

# **BISNIS KERAJINAN SEPATU DAN TAS DARI KULIT DI MAGETAN (STUDI KASUS SENTRA KULIT JALAN SAWO)**

**Ulung Pambudi; Joko Suwandi**  
**Pendidikan Akuntansi, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan,**  
**Universitas Muhammadiyah Surakarta**

## **Abstrak**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan bagaimana bisnis kerajinan sepatu dan tas kulit berlangsung, bagaimana mekanisme pembuatan produk serta bagaimana koordinasi kerja pengrajin kulit di sentra kulit di Jalan Sawo Magetan. Jenis penelitian ini menggunakan deskriptif kualitatif. Subyek dalam penelitian ini adalah pemilik bisnis sentra kulit dan karyawan di sentra kulit Jalan Sawo Magetan. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Peneliti menggunakan triangulasi sumber untuk menjamin kebasahan datanya dan penarikan kesimpulan atau verifikasi. Hasil penelitian ini adalah 1. Dalam kelangsungan bisnis harus memperhatikan aspek yaitu Langkah awal adalah perencanaan bisnis mulai dari penentuan lokasi, bangunan, modal, alat dan bahan kemudian ada pembelanjaan untuk bahan baku, pemasaran biasanya dilakukan satu minggu, pengembangan produk sepatu dan tas kulit dengan mengedepankan model-model kekinian. 2. Dalam mekanisme pembuatan produk sepatu dan tas kulit menggunakan ban berjalan (laponde band). Rata-rata sentra kulit mampu memproduksi sebanyak 280-290 produk kulit dalam satu minggunya. 3. Dalam koordinasi kerja melakukan penempatan dan pembagian tugas yang tepat dan terarah agar dapat menciptakan produk unggulan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki oleh pengrajin, melakukan pengawasan dan pengarahan terhadap karyawan untuk mempertahankan mekanisme produksi yang berkualitas. Untuk mempertahankan target produksi setiap pemilik sentra kulit melakukan evaluasi terhadap kinerja karyawannya agar dapat meningkat lebih baik dan tidak terdapat kesalahan dalam memproduksi produk-produk sepatu dan tas kulit.

**Kata Kunci:** Bisnis, Kerajinan Kulit

## **Abstrak**

The purpose of this study is to describe how the shoe and leather bag craft business takes place, how the mechanism of making products and how the coordination of the work of leather craftsmen in the leather center on Jalan Sawo Magetan. This type of research uses qualitative descriptive. The subjects in this study were leather center business owners and employees at the leather center Jalan Sawo Magetan. The data collection techniques used were observation, interviews and documentation. Researchers use source triangulation to guarantee the wetness of their data and draw conclusions or verification. The results of this study are 1. In business continuity must pay attention to aspects, namely The initial step is business planning starting from determining the location, buildings, capital, tools and materials then there is spending on raw materials, marketing is usually done one week, product development of shoes and leather bags by prioritizing contemporary models. 2. In the mechanism of manufacturing shoe products and leather bags using a conveyor belt (laponde band). The average leather center is able to produce as

many as 280-290 leather products in one week. 3. In work coordination, placing and distributing tasks appropriately and purposefully in order to create superior products in accordance with the capabilities possessed by craftsmen, supervise and direct employees to maintain quality production mechanisms. To maintain production targets, each leather center owner evaluates the performance of his employees so that they can improve better and there are no mistakes in producing shoe products and leather bags.

**Keywords:** Business, Leather Crafts

## **1. PENDAHULUAN**

Indonesia merupakan negara yang berkembang dan berusaha menjadi negara maju, dengan kaya ragam budaya dan Bahasa serta dengan kekayaan yang Indonesia miliki dapat berpeluang untuk bersaing dengan negara-negara yang sudah maju. Apalagi Indonesia memiliki warga negara yang cukup banyak dan berada diberbagai daerah yang tersebar dari sabang hingga Merauke. Dengan banyaknya warga negara Indonesia masih kesulitan dengan perekonomiannya, kurangnya lapangan pekerjaan dan SDM yang belum bisa bersaing menjadikan ekonomi yang masih lemah. Krisis ekonomi yang melanda Indonesia saat ini telah banyak mendorong pengusaha-pengusaha kecil dan menengah untuk lebih kreatif dalam menciptakan lapangan pekerjaan. Pada saat ini banyak pemberdayaan industri oleh para pengusaha, salah satunya usaha industri yang berkembang adalah dibidang kerajinan sepatu dan tas kulit.

Industri kecil dan industri rumah tangga merupakan bentuk perekonomian rakyat Indonesia, apabila dikelola dan dikembangkan dengan baik maka dapat membantu mengembangkan perekonomian di Indonesia. Industri merupakan usaha untuk memproduksi barang-barang jadi, dari bahan baku atau bahan mentah yang melalui proses penggarapan dalam jumlah besar sehingga barang-barang ini dapat diperoleh dengan harga satuan serendah mungkin tetapi dengan mutu setinggi mungkin (Panca, 2011). Industri kerajinan merupakan jenis industry yang berkembang pusat di Negara Indonesia. Hal ini disebabkan karena setiap industry kerajinan memiliki hasil yang menarik dengan berbagai keunggulan yang dapat dilihat dari kreativitas dan inovasinya, sehingga dapat menghasilkan produk yang memiliki daya saing tinggi dengan mengutamakan trend pasar yang sedang berkembang.

Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2014 tentang perindustrian memiliki dasar pertimbangan bahwa Pembangunan nasional dibidang ekonomi dilaksanakan dalam rangka menciptakan struktur ekonomi yang kukuh melalui Pembangunan industri yang maju sebagai motor penggerak ekonomi yang didukung oleh kekuatan dan kemampuan sumber daya yang Tangguh. Pembangunan industri yang maju diwujudkan melalui penguatan struktur industry yang mandiri, sehat, berdaya saing dengan mendayagunakan sumber daya secara optimal dan

efisien serta mendorong perkembangan industri ke seluruh wilayah Indonesia dengan menjaga keseimbangan kemajuan dan kesatuan ekonomi nasional yang berlandaskan pada kerakyatan, keadilan dan nilai-nilai luhur budaya bangsa dengan mengutamakan kepentingan nasional.

Industri merupakan suatu usaha pengelolaan bahan mentah atau barang setengah jadi menjadi bahan jadi yang memiliki nilai tambah untuk memperoleh keuntungan (Arnold, 2020). Industri adalah suatu usaha guna memproduksi barang jadi melalui proses produksi penggarapan di dalam jumlah yang besar sehingga barang produksi dapat diperoleh dengan harga yang rendah namun dengan kualitas baik. Produksi merupakan keseluruhan proses dan operasi yang dilakukan untuk menghasilkan produk atau jasa. Dapat disimpulkan bahwa produksi adalah Sebagian kegiatan yang mentransformasikan masukan (Input) menjadi keluaran (output), tercakup semua kegiatan yang menghasilkan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa serta kegiatan-kegiatan lain yang mendukung atau menunjang usaha untuk menghasilkan produk (Holzer, 2008).

Usaha kulit adalah sebuah usaha yang menggunakan bahan dasar kulit hewan yang menghasilkan bermacam produk seperti sepatu kulit dan tas kulit. Usaha kulit adalah usaha yang dibuat dalam jumlah besar dengan maksud diperdagangkan. Biasanya bahan baku, model dan ukuran yang dipakai adalah ukuran standar yang dipakai oleh beberapa orang yang mempunyai ukuran yang sama atau hamper sama.

Krisis ekonomi yang melanda Indonesia telah mendorong timbulnya berbagai pengusaha mikro. Industry mikro dan industry rumah tangga termasuk bentuk perekonomian rakyat Indonesia yang apabila dikelola dengan baik dapat membantu memecahkan masalah-masalah dalam Pembangunan Indonesia. Seperti yang diketahui bahwa kebutuhan manusia itu tidak terbatas, apabila sudah terpenuhi maka akan timbul kebutuhan lainnya. Hal ini dapat dilihat melalui maraknya pertumbuhan industri kecil rumah tangga yang bergerak diberbagai bidang. Sebagai salah satu bentuk usaha perseorangan dan termasuk dalam jenis usaha industri, sentra kulit merupakan salah satu pilihan usaha bagi Masyarakat yang tidak memiliki modal besar yang nantinya diharapkan dapat meningkatkan penghasilan Masyarakat dan pendapatan keluarga.

Jalan Sawo terletak di Kelurahan Selosari Magetan yang merupakan salah satu daerah yang mayoritas penduduknya berprofesi sebagai pengrajin kulit. Salah satu daya Tarik dan keunggulan kerajinan kulit di Magetan yaitu pada proses produksi. Proses produksi kerajinan kulit masih menggunakan cara tradisional atau lebih dikenal dengan istilah *handmade*. Banyak konsumen yang tertarik karena hal tersebut, karena kualitas produk tidak kalah

dengan produk jenis lainnya. Di daerah ini merupakan tempat usaha produksi kulit yakni memproduksi sepatu dan tas dari kulit.

Pemerintah Kabupaten Magetan sangat memberikan dukungan terhadap ootensi idnsutri kerajinan kulit di sentra kulit yang berada di Jalan Sawo yang merupakan produk kulit unggulan yang ada di Magetan. Dengan berbagai dukungan yang ada dari berbagai dinas dimulai dari penyediaan fasilitas berupa peralatan produksi, pendanaan atau modal, tempat untuk pemasaran dan promosi serta bantuan tenaga kerja. Inti dari ini pemerintah Kabupaten Magetan memiliki peran yang sangat dominan sebagai penggerak utama industri yang sesuai dengan peraturan yang dirancang oleh pemerintah pusat bertujuan untuk memudahkan pemanfaatan potensi local dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Berdasarkan survei lapangan yang dilakukan, dapat diperoleh fakta bahwa sentra kulit di Jalan Sawo Magetan memiliki berbagai keunggulan, dilihat dari proses produksinya yang masih menggunakan handmade untuk mendapatkan hasil yang lebih berkualitas. Selain itu pemilik sentra kulit mengelola usahanya dengan sangat baik sehingga dapat survive dalam kondisi apapun. Untuk menjaga keberlangsungan usahanya sentra kulit mengutamakan produksinya dikarenakan apabila suatu usaha ingin maju dan berkembang maka produksi harus tetap berlangsung dan berjalan.

Secara umum penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi kepada setiap pengrajin yang ada di Indonesia dalam menjaga kelangsungan produksi serta meningkatkan penjualannya. Sejumlah masalah yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana kelangsungan bisnis serta proses pengelilaan produksi yang telah dijalani sebuah sentra kulit di Magetan. Usaha sentra kulit disebut dengan penjualan dengan kegiatan jual beli barang jasa dengan tujuan mencari keuntungan termasuk melakukan kegiatan sebagai perantara kegiatan jual beli. Sentra kulit termasuk sektor informal yang dituntut terus berkembang dan memiliki daya adaptasi tinggi secara tepat. Pendapatan penjual akan dipengaruhi oleh faktor lama usaha dikarenakan usaha yang telah berdiri lama akan banyak memiliki pelanggan yang sudah kenal dibandingkan dengan usaha yang baru saja berdiri. Demi menjaga keberlangsungan usaha semua industri harus memiliki inovasi baru. Maka dari itu peneliti tertarik untuk meneliti mengenai bisnis pengrajin sepatu dan tas kulit di Magetan mengenai bagaimana kelangsungan bisnisnya serta kelangsungan produksi di sentra kulit sepatu dan tas kulit di Kabupaten Magetan

## **2. METODE**

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan desain ethnografi. Penelitian dilaksanakan di sentra kulit di Jl. Sawo, Kelurahan Selosari, Kabupaten Magetan. Teknik

pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara mendalam, dokumentasi dan observasi. Wawancara dilakukan kepada pemilik sentra kulit dan pengrajin kulit disentra kulit. Selain itu observasi dilakukan untuk mengetahui bisnis sentra kulit di Sentra Kulit Jl.Sawo Selosari Magetan.

Kehadiran peneliti dalam penelitian ini yaitu sebagai siswa, pengumpul data dan penganalisis data sekaligus sebagai pelapor dari hasil data penelitian. Teknik keabsahan data yang digunakan adalah triangulasi teknik dan traingulasi sumber. Teknik analisi data yang digunakan adalah analisis Miles dan Huberman dalam Sugiyono (2018) yaitu: *data reduction* (reduksi data), *data display* (penyajian data), dan *conclusion drawing/verification* (penarikan kesimpulan/verifikasi).

### **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **3.1 Bisnis Sentra Kulit Berlangsung**

Kelangsungan bisnis merupakan sebuah kemampuan organisasi untuk mempertahankan fungsi bisnisnya. Dalam menjalankan suatu bisnis tentu terdapat proses produksi, pemasaran, penjualan dan lain sebagainya. Apabila dalam proses itu tidak berjalan tentu akan mengalami keterpurukan sehingga mempengaruhi tingkat pendapatan suatu bisnis. Dalam menjaga kelangsungan bisnis tentu harus mempertimbangkan beberapa aspek didalamnya.

Kelangsungan bisnis yang pertama pada sentra usaha sepatu dan tas kulit adalah ditunjang dari segi perencanaan (*planning*) dimana seorang pemilik harus memikirkan bagaimana mengolah sumber daya yang dimiliki. Perencanaan harus mempertimbangkan kebutuhan fleksibilitas supaya mampu menyesuaikan diri dengan situasi dan kondisi baru secepat mungkin. Perencanaan awal yang kerap dilakukan untuk menunjang yaitu perencanaan lokasi dan bangunan, modal serta alat dan bahan. Ketiga perencanaan tersebut memiliki daya guna dalam penunjang kelancaran pada bisnis sentra yang baru mulai. Pemilik harus bisa mampu membuat keputusan-keputusan setelah melakukan perencanaan yang dapat berguna untuk memajukan bisnis sentra kulit. Hasil penelitian ini relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Perdanawati, 2017) yang menunjukkan semua alat manajemen saling terkait satu sama lain, tetapi yang dirasa paling dominan mendukung kelancaran dan kemajuan usaha menurut pemilik usaha konfeksi, modiste, bordir adalah faktor lokasi, mesin, tenaga kerja dan uang/modal. Pelaksanaan proses pengorganisasian yang sukses, dapat tercermin pada struktur organisasinya sehingga suatu organisasi dapat mencapai tujuannya.

Pengorganisasian merupakan usaha untuk menyusun suatu komponen-komponen pokok dalam suatu organisasi yang diatur sedemikian rupa. Pengorganisasian dilakukan untuk mempermudah sistem operasional pada karyawan serta sistem pengawasan kerja agar sesuai dengan standart kerja yang telah ditentukan. Pelaksanaan proses pengorganisasian yang sukses, tercermin pada struktur organisasinya sehingga suatu organisasi dapat mencapai tujuan. Akan tetapi sebagian besar sentra kulit yang ada di Jalan Sawo belum memiliki struktur organisasi dalam mengelola bisnis sentranya. Hal ini disebabkan karena sentra ini dikelola oleh perorangan, pemilik usaha melakukan pengawasan pada kegiatan operasional kepada karyawan secara mandiri dan terkadang menunjuk salah satu anggota keluarga untuk membantu menjalankan operasional pada bisnis sentranya. Suatu usaha yang dikelola secara mandiri tentu akan membutuhkan effort yang lebih tinggi demi mengatur jalannya operasional pada bisnis sentra kulit.

Hal ini serupa dengan penelitian yang dilakukan oleh (Parks,2017) yang bertujuan untuk mengetahui analisis pada sebuah bisnis. Hasil penelitiannya menunjukkan analitik bisnis memang memainkan peran yang sangat penting dalam sebuah pengambilan keputusan, sehingga organisasi akan melihat lebih banyak peluang untuk dampak bisnis yang luar biasa kedepannya.

Dalam memenuhi kebutuhan operasional maka harus diadakan pembelanjaan. Pembelanjaan ialah proses mengenai merencanakan, mengorganisir, melaksanakan, mengontrol dana yang dimiliki demi mencapai tujuan yang telah ditentukan. Tujuan dari pembelanjaan itu sendiri ialah memutarakan dana yang dimiliki sebaik mungkin dan benar untuk kelangsungan proses produksi perusahaan kedepannya. Setiap pemilik bisnis sentra mempunyai cara tersendiri untuk mengatur efektifitas pembelanjaan pada sentranya. Rata-rata pembelanjaan untuk bahan baku mereka lakukan setiap satu bulan sekali. Akan tetapi untuk pembelanjaan bahan baku pendukung seperti benang dan resleting dan sol rata-rata dari pemilik bisnis sentra dilakukan harian atau mingguan menyesuaikan dengan bahan baku pokok yang akan diproduksi. hal tersebut dilakukan untuk mengurangi pembengkakkan disetiap pembelanjaan yang dilakukan oleh pemilik sentra, pembelanjaan yang efisien akan mendukung kelanjutan pada proses produksi. Seperti halnya pengendalian persediaan bahan baku tepung terigu untuk produksi roti di Wilton Kualasimpang sudah efektif dari segi biaya persediaan. Dalam pengadaan bahan baku tepung terigu. Wilto Kualasimpang melakukan pembelian tepung terigu dalam jumlah yang besar dan dengan frekuensi yang rendah per periode produksi, hal ini dilakukan

untuk meminimalisir biaya persediaan (Nur Daud, 2017).

Pemasaran merupakan kegiatan usaha yang bertujuan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa untuk memuaskan kebutuhan pada konsumen maupun pasar. Strategi pemasaran juga harus dipilih secara tepat supaya produk barang atau jasa dapat bersaing dan menembus pasaran. Rata-rata sentra kulit di Jl. Sawo memiliki strategi pemasaran dengan menargetkan ke kota-kota besar untuk memasarkan produk sepatu dan tas kulitnya. sentra kulit di Jl. Sawo sudah memiliki tempat untuk memasarkan produk-produknya, dengan adanya objek wisata yang ada di Magetan, pemerintah Kabupaten Magetan menjadikannya ikon untuk pusat oleh-oleh produk kulit di Magetan. Pemasaran produk sepatu dan tas kulit dilakukan setiap hari. Pemilik home industri kulit meyiiasi penjualan dengan sistem online supaya orang-orang disegala penjuru dapat mengakses dan dapat membeli secara online tanpa harus datang ke sentra.

Untuk meningkatkan proses pemasaran pemilik sentra kulit dituntut untuk berinovasi dalam mengembangkan produk yang mereka buat, hal ini dilakukan untuk menyeimbangkan permintaan dari para konsumen dipasaran. Tindakan pengembangan yang dilakukan di sentra kulit adalah membuat sepatu dan tas kulit dengan model-model yang kekinian atau sedang trending dipasaran serta pemilihan bahan baku yang berkualitas supaya hasil dari sepatu dan tas kulit dapat dengan mudah diterima oleh para konsumen. Sama halnya dengan ungkapan bahwa promosi dan pengembangan produk secara simultan memiliki hubungan positive dan signifikan terhadap peningkatan hasil penjualan dengan kontribusi sebesar 37.0% (Jasmani, 2018).

### **3.2 Pembuatan Sepatu dan Tas Kulit**

Proses produksi merupakan perubahan bahan-bahan dari sumber-sumber menjadi hasil yang diinginkan oleh konsumen, hasil itu dapat berupa barang ataupun jasa. Sistem produksi yang dilakukan sentra kulit biasanya menggunakan sistem produksi standart yaitu sistem produksi barang-barang yang paling sering digunakan oleh produsen, dalam produksi standart ini sering dihasilkan sejumlah barang untuk persediaan yang nantinya akan dikirimkan kepada pembeli atau penyalur.

Mekanisme produksi pada sentra kulit di Jalan Sawo Magetan rata-rata menggunakan sistem ban berjalan (*Lopende band*), yaitu setiap orang mengerjakan tiap komponennya, mulai dari proses penyamakan serta pemotongan bahan yang dilakukan

oleh dua orang, kemudian nanti seseorang hanya menjahit saja. Ada bagian finishing yang menyatukan bagian-bagian ini. Setiap sentra juga melakukan quality control pada tiap produk yang diproduksinya. Menurut rizki Amanda (2018) dalam penelitiannya yang menunjukkan sistem produksi yang dijalankan dan diterapkan pada konfeksi El Hanief yaitu dengan menggunakan sistem produksi secara menyeluruh (*Whole Garment Manufacturing System*) dengan sistem progresif pada kelompok *Job bundl*. Sistem produksi ini merupakan sistem produksi yang memberikan pekerjaan perbagian masing-masing. Target produksi juga selalu ditekankan oleh pemilik sentra kepada karyawannya. Setiap sentra dalam satu minggu mempunyai target produksi kemeja rata-rata 280 sampai 490 produk-produk kulit seperti tas dan sepatu kulit. Target tersebut harus bisa tercapai guna meningkatkan pemasaran pada hasil produk kulit.

### **3.3 Koordinasi Kerja Pengrajin Kulit**

Penempatan dan pemberian tugas untuk setiap karyawan juga sangat diperlukan pada setiap sentra, agar jalannya operasional pada produksi bisa berjalan dengan semaksimal mungkin. Penempatan kerja adalah menempatkan posisi seseorang dalam posisi pekerjaan yang tepat, seberapa baik seorang karyawan dalam bekerja maka akan mempengaruhi jumlah kualitas pekerjaannya. Setiap dari bagian akan diberikan wewenang atau tanggung jawab yang harus diselesaikan sesuai dengan target yang ditentukan. Penempatan karyawan sentra kulit untuk bagian produksi menjahit para pemilik sentra cenderung lebih memilih karyawan yang sudah ada pengalaman lebih.

Supaya proses produksi bisa berjalan sesuai dengan rencana yang sudah ditentukan. Dan untuk pemberian tugas masing-masing bagian akan difokuskan pada tugas yang sudah diberikan kecuali ada bagian yang memang membutuhkan batuan tenaga maka pemilik akan memberikan tugas tambahan bagi karyawan lain untuk membantu menyelesaikan tugas yang belum terselesaikan. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Goni, Adolfina, Sumarow (2015) dengan hasil penelitian pelatihan, penempatan kerja dan kompensasi berpengaruh signifikan dan positif terhadap kinerja karyawan PT. Bank Sulutgo Kantor Pusat Manado.

Suksesnya operasional pada setiap perusahaan itu tergantung pada pengarahan dan pengawasan yang dilakukan oleh manajer perusahaan itu sendiri. Pengarahan adalah suatu tindakan untuk mengusahakan agar semua anggota kelompok berusaha untuk mencapai sasaran sesuai perencanaan manajerial dan usaha. Sedangkan pengawasan adalah

pemantauan aktivitas untuk menjamin bahwa standar dapat terlaksana sebagaimana yang direncanakan. Rata-rata pemilik bisnis sentra melakukan pengarahan dan pengawasan hampir setiap hari meskipun dilakukan sendiri. Karena itu merupakan sebuah tanggung jawab bagi pemilik sentra agar jalannya operasional produksi sesuai dengan standar yang sudah ditentukan. Hal ini serupa dengan ungkapan Jalu Ferari Septiarso (2015) yang menunjukkan proses pengarahan pada wahana widuri water park dilakukan oleh seorang general manager dan rutin dilakukan setiap satu bulan sekali, serta pengawasan yang dilakukan oleh pihak manajemen wahana widuri water park sudah berjalan sesuai dengan fungsinya.

Selain pengarahan dan pengawasan yang dilakukan pemilik bisnis sentra untuk mendukung kelancaran jalannya operasional. Penerapan penilaian kerja atau evaluasi kinerja juga bisa digunakan untuk meningkatkan kualitas kinerja karyawan pada sebuah perusahaan. Dengan terjaganya kualitas kinerja karyawan tentunya akan sangat berpengaruh untuk mengurangi kesalahan-kesalahan kerja yang kerap terjadi sebelumnya. Setiap pemilik bisnis sentra akan selalu melakukan penilaian kinerja atau evaluasi kinerja karyawan baik dalam kurun waktu satu minggu sekali maupun satu bulan sekali. Hal tersebut dilakukan untuk menunjang kelancaran kinerja karyawannya pada sistem produksi produk kulit. Penilaian kerja berpengaruh signifikan terhadap kerja karyawan, dalam perusahaan harus dipelihara adanya keseimbangan keuangan yang menguntungkan untuk mendukung perkembangan perusahaan tersebut. Pada dasarnya pembelanjaan menyangkut fungsi perusahaan yang berkaitan dengan pencarian dan penggunaan dana secara efektif dan efisiensi (Fitria Wulandari, 2020).

#### **4. PENUTUP**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, maka dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Dalam menjaga kelangsungan bisnis sentra kulit harus memiliki perencanaan, pembelanjaan, melihat mekanisme produksi, target produksi, struktur organisasi, pengawasan serta pengarahan dan pemasaran.
2. Ketiga sentra memiliki permasalahan yang sama yaitu struktur organisasi mereka tidak memiliki struktur organisasi dikarenakan sentra dikelola perorangan.
3. Dalam koornidasi kerja dalam sentra kulit harus mampu menentukan penempatan dan pemberian tugas, pengarahan serta evaluasi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amanda, D. R. (2018). Sistem Produksi Pada Usaha ElHanief Konveksi di Banda Aceh. Skripsi.
- Anoraga, P. (1997). *Manajemen Bisnis*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Daud, M. N. (2017). *Analisa Pengendalian Persediaan Bahan Baku Produksi Roti Wilton Kualasimpang*. Jurnal Samudra Ekonomi Dan Bisnis. Vol 8, 184-198.
- Goni, L.W., Adolfini, Sumarauw, J. (2015). *Pengaruh Pelatihan, Penempatan Kerja, Dan Kompensasi Terhadap Kinerja Karyawan Pada Pt. Bank Sulutgo Kantor Pusat Manado*. Jurnal Emba. Vol.3 No.4, 44-54.
- Handoko, T. H. (2009). *Manajemen Edisi Kedua*. Yogyakarta: BPFY Yogyakarta.
- Harsono. (2015). *Sukses Sebelum Berbisnis Belajar Menyusun Anggaran Bisnis*. Sukoharjo: Duta Permata Ilmu.
- Jasmani. (2018). *Pengaruh Promosi Dan Pengembangan Produk Terhadap Peningkatan Hasil Penjualan (Studi PT. Baja Perkasa Jakarta)*. Jurnal Ilmiah Semarak. Vol 1, 142-157.
- Lindhawati, E. (2008). Pengelolaan Usaha Konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten. Jurnal Pendidikan Akuntansi. Skripsi.
- Parks, R. F. (2017). *Understanding Business Analytics Success and Impact*. Journal Information System Education. Vol 15 No. 6, 43-55.
- Perdhanawati, V. (2017). Manajemen Usaha Konfeksi, Modiste dan Bordir di Kecamatan Mayangan Kota Probolinggo. Jurnal Penelitian Busana dan Desain. Vol 1 No, 11-24.
- Purnastuti, L., & Indah, R. (2006). *Ekonomi Untuk SMA MA/ Kelas XII*. Jakarta: Grasindo
- Santika, Agung, K. 2017. Pagaruh Modal, Tenaga Kerja, dan Bahan Baku Terhadap Pendapatan Usaha Kerajinan Industri Kreatif. FakultasEkonomidanBisnis Universitas Udayana. Hal1431-1458.
- Septiarso, J. F. (2015). *Survei Manajemen Wahana Olahraga Rekreasi Widuri Water Park Kabupaten Pematang Tahun 2014*. Skripsi.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sukirno, S. (2013). *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*. Jakarta: PT Raja Gafindo. Jakarta: PT Raja Gafindo Perkasa.
- Wilandari, D. F., Sunarsih, D., Mas'adi, M. (2020). Pengaruh Penilaian Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pada Pt. Jaya Mandiri Rekabuana Di Cilandak. Jurnal Ekonomi Efektif. Vol 3, 262-269.