, Limbah padat dapat digunakan untuk : pakan ternak, pupuk, lem kayu, asbes, hardboard, dan bahan pembuat karpet.

Ecopreneurship

Ecopreneurship berasal dari kata *environmental* dan *entrepreneur*. Artinya gabungan dari istilah lingkungan dan wirausaha. Secara harfiah dapat dikatakan bahwa ecopreneurship merupakan wirausaha yang berwawasan lingkungan dalam menjalankan usahanya.

Dalam hal ini, pengusaha Sukaregang belum sepenuhnya mampu untuk menerapkan jiwa wirausaha berwawasan lingkungan dalam menjalankan usahanya, hanya segelintir wirausaha saja mengingat keterbatasan dana terkait pengolahan limbah yang membutuhkan dana tidak sedikit.

Stefan(2002:2) mengemukakan: *“The term ‘ecopreneurship’ is a combination of two words, ‘ecological’ (‘eco’) and ‘entrepreneurship’. Eco-preneurship can thus be roughly defined as ‘entrepreneurship through an environmental lens.’*” Yang mana, apabila dikomparasikan dengan kondisi lapangan, hal ini menjadi agak tidak saling terkait, mengingat jiwa *entrepreneurship* yang telah ada dan tertanam pada diri pengusaha Sukaregang belum disertai rasa dan pemikiran tentang *ecological*.

Schaper (2002:1) mengemukakan pendapatnya: *“Traditionally, environmental business management has focused its attention on how and why existing firms can become greener. It has spent a substantial amount of time and effort examining the tools that can be used to make firms more sustainable and environmentally responsible.”*

Secara tradisional, manajemen bisnis yang berwawasan lingkungan berfokus pada upaya bagaimana perusahaan yang ada menjadi lebih hijau (*green corporate*). Banyak sekali menyita waktu dan upaya untuk mewujudkan perusahaan menjadi tumbuh secara berkelanjutan dan bertanggung jawab terhadap keberlangsungan lingkungan hidup.

Pengusaha Sukaregang terus menerus mencoba memecahkan solusi tentang bagaimana mengolah limbah dan pencemaran lingkungan dengan cara yang seefektif mungkin dan seefisien mungkin, akan tetapi hal tersebut selalu saja ada kendala serta masalah yang ada. Sehingga manajemen bisnis yang ada tidak mampu mencapai tujuan yang berwawasan lingkungan, dan keinginan untuk menjadi *green business* menjadi tidak tercapai, karena keterbatasan tadi.

Schaper (2002:4) mengemukakan tentang bagaimana kebijakan dapat mendorong para entrepreneur memperhatikan perusahaannya supaya lebih hijau :

“Legislation, government regulation and industrisupport agencies all have a role to play in shaping the way that business conducts its activities. Other stakeholders, such as lobby groups, non-governmental organisations (NGOs), venture capitalists, industri associations and local communities can also influence the context in which ecopreneurs operate. How can the activities of these bodies be encouraged to foster environmental entrepreneurs?”

Pernyataan tersebut menggambarkan bahwa konsep green entrepreneur merupakan tanggung jawab dari semua stakeholders dalam mewujudkannya. Dalam hal ini, baik pemerintah setempat hingga pemerintah propinsi, pengusaha setempat, masyarakat sekitar yang diwakili oleh tokoh masyarakat Sukaregang telah mencoba untuk duduk bersama mendiskusikan tentang bagaimana dampak dari pencemaran lingkungan ini dan bagaimana bahwa pengolahan

limbah dan proses produksi di Sukaregang ini dapat terlaksana sesuai dengan konsep yang lebih ramah lingkungan, akan tetapi kembali terkendala dalam pengelolaan yang kurang maksimal dan keterbatasan dana yang kembali dimasalahkan.

Stefan .(2002:2) mengemukakan :

“ecopreneurs differ from conventional entrepreneurs in that they also build bridges between environmental progress and market success.”...To make sure that eco-efficiency gains are not counteracted by higher production, ecopreneurs must also focus on eco-efficacy. Eco-efficacy describes how well the reduction of environmental impacts is achieved in absolute terms.”

Pendapat Stefan tersebut mengisyaratkan bahwa seorang ecopreneur adalah pengusaha yang mampu menyeimbangkan antara pertumbuhan usaha dan perkembangan lingkungan hidup. Seorang entrepreneur harus mampu mereduksi atau meminimalisis dampak negatif dari operasi usahanya terhadap keberlangsungan lingkungan hidup. Salah satunya kita ambil PT ELCO sebagai ecopreneur yang cukup memperhatikan lingkungan, mengingat mereka memikirkan tentang bagaimana proses produksi dan limbah yang dihasilkan bisa lebih ramah lingkungan.

Revolusi *Green Business* dan Urgensi *Green Fund*

Dampak perubahan iklim terhadap berbagai sendi kehidupan, termasuk di dalamnya terhadap pelaku bisnis, sudah banyak sekali jumlahnya. Namun ketika perubahan iklim diposisikan secara cerdas dan kreatif, maka justru merupakan ceruk bisnis yang sangat menggiurkan. Memang belum banyak pebisnis yang memahami secara menyeluruh arti penting sekaligus keuntungan dari penerapan aktivitas perusahaan yang ramah lingkungan (bisa juga disebut sebagai *green business*) pada entitas usahanya. Dengan begitu, berbagai peluang atas potensi *green business* menjadi terbuang sia-sia.

Real Green Business

Dalam konsep yang benar, green business merupakan aktivitas bisnis terintegrasi yang tujuan akhirnya tidak menimbulkan emisi karbon. Jika ini sudah bisa dipahami dan diderivasikan melalui strategi-strategi yang konkret, maka dengan tujuan yang jelas ini, baik dari sisi proses maupun hasil akan menghasilkan keuntungan yang besar.

Namun dalam praktek, konsep yang benar tersebut masih hanya dilakukan oleh segelintir pebisnis. Banyak perusahaan yang membranding produk atau institusinya sebagai green company atau telah memproduksi green product. Namun secara substansi, mereka belum menyentuh esensi green business.

Pengembang yang menerapkan bisnis hijau seharusnya menempatkan zero emission carbon sebagai tujuan utama jika mau disebut sebagai green developer. Selain itu, sampah-sampah yang selama ini tidak termanfaatkan dengan baik bisa dikelola dan kemudian diolah menjadi biomassa. Biomassa dan solar panel tersebut merupakan bahan bakar listrik yang sangat efektif, sehingga proses terintegrasi ini tidak akan membutuhkan pasokan listrik berbahan bakar fosil.

Keuntungan ini belum selesai, salah satu hal utama yang seringkali luput dari green business ini adalah tidak dimasukkannya potensi karbon kredit sebagai salah satu variabel dalam penghitungan tingkat pengembalian investasi atau keuntungan jika sebuah perusahaan sudah establish. Padahal nilai dari kredit karbon ini sangat besar. Padahal upaya yang demikian ini juga sekaligus menekan biaya bahan bakar, karena mayoritas bahan bakar yang digunakan ini adalah hasil limbah sendiri.

Urgensi *Green Fund*

Upaya untuk menuju penggunaan bahan bakar non fosil itu membutuhkan biaya yang besar. Sgelintir pelaku industri di Indonesia telah mengetahui potensi kredit karbon dari pengubahan bahan bakar fosil menjadi non fosil. Namun demikian, yang menjadi kendala adalah fund raising untuk mengubah teknologi pengolahan ini. Jika dilakukan berdasarkan proses bisnis biasa, tentu pelaku industri tidak mau karena selain harus mengeluarkan investasi baru, potensi kredit karbon juga belum diketahui secara pasti.

Berpijak pada kondisi ini, maka diperlukan revolusi strategi bisnis untuk mencapai tujuan tersebut. Salah satu strategi utama yang diperlukan adalah pembentukan sebuah institusi fund yang bisa menjembatani antara tujuan dan realitas yang ada.

Banyak investor asing yang mau masuk ke Indonesia dalam konteks green investment ini, namun syarat yang diberikan selalu mengikat, yakni dengan skema joint venture, joint operation, atau bahkan take over.

Di sinilah yang menjadi permasalahan, pemilik bisnis di Indonesia tidak mau melakukan kerjasama dengan tiga skema investasi tersebut, jika tujuan akhirnya investor tersebut hanya membiayai switching teknologi dari bahan bakar fosil menjadi non fosil.

Pada titik inilah urgensi green fund terlihat, di mana diperlukan pembentukan fund dengan mekanisme yang ada dan berdasarkan ketentuan yang berlaku dalam pasar modal di Indonesia. Produk green fund inilah yang nantinya akan digunakan oleh pelaku industri untuk mengubah teknologi yang sebelumnya berbahan bakar fosil menjadi non fosil.

Pertumbuhan Usaha Berkelanjutan

Pertumbuhan usaha merupakan harapan setiap pengusaha yang menunjukkan kesuksesan dalam menjalankan usaha. "Tahap kesuksesan suatu perusahaan akan menunjukkan pertumbuhan kinerja keuangan secara konsisten, biasanya disertai peningkatan penjualan yang tidak terlalu cepat" (Katz and Green II, 2011:639).

PT ELCO yang memulai usaha sejak 1992 hingga terus berkembang saat ini adalah salah satu contoh pengusaha yang masuk dalam teori ini.

Perusahaan pada masa pertumbuhan membangun informasi, kemampuan, dan aktivitas rutin lainnya untuk menumbuhkan keuntungan bisnis. Keuntungan itu tidaklah selalu dalam bentuk uang.

"Tersedianya waktu untuk libur dari pekerjaan, kerja yang lebih santai, merekrut pegawai tambahan untuk membantu melakukan pekerjaan pengusaha merupakan keuntungan-keuntungan yang membuat

kehidupan pengusaha (*owner*) lebih mudah." (Katz and Green II, 2011:639).

PT ELCO yang bertumbuh dan memiliki sekitar 200 orang dengan laba bersih mencapai Rp 120 juta sebulan dan telah memiliki 12 gerai yang menjual jaket kulit, menjadi salah satu pengusaha yang masuk dalam teori ini.

Pertumbuhan usaha ditunjukkan dengan kecenderungan membesarnya operasi usaha secara signifikan. Hal ini dikemukakan oleh Peter Wilson dan Sue Bates (2003:12): "*Growth mean a business that demonstrates (or shows visible signs of) a propensity to expand operations significantly.*"

Merintis usaha merupakan suatu tantangan tersendiri, dan akan lebih terasa ketika menjalankan dan mengembangkannya. Pada tahun-tahun pertama berdiri, sedikit kemajuan yang menunjukkan pertumbuhan merupakan sesuatu yang sangat diharapkan oleh para pengusaha.

Pertumbuhan yang diharapkan adalah pertumbuhan yang terus menerus, bukan hanya tumbuh ketika awal merintis. Inilah fase-fase sulit seorang wirausaha. Banyak wirausaha merintis dan menjalankan usaha dan hanya tumbuh pada hitungan satu tahun atau bahkan dalam hitungan bulan.

Kita ambil kembali PT ELCO sebagai contoh, yang mana pada awal terbentuknya usaha, PT ELCO mengajukan modal pinjaman dari Lembaga Permodalan PT Sarana Jabar Ventura, dengan modal awal ratusan juta rupiah dan kini berkembang dengan jumlah omzet miliaran rupiah.

Pertumbuhan usaha yang terus menerus dalam kurun waktu tertentu atau berkelanjutan merupakan parameter keberhasilan wirausaha dalam merintis dan mengelola usaha. Barringer, *et al* (2010:450) mengemukakan bahwa, "*Sustained Business growth, which is growth in both revenues and profits over a sustained period of time.*"

Suatu pertumbuhan dikatakan berkelanjutan kuncinya adalah ada periode waktu yang terus menerus (*sustained period of time*). Dengan demikian mengukur berkelanjutan tidak cukup hanya menilai 1 (satu) tahun saja akan tetapi harus dalam kurun tahun tertentu yang akan menunjukkan pertumbuhan yang berkelanjutan.

Mengukur pertumbuhan yang diperoleh oleh perusahaan seringkali menjadi sesuatu yang sulit diwujudkan. Para wirausahawan acapkali kesulitan mengukur sejauhmana tingkat pertumbuhan yang dicapai selama menjalankan usaha. Subjektivitas dalam mengukur pertumbuhan usaha menimbulkan berbagai variasi pengukuran pertumbuhan.

Berdiri sejak 1992 hingga kini, kurang lebih 21 tahun, dan menjadi salah satu perusahaan yang kian maju di Sukaregang, PT ELCO dalah salah satu perusahaan yang masuk dalam kriteria ini.

Seorang pengusaha mungkin menganggap usahanya tumbuh karena melihat bukti fisik bangunan dan menambahnya peralatan, bertambahnya jumlah karyawan ataupun jumlah konsumen dan pelanggan meningkat. Sebagian pengusahamerasa berhasil dan

tumbuh usahanya ketika dapat melepas sebagian besar apa yang dipikirkan dan dikerjakannya kepada para karyawannya.

Setelah wawancara mendalam ke Sukaregang, kita dapat ketahui bahwa pengusaha Sukaregang kian tahun kian berubah, baik ada yang terus berkembang meningkat, maupun ada yang melakukan kerjasama dengan pihak luar guna meneruskan usahanya yang melemah, akan tetapi dari sini kita ketahui bahwa usaha di Sukaregang ini kian berkembang baik perusahaan perintis maupun perusahaan yang telah cukup mapan.

Baum, Locke and Smith (2001:296) mengemukakan, “*Three measure of venture growth: sales growth, employee growth and profit growth.*” Mengukur pertumbuhan usaha dapat dilakukan dengan tiga ukuran, yaitu: pertama, pertumbuhan penjualan; kedua, pertumbuhan karyawan dan ketiga, pertumbuhan keuntungan.”

Pertumbuhan penjualan yang terjadi di sentra industri kulit Sukaregang kian meningkat dan terus berkembang, dibuktikan dengan data dari UPT, bahwa terdapat sekitar 323 perusahaan yang ada, dan mayoritas dari mereka sering meminjam fasilitas UPT, dikarenakan penjualan yang kian meningkat. Itu menjadi bukti bahwa pertumbuhan usaha penyamakan kulit Sukaregang.

Kuantitas masyarakat yang terbantuan dan direkrut perusahaan mapan maupun mendirikan usaha sendiri menunjukkan bahwa terjadi pertumbuhan karyawan di kawasan sentra industri kulit Sukaregang Garut ini.

Pertumbuhan keuntungan yang didapat oleh PT Elco sebagai contoh, menunjukkan bahwa keuntungan perusahaan adalah meningkat, sehingga masuk dalam teori Baum dan kawan-kawan ini.

Dimensi lain dalam menentukan batasan pertumbuhan dikemukakan Premaratne (2001:365), menurutnya, “mengukur pertumbuhan usaha kecil (*small business growth*) menggunakan kinerja penjualan dan kinerja profitabilitas.”

Kita ketahui di Sukaregang ini banyak usaha perorangan yang bertumbuh, begitu pun profit yang didapatkan dapat menunjang kegiatan produksi yang kian meningkat, sehingga dalam dimensi ini Sukaregang dapat dikatakan sebagai usaha yang kian bertumbuh.

Wilson and Bates (2003:12) mengemukakan kriteria pertumbuhan usaha berkelanjutan sebagai berikut :

Pertama, *continuing excellent service to customers* yang ditunjukkan dengan pengulangan pembelian (*generating repeat orders*), retensi pelanggan (*customer retention*), rekomendasi dari pelanggan yang puas (*referrals from satisfied customers*) dan perolehan *gross margin* yang berkelanjutan (*sustainable gross profit margins*).

Dibuktikan pada saat di lapangan bahwa menurut pengusaha seringkali ada konsumen yang setelah mereka pertama kali membeli, mereka kembali lagi karena merasa puas dengan hasil kerja pengrajin dan penyamak kulit Sukaregang.

Kedua, efektivitas dan efisiensi operasi internal perusahaan (*internal operations effectively and efficiently*) yang ditunjukkan dengan biaya per unit yang terkontrol (*control of unit costs*) dan *net margin* yang memuaskan (*satisfactory net margins*). Hal ini dapat ditunjukkan dengan usaha para pengrajin dan penyamak Sukaregang yang mampu tetap *survive* dalam menjalankan usaha mereka.

Ketiga, memiliki prestasi dalam mencapai keuntungan berkelanjutan (*track record of sustained profitability*). PT Elco disertai penjelasan di atas tadi menjadi tolak ukur salah satu pengusaha Sukaregang mampu mendapat prestasi yang cukup baik.

Keempat, memiliki kredibilitas yang cukup untuk meningkatkan pembiayaan eksternal (*have sufficient credibility to raise the necessary finance externally*).” Dibuktikan dengan banyaknya investor luar yang bekerja sama dan melakukan penambahan modal usaha untuk kesinambungan usaha di Sukaregang, yang kian tahun kian meningkat.

SIMPULAN

Sebagian besar pengusaha Sukaregang belum sepenuhnya mampu untuk menerapkan jiwa wirausaha berwawasan lingkungan (*ecopreneurship*) dalam menjalankan usahanya. Hal ini dikarenakan dalam pengolahan limbah yang baik dan benar membutuhkan biaya yang besar.

Berpijak pada kondisi ini, maka diperlukan revolusi strategi bisnis untuk mencapai tujuan tersebut. Salah satu strategi utama yang diperlukan adalah pembentukan sebuah institusi keuangan yang bisa menjembatani kepentingan itu.

Banyak investor asing yang mau masuk ke Indonesia dalam konteks *green investment* ini, namun syarat yang diberikan selalu mengikat, yakni dengan skema *joint venture, joint operation*, atau bahkan *take over*.

Pertumbuhan penjualan yang terjadi di sentra industri kulit Sukaregang kian meningkat dan terus berkembang, yang dindikasikan oleh data dari UPT bahwa terdapat sekitar 323 perusahaan yang ada, dan mayoritas dari mereka sering meminjam fasilitas UPT, dikarenakan penjualan yang kian meningkat. Itu menjadi bukti bahwa pertumbuhan usaha penyamakan kulit Sukaregang.

DAFTAR PUSTAKA

- Barringer, B. R., Jones, F. F., & Neubaum, D. O., (2005). “*A quantitative content analysis of the characteristics of rapid-growth firms and their founders*”, *Journal of Business Venturing*, 20(5): 663 – 687.
- Katz, Jerome A and Green, Richard P. 2008. *Entrepreneurial Small Business*. USA : McGraw-Hill International
- Wilson, Peter and Bates, Sue.2003. *Small Business Growth*. England : Jhon Wiley & Sons Ltd
- Davidson, Per, Bruce Kirchoff, Abdunnasser Hatemi-J, dan Helena Gustavsson. 2002. *Strategic And Business Planning Practices Of Fast*

- Growth Family Firms*. Journal of Small Business Management; Oct 2002; 40, 4; ProQuest pg.332.
- Jamaluddin, Askiah, Carolyn Dickie. 2011. *Decision-making Related to Business Growth: Malay Small Business in Selangor*. International Journal of Business and management Vol 6 No 10; October 2011.
- Moh. Nazir. 1988. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Panuju, Redi. 1995. *Komunikasi Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Primiana, Ina. 2000. *UKM dan Industri*. Bandung: Alfabeta
- Schaper, Michael. 2002. *The Essence of Entrepreneurship*. Australia:Greenleaf Publishing
- Schaltegger, Stefan .2002. *Framework for Ecopreneurship*. Australia ::Greenleaf Publishing
- Wiklund, Johan, Holger Patzelt, dan Dean A. Shepherd. 2009. *Building an Integrative Model of Small Business Growth*. Small Business Economy, [Vol. 32, No. 4](#), 351-374
- Judoamidjodjo, Mulyono. 1981. *Defek-defek Pada Kulit Mentah dan Kulit Samak*. Bhatara Karya Aksara. Jakarta.
- Purnomo, B. 1985. *Pengetahuan Dasar Teknologi Penyamakan Kulit*. Akademi Teknologi Kulit. Yogyakarta.
- Sumarmi, Bambang Oetoyo, Sri Untari, Widari, Rifan, Hadi, Muhtar Lutfi, Hasan Basamalah, Herryanto. 1989. *Pedoman Pengawetan Kulit Mentah*. BBKPP. Kanisius. Yogyakarta.
- Sumber Lain :
Data Sekunder, Disperindagkop Kab Garut
Data Sekunder, UPTD Instalasi Pengembangan IKM Penyamakan Kulit Garut