

***FRUGAL INNOVATION* DALAM MELIHAT
UPAYA RESILIENSI PENGRAJIN DI SENTRA INDUSTRI
TAS DAN KOPER (INTAKO) TANGGULANGIN
PADA MASA PANDEMI COVID-19**

SKRIPSI

Oleh :

**FIRDAYANTI HADIANSYAH
NIM : G01218008**



**UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM STUDI ILMU EKONOMI
SUARABAYA**

2022

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya, Firdayanti Hadiansyah, G01218008, menyatakan bahwa :

1. Skripsi saya ini adalah asli dan benar-benar hasil karya saya sendiri, dan bukan hasil karya orang lain dengan mengatasnamakan saya, serta bukan merupakan hasil peniruan atau penjiplakan (*plagiarism*) dari karya orang lain. Skripsi ini belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik baik di UIN Sunan Ampel Surabaya, maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Di dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar Pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis skripsi ini, serta sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan norma dan peraturan yang berlaku di UIN Sunan Ampel Surabaya.

Sidoarjo, 18 Oktober 2022



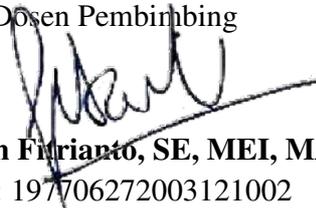
Firdayanti Hadiansyah
NIM. G01218008

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Firdayanti Hadiansyah NIM. G012180081
ini telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqosahkan .

Sidoarjo, 09 September 2022

Dosen Pembimbing



Achmad Room Firianto, SE, MEI, MA, Ph.D

NIP : 197706272003121002

LEMBAR PENGESAHAN

FRUGAL INNOVATION DALAM MELIHAT UPAYA RESILIENSI PENGRAJIN DI SENTRA INDUSTRI TAS DAN KOPER (INTAKO) TANGGULANGIN PADA MASA PANDEMI COVID-19

Oleh

Firdayanti Hadiansyah

NIM : G01218008

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada
tanggal 3 Oktober 2022 dan dinyatakan memenuhi syarat untuk
diterima

Susunan Dewan Penguji :

1. Achmad Room Fitrianto, SE., M.EI, MA., P.hD
NIP : 197706272003121002
(Penguji 1)
2. Dr. Lilik Rahmawati, S.Si., MEI
NIP : 198106062009012008
(Penguji 2)
3. Nurul Lathifah, S.A., M.A.
NIP : 198905282018012001
(Penguji 3)
4. Hapsari Wiji Utami, S.E., M.S.E
NIP : 198603082019032012
(Penguji 4)

Tanda Tangan



Surabaya, 12 Oktober 2022

Dr. Susanto Arifin, S.Ag., S.S., MEI
NIP : 197005142000031001 4



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Firdayanti Hadiansyah
NIM : G01218008
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ilmu Ekonomi
E-mail address : firda1210@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Sekripsi Tesis Desertasi Lain-lain (.....)
yang berjudul :

**FRUGAL INNOVATION DALAM MELIHAT UPAYA RESILIENSI PENGRAJIN DI
SENTRA INDUSTRI TAS DAN KOPER (INTAKO) TANGGULANGIN PADA MASA
PANDEMI COVID-19**

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 31 Oktober 2022

Penulis

()
Firdayanti Hadiansyah

ABSTRAK

Pandemi Covid-19 berdampak pada industri yang salah satunya adalah industri kerajinan tas dan kulit yang bersentra di Tanggulangin Sidoarjo. Terbatasnya segala aktivitas ekonomi masyarakat memberikan efek yang luar biasa pada pengrajin tas dan kulit di wilayah tersebut mulai dari penurunan pendapatan, pengurangan tenaga kerja hingga berujung pada penutupan usaha. Demikian, penelitian ini bertujuan untuk melihat upaya resiliensi pengrajin dengan digunakan *frugal innovation* sebagai pendekatan solusi ditengah keterbatasan.

Metode penelitian yang digunakan yakni jenis pendekatan campuran kualitatif dan kuantitatif berbasis statistik deskriptif yang menggunakan teknik pengumpulan datanya melalui tahap observasi, survei dan wawancara, serta dokumentasi secara berurutan. Subyek penelitian ini adalah Koperasi Industri Tas dan Koper (INTAKO) Tanggulangin dengan jumlah populasi 300 (tiga ratus) pengrajin kemudian dipilih menggunakan metode *purposive sampling* yang disarankan oleh kepala bidang personalia Koperasi INTAKO sehingga diperoleh 8 (delapan) informan sebagai sampel dari populasi penelitian. Sedangkan data sekunder diperoleh melalui data BPS Sidoarjo dan RPJMD Kabupaten Sidoarjo. Alat analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah pendekatan mata pencaharian berkelanjutan guna menelisik lebih dalam dari sisi kerentanan, aset, proses perubahan yang dalam kasus ini digunakan 6 prinsip *frugal*, dan terakhir *output* capaian.

Hasil menunjukkan bahwa pengrajin teridentifikasi menggunakan 3 prinsip *frugal* sebagai upaya resiliensi. Penerapan *frugal innovation* ini sedikit demi sedikit membantu pengrajin beresiliensi untuk memperoleh kesejahteraan ekonomi kembali setelah terpuruk. Upaya ini akan lebih terlihat hasil signifikannya apabila pengrajin menerapkan prinsip *frugal innovation* ini secara keseluruhan dengan maksimal

Penelitian ini memberikan rekomendasi kepada pihak Koperasi INTAKO Tanggulangin untuk terus berupaya dalam mengenalkan produk-produk kerajinan tas dan kulit khas Tanggulangin, menerapkan media digital, merelokasi dan merekondisi *Show Room* INTAKO serta melakukan pengembangan inovasi lainnya agar eksistensinya tidak hilang dan lebih menarik lagi untuk dikunjungi mengingat pesaing INTAKO kian meningkat.

Kata kunci: kerentanan, resiliensi, *frugal innovation*, kesejahteraan

ABSTRACT

The Covid-19 pandemic has had an impact on the processing industry, which in this case is leather craft in Tanggulangin Sidoarjo. The limited economic activities of the community had a tremendous effect on bag and leather craftsmen in the area, starting from a decrease in income, a reduction in the workforce, to the closure of businesses. Thus, this study aims to see the resilience of craftsmen by using frugal innovation as a solution approach amid limitations.

The research method used is a mixed qualitative and quantitative approach based on descriptive statistics that uses data collection techniques through the stages of observation, surveys and interviews, as well as sequential documentation. The subject of this research is the Bag and Suitcase Industry Cooperative (INTAKO) Tanggulangin with a population of 300 craftsmen then selected using the purposive sampling method suggested by the head of the personnel division of the INTAKO Cooperative in order to obtain 8 informants as samples from the research population. Meanwhile, secondary data was obtained through BPS Sidoarjo data and RPJMD Sidoarjo Regency. The analytical tool used in this research is a sustainable livelihoods approach in order to investigate more deeply in terms of vulnerability, assets, the process of change which in this case uses 6 frugal principles, and finally the outputs.

The results show that the identified craftsmen use 3 frugal principles as resilience efforts. The application of this frugal innovation gradually helps resilient craftsmen to regain economic prosperity after a slump. This effort will have more significant results if the craftsmen apply the frugal innovation principle as a whole to the maximum.

This study provides recommendations to the INTAKO Tanggulangin Cooperative to continue to strive to introduce Tanggulangin bag and leather craft products, apply digital media, relocate and recondition the INTAKO Show Room, and develop other innovations so that their existence is maintained and is even more interesting to visit, considering that INTAKO's competitors are increasing.

Keywords: vulnerability, resilience, frugal innovation, welfare

DAFTAR ISI

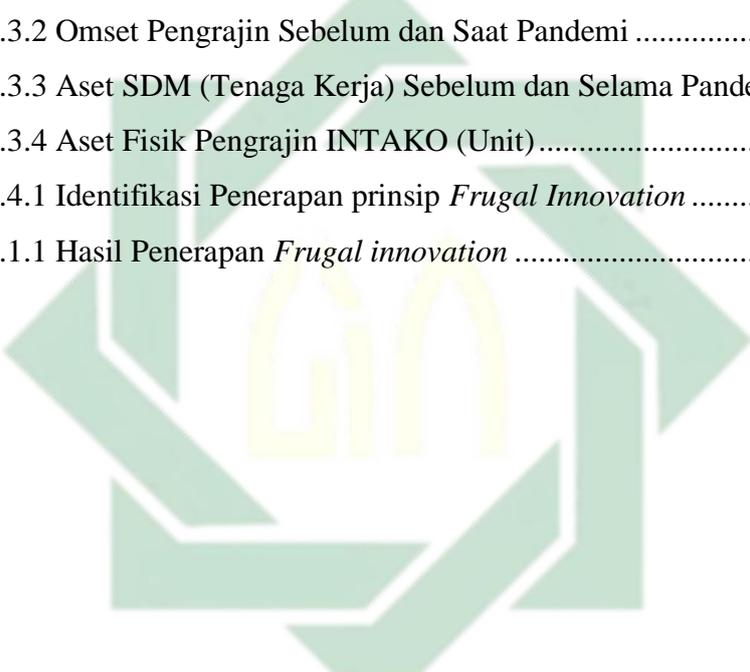
Halaman

COVER DALAM.....	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN KEASLIAN.....	iii
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi dan Batasan Masalah.....	7
1.3 Rumusan Masalah	8
1.4 Tujuan Penelitian.....	8
1.5 Manfaat Penelitian.....	8
1.5.1 Manfaat Teoritis.....	9
1.5.2 Manfaat Praktis	9
1.6 Definisi Operasional.....	9
1.6.1 Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM).....	10
1.6.2 Resiliensi.....	10
1.6.3 <i>Frugal Innovation</i>	10
1.6.4 Pengrajin	10
1.6.5 Pandemi.....	10
BAB II LANDASAN TEORI	11
2.1 Teori Produksi	11
2.2 Kerentanan dan Resiliensi	13
2.3 Resiliensi	15
2.4 Inovasi	18
2.5 Inovasi <i>Frugal (Frugal Innovation)</i>	21
2.6 Penelitian Terdahulu.....	27
2.7 Kerangka Konseptual	34
BAB III METODE PENELITIAN.....	36

3.1	Jenis Penelitian.....	36
3.2	Sumber Data.....	37
3.2.1	Sumber Data Primer.....	38
3.2.2	Sumber Data Skunder.....	38
3.3	Teknik Pengumpulan Data.....	38
3.4	Teknik Analisis Data.....	40
3.4.1	Analisis Data.....	40
3.4.2	Penyajian Data.....	40
3.5	Penarikan Kesimpulan.....	41
3.6	Sistematika Pembahasan.....	42
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....		44
4.1	Hasil Penelitian.....	44
4.1.1	Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	44
4.1.2	Gambaran Umum Subyek Penelitian.....	53
4.1.3	Kondisi Sentra INTAKO Selama Pandemi.....	64
4.1.4	Temuan Lapangan.....	66
4.2	Pembahasan.....	79
4.2.1	Hasil Capaian Penerapan <i>Frugal Innovation</i>	81
4.2.2	Dampak Penerapan <i>Frugal Innovation</i>	89
BAB V PENTUP.....		94
A.	Kesimpulan.....	94
B.	Saran.....	95
DAFTAR PUSTAKA.....		98
BIODATA PENULIS.....		103

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.3. 1 Hasil <i>Purposive Sampling</i>	39
Tabel 4.1.1.1 Profil Penduduk Kabupaten Sidoarjo (Per Kecamatan).....	47
Tabel 4.1.1.2 Komposisi Penduduk Kabupten Sidoarjo	48
Tabel 4.1.1.3 PDRB Kabupaten Sidoarjo 2018-2020.....	51
Tabel 4.1.3.1 Konteks Kerentanan (<i>Vulnerability Context</i>).....	67
Tabel 4.1.3.2 Omset Pengrajin Sebelum dan Saat Pandemi	69
Tabel 4.1.3.3 Aset SDM (Tenaga Kerja) Sebelum dan Selama Pandemi.....	73
Tabel 4.1.3.4 Aset Fisik Pengrajin INTAKO (Unit).....	74
Tabel 4.1.4.1 Identifikasi Penerapan prinsip <i>Frugal Innovation</i>	77
Tabel 4.2.1.1 Hasil Penerapan <i>Frugal innovation</i>	82



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. 1 Laju Pertumbuhan PDB Indonesia 2020 (persen).....	2
Gambar 1. 2 Kontribusi KUMKM Jawa Timur 2016-2019 (persen).....	4
Gambar 2.7. 1 Kerangka Konseptual	35
Gambar 4.1.1. 1 Peta Kabupaten Sidoarjo	44
Gambar 4.1.1. 2 Demografi Kabupaten Sidoarjo.....	46
Gambar 4.1.1. 3 Pertumbuhan Ekonomi Kab. Sidoarjo Tahun 2016-2020.....	49
Gambar 4.1.2.1 Show Room INTAKO Tanggulangin	54
Gambar 4.1.2.2 <i>Display Product Show Room</i> INTAKO Tanggulangin.....	60
Gambar 4.1.2.3 Struktur Organisasi Koperasi INTAKO Tanggulangin.....	62
Gambar 4.1.3.1 Persentase Masyarakat Merubah Pola Konsumsi.....	71
Gambar 4.1.3.2 Persentase Pengurangan Konsumsi Selama Pandemi	72
Gambar 4.1.3.3 Kepemilikan Aset Alami (Bahan Baku) Selama Pandemi.....	73

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan industri baik dari segi teknologi, inovasi, dan pemanfaatan sumber daya menjadikan sektor industri mampu berdiri ditengah guncangan krisis ekonomi akibat pandemi Covid-19. Di Indonesia sendiri, tindakan yang diambil oleh pemerintah adalah dengan diterapkannya Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) yang diberlakukan tanggal 10 April 2020. Selain membawa perubahan pada masyarakat pandemi Covid-19 juga membawa perekonomian Indonesia pada jurang resesi.

Resesi menurut *National Bureaus of Economic Research* (NBER) AS dalam (Faujik, 2020), merupakan penurunan signifikan dalam kegiatan ekonomi yang tersebar di seluruh perekonomian. Dalam sebuah artikel yang diterbitkan oleh Kementerian Perindustrian dinyatakan bahwa industri ekonomi kreatif sejak tahun 2013 telah bertumbuh 5,76% yang merupakan pertumbuhan tertinggi dari pertumbuhan ekonomi nasional yakni sekitar 5,74% (Kementerian Perindustrian, 2015).

Dari sisi industri manufaktur, Industri memberikan kontribusi pertumbuhan PDB (Produk Domestik Bruto) Indonesia yang fluktuatif dimulai sejak tahun 2015 laju PDB Industri Manufaktur yakni sebesar 4,33% lalu di tahun 2016 turun menjadi 4,26%. Berikutnya, di tahun 2017 meningkat lagi menjadi 4,29% dan mengalami penurunan kembali di tahun 2018 yakni menjadi sebesar 4,27%. Namun

di tahun 2019 laju PDB Industri Manufaktur mengalami kemerosotan menjadi 3,8% (BPS, n.d.).

Indonesia dinyatakan resesi sebab ditinjau pada Produk Domestik Bruto yang dipublikasikan oleh Badan Pusat Statistik Indonesia (Tim Badan Pusat Statistik, 2022) di awal kuartal pertama pertumbuhan ekonomi tumbuh melambat sebesar 2,97 persen (y-to-y) dibandingkan kuartal pertama tahun 2019 yang tumbuh hingga 5,07 persen. Kemudian pada kuartal kedua mengalami kontraksi terdalam yakni sebesar -5,32 persen. Lalu kemudian mengalami perbaikan pada kuartal ketiga yang mulai tumbuh positif dengan pencapaian -3,49 persen diikuti kuartal ke empat yang masih mengalami perbaikan dengan bertumbuh positif kembali hingga mencapai -2,17 persen.



Gambar 1. 1 Laju Pertumbuhan PDB Indonesia 2020 (persen)

Sumber : Badan Pusat Statistik, 2021

Secara kumulatif ekonomi Indonesia terkontraksi 2,19 persen dibandingkan dengan tahun 2019 (y-on-y). Dari beberapa sumber pertumbuhan ekonomi di Indonesia, yang menjadi sumber terdalam kontraksi adalah industri pengolahan yakni sebesar -0,65 persen. Faktor lainnya, pertumbuhan ekonomi domestik sempat

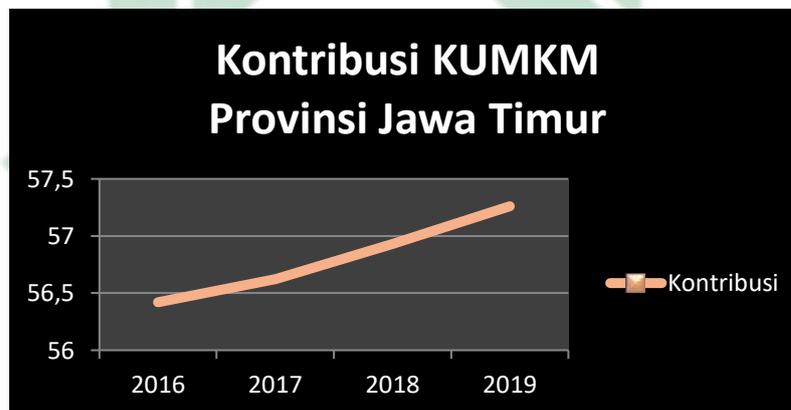
berhenti total akibat ditutupnya segala akses masuk antar daerah dan pembatasan sosial masyarakat skala besar yang pada akhirnya mempengaruhi mobilitas masyarakat hingga konsumsi rumah tangga mengalami penurunan. Fenomena ini juga berdampak langsung pada UMKM dimana yang tadinya berperan besar bagi pertumbuhan ekonomi, kini tengah mengalami keterpurukan akibat adanya berbagai pembatasan kegiatan masyarakat.

Sebelum itu, kilas balik peranan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Indonesia begitu besar kontribusinya bagi perekonomian khususnya pertumbuhan ekonomi daerah. Selama kurang lebih satu dekade terakhir pertumbuhan jumlah UMKM mengalami peningkatan yang cukup pesat terlebih lagi pada tahun 2016 – 2019 pertumbuhan UMKM meningkat hingga 4,2 persen setiap tahunnya Hal ini terbukti dengan sumbangannya terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dengan rata-rata pertahun diatas 50 persen (Soetjipto, 2020). Konsistensi UMKM ini semakin melejit sejak dikembangkannya digitalisasi UMKM dimana para pengusaha dapat menjual produk yang mereka tawarkan melalui jejaring sosial media dan *e-commerce* untuk menjangkau konsumen di luar daerahnya sekaligus memudahkan konsumen untuk mendapatkan barang kebutuhan tanpa perlu keluar rumah.

Dengan melihat pertumbuhan UMKM yang begitu pesatnya, UMKM seringkali disebut sebagai tulang punggung perekonomian baik berskala nasional maupun daerah. Sebab, sebagian besar pendapatan daerah merupakan kontribusi UMKM yang juga ditopang oleh Koperasi. Selain itu, UMKM juga disebut sebagai pahlawan krisis hal ini dibuktikan pada kondisi UMKM yang beresiliensi dengan

adaptasi yang luar biasa sehingga mampu melewati masa krisis moneter di tahun 1998 maupun pada saat krisis finansial global 14 tahun silam tepatnya di tahun 2008.

Di Jawa Timur, berdasarkan hasil survei yang dipublikasi oleh (Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Timur, 2019) pertahun 2016 hingga tahun 2019 telah mencapai lebih dari 57 persen. Melalui publikasi tersebut disajikan sebuah data yang menunjukkan besaran kontribusi KUMKM setiap tahunnya.



Gambar 1. 2 Kontribusi KUMKM Jawa Timur 2016-2019 (persen)

Sumber : Dinas Koperasi Jawa Timur

Seperti pada gambar 1.2 di tahun 2016 kontribusi tambahan KUMKM (Koperasi dan UMKM) terhadap PDRB Jawa Timur yakni sebesar 56,42 persen. Lalu di tahun 2017 bertambah sebanyak 0,2 persen yakni sebesar 56,62 persen. Berikutnya, di tahun 2018 bertambah sebanyak 0,31 persen menjadi 56,93 persen besaran kontribusinya. Disusul tahun berikutnya yakni tahun 2019 kontribusi KUMKM bertambah sebanyak 0,33 persen menjadi 57,26 persen.

Kembali ke masa kini, hal sebaliknya terjadi sejak terjadinya penyebaran Covid-19 hampir ke berbagai wilayah di Indonesia. Terhitung sejak perpanjangan

Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) 10 April 2020 lalu saat gencarnya gelombang penyebaran Covid-19, setidaknya terdapat 64,2 juta menjadi 32,1 juta atau 50 persen dari pengusaha UMKM mengalami gulung tikar atau tutup permanen (Safutra, 2021). Berdasarkan data Bappenas masalah yang dialami oleh UMKM terdampak Covid-19 dikategorikan dalam dua masalah yakni masalah non-keuangan (*demand shocks dan supply shocks*) dan masalah keuangan (pengeluaran non-variabel). Selain itu, berdasarkan pada hasil survei Bappenas tersebut juga menunjukkan sekiranya kurang lebih 96 persen pelaku usaha telah merasakan dampak negatif dari adanya pandemi Covid-19 terhadap bisnis. Diketahui sebanyak 75 persen pelaku usaha mengaku mengalami penurunan penjualan yang signifikan (Soetjipto, 2020).

Menurut data yang diterbitkan dalam artikel website resmi (Dinas Komunikasi dan informatika, 2022) menunjukkan penurunan minat masyarakat dalam berbelanja. Diketahui pada tahun 2020 tren pengeluaran per kapita menurun sebesar 1,03 persen sebesar Rp 14.458.000 dari tahun 2019. Hal ini disebabkan, saat pandemi yang serba terbatas masyarakat akan cenderung mendahulukan kebutuhan primer dari pada kebutuhan sekunder. Masyarakat dituntut untuk hidup hemat dan mengurangi kecenderungan konsumtif pada barang dan jasa oleh keadaan. Untuk menghadapi tantangan yang besar ini, pengrajin perlu melakukan upaya resiliensi dengan strategi-strategi yang tepat. Salah satu inovasi yang sesuai dengan keterbatasan kondisi saat ini adalah diterapkannya inovasi frugal.

Terlebih lagi di era yang serba cepat dalam melakukan perubahan, *frugal innovation* adalah strategi yang dapat dipergunakan oleh sebuah organisasi guna

menghasilkan produktivitas yang berkualitas dengan meminimalisir waktu, biaya, dan energi yang digunakan (Juhro & Aulia, 2019). Sehingga, *frugal innovation* sebagai upaya resiliensi pada UMKM akan sangat membantu dan menjadi suatu transformasi baru bagi industri pengolahan khususnya bagi para pengrajin tas dan kulit di Sentra Industri Tas dan Koper (INTAKO) Tanggulangin pada masa pandemi Covid-19 saat ini.

Sentra Kerajinan INTAKO merupakan industri kecil menengah dengan hasil kerajinan kulit berupa produk fesyen kenamaan dan icon dari Kabupaten Sidoarjo yang kini mulai redup eksistensinya setelah mampu beresiliensi saat bencana lumpur Lapindo 16 tahun silam. Bencana pandemi sangat mengganggu mobilitas usaha pengrajin sebab kondisi pandemi ini membatasi segala aktifitas masyarakat yang demikian memberikan efek kerentanan bagi masyarakat khususnya para pengrajin di Sentra INTAKO Tanggulangin

Dari fenomena yang telah dijabarkan inilah peneliti tertarik untuk mengkaji masalah yang terjadi pada pengrajin di Sentra Industri INTAKO dengan judul “*FRUGAL INNOVATION* DALAM MELIHAT UPAYA RESILIENSI PENGRAJIN TAS DAN KULIT DI SENTRA INDUSTRI TAS DAN KOPER (INTAKO) TANGGULANGIN PADA MASA PANDEMI COVID-19” tentunya untuk mengetahui upaya resiliensi para pengrajin tas dan kulit di sentra Industri Intako yang ditinjau melalui sisi konsep, prinsi, dan karakteristik inovasi frugal.

1.2 Identifikasi dan Batasan Masalah

Merujuk pada latar belakang masalah yang telah dijabarkan di atas teridentifikasi masalah yang sangat menarik yakni :

1. Pandemi Covid-19 yang melumpuhkan kegiatan ekonomi pengrajin
2. Terjadinya penurunan minat masyarakat dalam mengkonsumsi barang kebutuhan sekunder
3. Terhambatnya pendistribusian produk akibat PPKM darurat mengakibatkan pengrajin benar-benar tidak memperoleh pendapatan
4. Berhentinya perputaran modal pengrajin
5. Kemampuan pengrajin beradaptasi sangat lemah
6. Kesejahteraan ekonomi pengrajin yang menurun

Selain itu terdapat batasan masalah yang mengacu pada identifikasi masalah dimana, batasan masalah ini untuk membatasi pembahasan bagi penelitian agar tidak keluar dari pembahasan masalah yang akan dikaji. Berikut batasan masalah pada penelitian ini :

1. *Frugal innovation* digunakan sebagai langkah solutif menggunakan pendekatan prinsip *frugal* pada pengerajin tas dan kulit di Sentra Industri INTAKO Tanggulangin.
2. Melihat pengaruh *frugal innovation* terhadap peningkatan pendapatan pengrajin sebagai indikator kesejahteraan ekonomi serta melihat sejauh mana mereka berupaya untuk beresiliensi di tengah pandemic Covid-19.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan penjabaran latar belakang, identifikasi masalah, hingga batasan masalah, maka penelitian ini digunakan untuk menjawab pertanyaan peneliti yakni:

1. Bagaimana *frugal innovation* menjadi upaya resiliensi para pengerajin tas dan kulit di Sentra INTAKO Tanggulangin saat pandemi Covid-19?
2. Bagaimana dampak *Frugal Innovation* dalam meningkatkan kembali kesejahteraan pengerajin di wilayah tersebut?

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian menjadi suatu capaian bagi peneliti yang tidak lain adalah untuk menjawab keingintahuan peneliti pada suatu fenomena yang sedang terjadi. Begitu pula dengan penelitian saat ini. Tujuan penelitian skripsi ini guna menanggapi rumusan masalah yang diajukan, diantaranya :

1. Mengidentifikasi penerapan *frugal innovation* menjadi salah satu upaya resiliensi bagi para pengrajin tas dan kulit di Sentra Industri Intako Tanggulangin.
2. Mengetahui dampak dari penerapan *frugal innovation* sebagai upaya resiliensi pengrajin untuk mengembalikan kesejahteraan ekonomi mereka.

1.5 Manfaat Penelitian

Setiap hasil penelitian akan membuahkan berbagai macam kegunaan baik bagi kepentingan pribadi ataupun untuk kepentingan instansi sebagai bahan analisa yang kemudian dapat dipertimbangkan dan membantu dalam membuat keputusan pada suatu rancangan projek. Berikut manfaat penelitian skripsi ini:

1.5.1 Manfaat Teoritis

Secara teoritis penelitian ini akan memberikan wawasan baru terkait kondisi pandemi yang memberikan efek kelesuan ekonomi khususnya pada sektor industri kerajinan kulit Tanggulangin. Tak hanya itu, beberapa teori baru seperti *frugal innovation* yang mungkin asing di telinga masyarakat awam, harapannya melalui penelitian skripsi ini masyarakat dapat lebih mudah dalam memahami teori, konsep, prinsip, dan karakteristik dari *frugal innovation* itu sendiri. Sehingga mungkin nantinya akan muncul inovasi lainnya yang bermula atau terinspirasi dari *frugal innovation* ini.

1.5.2 Manfaat Praktis

Secara praktis tentu harapannya penelitian ini dapat digunakan sebagai opini yang disampaikan oleh penulis agar kedepannya dapat dikaji kembali, dibuat bahan diskusi, dan mungkin akan menjadi salah satu pengambilan keputusan dalam membangun wirausaha ataupun sedang beresiliensi ditengah kondisi yang serba terbatas seperti saat ini terlebih kepada Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sidoarjo sebagai pembina dari berbagai sektor industri di Kabupaten Sidoarjo, serta menjadi suatu inspirasi penerapan inovasi yang berkelanjutan di lingkungan masyarakat pengrajin Sentra INTAKO Tanggulangin.

1.6 Definisi Operasional

Definisi operasional merupakan definisi dari beberapa kata kunci yang dijabarkan secara ringkas dan jelas berdasarkan pemahaman penulis terhadap kata

tersebut. Definisi operasional dalam penelitian skripsi ini diantaranya adalah Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM); resiliensi; *frugal innovation*, dan pengrajin.

1.6.1 Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah atau UMKM merupakan kelompok usaha yang dimiliki oleh pribadi, badan usaha perseorangan yang produktif di masyarakat dengan aset yang dimiliki antara 50 hingga 300 juta.

1.6.2 Resiliensi

Resiliensi pada penelitian ini mengacu pada sejauh mana pengrajin mampu kembali, beradaptasi, dan melewati tantangan yang ada saat ini hingga mencapai kesejahteraan ekonomi mereka.

1.6.3 *Frugal Innovation*

Frugal innovation merupakan suatu inovasi yang diterapkan oleh pelaku usaha guna meningkatkan penjualan ditengah keterbatasan sumber daya. Langkah tersebut dapat diwujudkan salah satunya dengan memproduksi barang yang murah tanpa mengurangi kualitas.

1.6.4 Pengrajin

Pengrajin merupakan pekerja terampil yang memproduksi barang buatan tangan (*handmade*) yang menyatukan antara fungsi, kegunaan, dan seni.

1.6.5 Pandemi

Pandemi merupakan wabah yang menjangkit penduduk dalam lingkup wilayah geografi yang luas. Wabah tersebut terjadi secara serentak dalam kurun waktu yang sangat singkat hingga menimbulkan kepanikan.

BAB II

LANDASAN TEORI

Pada bab 2 ini dijelaskan landasan teori yang peneliti gunakan dalam penulisan skripsi ini. Terdapat tiga teori yang akan dijelaskan diantaranya adalah teori produksi, teori kerentanan dan resiliensi, serta teori inovasi. Berikut penjelasan dari masing-masing teori :

2.1 Teori Produksi

Produksi merupakan suatu kegiatan ekonomi yang mengubah input menjadi output. Dalam dunia usaha produksi merupakan kegiatan ekonomi yang mengubah bahan mentah menjadi barang jadi atau bernilai jual. Merujuk pengertian tersebut, menurut (Damayanti, 2013) pengertian produksi adalah suatu aktivitas ekonomi yang mengeluarkan hasil akhir atau *output* melalui proses yang membutuhkan beberapa masukan atau *input*. Sehingga terdapat beberapa faktor produksi yang digabungkan kemudian menghasilkan output bernilai guna baik dari segi barang maupun jasa.

Dalam proses produksi terdapat beberapa faktor yang dibutuhkan sebagai *input* dasar seperti sarana dan prasarana demi kelancaran kegiatan produksi. Faktor produksi dalam hal ini meliputi modal (*capital*) yang tidak harus berupa uang tetapi juga berbentuk mesin, gedung, dan alat lainnya yang menunjang dalam kegiatan pengoperasionalan barang maupun jasa. Kemudian pekerja (*labour*) yakni tenaga kerja yang dibutuhkan guna menggerakkan alat-alat sehingga proses produksi dapat berjalan dengan semestinya. Berikutnya adalah keahlian atau kemampuan (*skill*) untuk mencapai suatu output yang berkualitas

maka para pekerja perlu menggunakan *skill* yang mereka miliki. Terakhi, tanah (*land*) yang merupakan lahan yang berisi dengan sumber daya alam sebagai bahan baku yang kemudian akan diolah menjadi barang jadi pada proses produksi.

Dalam buku yang ditulis (Sukirno, 2016), fungsi produksi merupakan sifat yang ditunjukkan keterkaitan hubungan di antara faktor-faktor produksi dan tingkat produksi yang dihasilkan. Fungsi produksi dapat dinyatakan dalam bentuk rumus sebagai berikut :

$$Q = f(K, L, R, T)$$

Keterangan :

Q = Output yang dihasilkan

K = Modal

L = Jumlah Tenaga Kerja

R = Kekayaan Alam

T = Tingkat Teknologi yang digunakan

Persamaan tersebut merupakan bentuk matematik yang menunjukkan bahwa pada dasarnya tingkat produksi bergantung dengan jumlah moda, jumlah tenaga kerja, jumlah kekayaan alam dan tingkat kemajuan teknologi yang digunakan.

Produksi dengan satu faktor berubah merupakan teori roduksi sederhana yang memvisualisasikan keadaan hubungan antara tingkat produksi barang dengan faktor-faktor produksi lainnya seperti jumlah tenaga kerja, modal,

jumlah SDA, dan jumlah teknologi yang salah satu faktornya mengalami perubahan sedangkan faktor lainnya tetap.

Sering kali pada teori produksi kita jumpai istilah “*the law of diminishing marginal return*”. Suatu hukum ekonomi yang terjadi pada kegiatan produksi yang memprediksi bahwa setelah menambahkan input secara terus menerus, output produksi akan semakin menurun. Hukum ini pertama kali dikemukakan oleh David Ricardo dan Robert Malthus.

Hukum ini bermula dari David Ricardo dalam (Hayes, 2022) yang menambahkan tenaga kerja dan modal pada sebidang tanah tetap. Hasil yang ditemukan adalah penambahan yang terjadi secara berturut-turut ternyata menunjukkan penurunan output. Sehingga, David Ricardo yang kemudian disempurnakan oleh Robert Malthus menjelaskan bahwa ketika menambahkan pada satu input secara terus menerus sedangkan pada input lainnya tetap. Maka hal yang terjadi adalah semula penambahan input akan memberikan output yang optimal atau terjadi peningkatan (*increasing return*), namun jika dilakukan terus menerus akan mencapai pada satu titik dimana output yang dikeluarkan mengalami penurunan (*decreasing output*).

2.2 Kerentanan dan Resiliensi

Menurut International Organization for Migration (IOM) dalam (Orhon et al., 2020) mendefinisikan kerentanan (*vulnerability*) sebagai kapasitas terbatas untuk menghindari, melawan, mengatasi, atau pulih dari bahaya, keterbatasan kapasitas ini adalah hasil interaksi yang terjadi pada individu, rumah tangga, masyarakat, serta karakteristik dan kondisi struktural.

United Nation dalam penelitian (Noy & Yonson, 2018) mendefinisikan kerentanan (*vulnerability*) sebagai kondisi yang dipengaruhi oleh faktor fisik, sosial, ekonomi, lingkungan, yang meningkatkan kelemahan pada individu, komunitas, aset atau sistem yang terdampak bahaya.

Dengan demikian kerentanan (*vulnerability*) merupakan suatu kondisi yang mampu melemahkan individu maupun komunitas atau kelompok yang disebabkan oleh perubahan pada proses yang terjadi baik lingkungan, sosial, dan ekonomi. Hal ini bisa saja terjadi pada lingkungan masyarakat, daerah, bahkan negara yang memiliki potensi kerentanan.

Department for International Development (DFID, 1999) dalam mata pencaharian berkelanjutan, konteks kerentanan dibagi menjadi tiga indikator yang diantaranya adalah guncangan (*shocks*), kecenderungan (*trends*), dan musiman (*seasonality*).

Dalam hal ini, guncangan (*shock*) merupakan kerentanan yang pemicunya bersifat tiba-tiba seperti adanya bencana alam, adanya krisis ekonomi dan politik. Seperti pada penelitian skripsi ini yang menjadi ulasan guncangan adalah adanya pandemi Covid-19.

Kerentanan kecenderungan (*trend*) dianggap sebagai faktor kerentanan yang cukup jinak dapat dikendalikan. Adanya tren awalnya bersifat baru bagi masyarakat namun lama kelamaan masyarakat akan mengikuti tren tersebut dan mampu beradaptasi dengan baik. Pada kasus penelitian skripsi ini yang menjadi tren saat ini adalah adanya perubahan pasar konvensional ke pasar digital *e-commerce* selama pandemi Covid-19.

Kerentanan musiman (*seasonality*). Kerentanan ini diakibatkan oleh pergeseran musiman atau kejadiannya dapat diprediksi dan sering terjadi pada saat-saat tertentu. Kerentanan ini dapat terjadi baik dalam harga, kesempatan kerja, dan ketersediaan pangan. Pada kasus ini kerentanan musiman yang terjadi adalah adanya penurunan konsumsi masyarakat terhadap produk fasyen. Dengan demikian dari adanya kerentanan maka muncul upaya untuk bertahan (resiliensi) untuk kembali bangkit dari keterpurukan akibat dari adanya kerentanan yang dihadapi.

2.3 Resiliensi

Istilah resiliensi berasal dari kata bahasa Latin yakni "*resilire*" yang artinya bangkit kembali. Pada dasarnya istilah resiliensi merupakan konteks fisik yang merupakan suatu kemampuan pemulihan kembali dari suatu keadaan seperti yang pada awalnya dibengkokkan, ditekan, dan diregangkan, namun kembali ke bentuk semula. Istilah ini kemudian diadopsi dalam bidang psikologi yang mendefinisikan resiliensi adalah kapabilitas manusia untuk pemulihan diri dengan cepat dari suatu perubahan, kesakitan, kekeruhan atau kesulitan (Mashudi, 2015).

Dari sisi sosial ekonomi, (A. R. Fitrianto, 2019) dalam penelitiannya mendefinisikan resiliensi merupakan suatu antisipasi dalam menghindari kerugian. Dari tulisannya, beliau menjelaskan pelaku rantai pasok ketika menghadapi dan memecahkan resiko maupun ancaman perlu mengadopsi manajemen risiko untuk mengantisipasi dan menghindari kerugian.

Definisi ini beliau adopsi dari beberapa peneliti lainnya seperti Walker et. al. yang mendefinisikan resiliensi merupakan suatu kapasitas sistem guna menyerap gangguan serta mengatur kembali perubahan yang sedang mengalami perubahan lalu kembali ke normal.

Kemudian diturunkan kembali oleh Carl yakni, resiliensi suatu kapasitas guna menangkap resiko, kemampuan dalam memelihara asset, menciptakan peluang dan berinovasi guna pengembangan. Dengan begitu dapat di pahami konsep dari resiliensi yakni mampu mengarahkan bagaimana sistem mata pencaharian merespon ketidakamanan, stress, dan guncangan sekaligus memaksimalkan pilihan alternatif dalam mencari solusi.

Definisi lainnya juga disampaikan oleh Feldman et. al dalam (Karmila & Saefulrochman, 2020) menyampaikan bahwa resiliensi merupakan kemampuan seseorang dalam menghadapi kesulitan hingga mampu bangkit, bertahan, dan beradaptasi pada kondisi tersebut.

Pada kasus penelitian skripsi ini, peneliti menelisik upaya resiliensi ekonomi pengrajin tas dan kulit di Sentra INTAKO Tanggulangin selama pandemi Covid-19. Sebab, saat pandemi Covid-19 industri pengolahan mengalami kemacetan usaha yang berdampak pada penurunan produktivitas dan kesejahteraan masyarakat pengrajin.

Terdapat faktor pendorong resiliensi, menurut (Block, 2022) seorang dokter psikologi menyatakan terdapat 5 faktor bagi seseorang untuk beresiliensi.

Faktor tersebut terdiri dari :

1. Koneksi (*Connection*)

Faktor koneksi ini memvisualisasikan bangkitnya seseorang adalah dari adanya dukungan atau dorongan kuat dari keluarga dan kawan. Selain itu juga adanya koneksi seperti komunitas, budaya, sekolah, kelompok keagamaan, dan menginternalisasi rasa keterhubungan merupakan hal yang tak kalah penting yang menjadi pendorong seseorang untuk beresiliensi.

2. Komunikasi (*Communication*)

Pada faktor komunikasi ini maksudnya adalah seseorang mampu untuk berbagi, menjelaskan, menjelajah dan memahami. Tak hanya itu, individu juga dapat membongkar ulang apa yang terjadi serta memiliki pengembangan wawasan dan penilaian yang baik menjadi salah satu faktor seseorang untuk beresiliensi.

3. Kepercayaan (*Confidence*)

Memiliki pandangan yang positif namun tetap realistis pada diri sendiri, memiliki perasaan kuat pada kemampuan diri, mengambil hikmah dari setiap penyelesaian masalah dan mampu untuk memberikan gambaran tentang tujuan yang ingin dicapai, serta percaya bahwa diri ini mampu membawa perubahan.

4. Kompetensi dan Komitmen (*Competence And Commitment*)

Faktor ini di dasari oleh kemampuan untuk melihat peluang yang besar, kemampuan dalam pemecahan masalah, pantang menyerah, dan terus berusaha untuk mencapai target setiap hari.

5. Kontrol (*Control*)

Terakhir, faktor ini lebih kepada bagaimana seseorang mengelola perasaan yang kuat sehingga perasaan tersebut dapat meningkatkan hubungan dan produktivitas, mengembangkan keterampilan mengatasi, bukan hanya perbaikan cepat, menjaga segala sesuatunya tetap perspektif, serta memahami peran yang dimainkan oleh pikiran dalam perasaan diri.

2.4 Inovasi

Schumpeter mengidentifikasi inovasi sebagai pendorong utama pembangunan. Inovasi dipandang sebagai pertumbuhan endogen yang mana inovasi merupakan serangkaian dalam teknik produksi baru dengan menciptakan produk baru, pasar baru, sumber pasokan input produksi baru, dan bentuk baru bagi organisasi produksi dan distribusi.

Inovasi sebagai aktivitas kewirausahaan dipandang oleh Schumpeter (Bloch, 2018) sebagai respon positif terhadap tantangan ekonomi. Respon kreatif yang melibatkan seorang pengusaha untuk mengubah kendala dengan memperkenalkan metode baru dalam produksi.

Mengutip dari (Joseph Alois Schumpeter (8), 1950) juga mengidentifikasi pengaruh dari adanya inovasi yakni :

- a. Memperkenalkan ekonomi baru;
- b. Menghasilkan keuntungan lebih sebagai sumber dana akumulasi permodalan;

- c. Munculnya proses imitasi (peniruan) dari pengusaha lain yang kemudian meluas dan menjadi tren baru pada dunia usaha.

Suatu inovasi akan terbentuk bila ada faktor pendorong yang mempengaruhinya. Menurut *Organization for Economic Co-operation and Development* (OECD, 2018b) terdapat 5 faktor yang mempengaruhi sebuah bisnis untuk melakukan inovasi. Kelima elemen faktor tersebut terdiri dari faktor spasial dan lokasi, pasar, pengetahuan dan jaringan, kebijakan publik, serta masyarakat dan lingkungan alam.

1. Faktor Spasial dan Lokasi. Merupakan faktor penentuan lokasi yurisdiksi perusahaan yang berdekatan dengan sumber bahan baku dan tenaga kerja. Krugman dikutip melalui OECD berpendapat, bahwa faktor ini dapat mempengaruhi biaya dan kesadaran akan permintaan konsumen.
2. Faktor Pasar. Merupakan faktor terkemuka yang dibentuk sendiri oleh perusahaan. Informasi yang relevan untuk pengumpulan data mencakup karakteristik pemasok yang menyediakan input barang dan jasa kepada perusahaan, struktur permintaan di pasar perusahaan saat ini dan pasar potensial, pasar keuangan dan tenaga kerja, serta data tentang tingkat persaingan di pasar. Sehingga perusahaan dapat menciptakan suatu inovasi untuk menjangkau dan memenuhi permintaan pasar.
3. Faktor Aliran Pengetahuan dan Jaringan. Faktor ini memberikan pengetahuan dengan pemahaman lebih baik lagi bagi perusahaan dan

pelaku lain dari sistem inovasi sebagai kontribusi dalam pembagian kerja yang mendukung kegiatan inovasi (OECD, 2018a).

4. Faktor Kebijakan Publik. Merupakan faktor yang dapat mempengaruhi kegiatan bisnis secara langsung maupun tidak langsung. Kerangka peraturan dan penegakan mempengaruhi bagaimana perusahaan dapat menyesuaikan hasil dari upaya inovasi perusahaan. Kebijakan pemerintah melalui sistem pajak dan kebijakan lainnya berguna untuk memberikan dukungan kepada perusahaan termasuk dukungan untuk berinovasi.
5. Faktor Sosial dan Lingkungan Alam. Faktor ini dapat mempengaruhi baik secara langsung maupun tidak langsung. Inovasi dapat mempengaruhi penerimaan masyarakat sesuai dengan kebijakan terkait tanggung jawab sosial yang diterbitkan oleh perusahaan. Sebaliknya, perubahan sosial yang juga dapat memberikan dorongan inovasi bagi kegiatan bisnis. Sedangkan lingkungan alam juga dapat membantu perusahaan dalam berinovasi seperti inovasi “penghijauan” sebagai bentuk pelestarian alam dengan memanfaatkan bahan yang ramah lingkungan dan tidak merusak ekosistem alam.

Inovasi dapat timbul pada saat-saat tertentu menyesuaikan kondisi yang tengah terjadi. Penelitian skripsi ini, peneliti menggunakan *frugal innovation* (inovasi hemat) sebagai jawaban dari adanya keterbatasan sumber daya seperti pada saat ini kondisi yang terbatas akibat pandemi Covid-19.

2.5 Inovasi *Frugal (Frugal Innovation)*

Istilah *Frugal (frugality)* merupakan sebuah istilah kata yang diserap dari bahasa latin yakni *frugalis, frugi* yang artinya adalah ekonomis atau hemat. *Frugality* adalah sebuah konsep yang sudah ada di masyarakat sejak sekitar abad ke-16 yang bentuknya bermacam-macam di berbagai daerah seperti DIY di Amerika Serikat, Jugaad di India, Zizhu di Cina, Jua Kali di Afrika dan *Systeme d in France di Perancis* (Brem, 2017).

Radjou dan Prabhu mendefinisikan *frugal innovation* sebagai kemampuan untuk “*doing more with less*” atau melakukan lebih banyak dengan lebih sedikit dalam artian menciptakan lebih banyak nilai bisnis dan sosial secara signifikan dibarengi dengan meminimalkan penggunaan sumber daya yang semakin berkurang seperti energi, modal, dan waktu sehingga lebih efisien. *Frugal innovation* bukan hanya tentang ‘*doing more with less*’ atau melakukan sesuatu lebih banyak dengan keterbatasan namun mengacu pada ‘*doing better with less*’ atau melakukan sesuatu lebih baik dengan keterbatasan sekaligus menemukan cara untuk mengurangi kompleksitas dalam semua aspek bisnis (Radjou & Prabhu, 2015).

Frugal Innovation berdasarkan para ahli di beberapa literatur ilmiah seperti (Tiwari & Herstatt, 2012) mendefinisikan *frugal innovation* merupakan produk baru yang ditingkatkan secara signifikan (baik barang dan jasa), proses maupun metode pemasaran, serta organisasi yang berusaha meminimalisir pemakaian sumber daya materi maupun finansial sepanjang proses pengembangan, manufaktur, pendistribusian, konsumsi, hingga pada proses

pembuangan dengan tujuan menekan biaya yang tidak perlu dikeluarkan atau bahkan melebihi kriteria standar kualitas yang telah ditentukan sebelumnya.

Dengan demikian *frugal innovation* merupakan suatu inovasi dimana tujuannya adalah untuk mencapai suatu keterjangkauan baik dari jangkauan harga, perawatan, dan pangsa pasar. Bagi perusahaan penggunaan *frugal innovation* ini dapat membantu pengusaha untuk menciptakan produk dengan harga murah, tidak mengurangi kualitas, bisa jadi ramah lingkungan, menjangkau pasar lapisan bawah, dan menjadi langkah solutif yang berkelanjutan dengan pemanfaatan sumber daya yang terbatas, serta menciptakan citra perusahaan sebagai pelopor produk yang terjangkau.

Untuk mencapai suatu keuntungan dalam efisiensi biaya, kecepatan dan geliat kinerja, perusahaan perlu membangun kembali inovasi mereka. Fenomena ini tentunya akan membawa tantangan baru bagi setiap perusahaan yang berbeda. Dalam mencapai hal tersebut Radjou and Prabhu memberikan gambaran terkait prinsip umum *frugal innovation* yang relevan dengan setiap perusahaan. Terdapat enam prinsip yang dijelaskan oleh (Radjou & Prabhu, 2015) yang diantaranya:

a. *Engage and iterate* (Keterlibatan dan pengulangan)

Prinsip yang lebih mengedepankan pada pelanggan dimulai dengan melakukan riset dan pengembangan yang ditujukan untuk memenuhi permintaan pasar. Cara ini dapat dilakukan dengan memberikan wadah bagi para pelanggan untuk menuangkan setiap

kritik dan saran sebagai bentuk kontribusi mereka terhadap penyempurnaan dan pengembangan produk perusahaan.

“*Great entrepreneurs are good listener*” seorang pengusaha hebat adalah mereka yang mau mendengarkan dengan baik setiap keluhan dan saran yang dilontarkan oleh konsumen sebagai bentuk evaluasi dan dari sini lah ide-ide kreatif bermunculan untuk mengembangkan inovasi.

b. *Flex your assets (Mengatur sumber daya dengan fleksibel)*

Dengan mengatur sumber daya secara fleksibel dapat memberikan keuntungan lebih bagi pengusaha dalam menghadapi keterbatasan agar terhindar dari kerugian. Seperti kemudahan saat ini yang menggunakan sistem *dropship* bagi pelaku usaha pemula agar tidak perlu stok barang dan barang akan di distribusikan langsung oleh stokis, agen, produsen ke konsumen namun tetap memperoleh keuntungan dari hasil penjualan. Sedangkan bagi perusahaan sebagai produsen hal ini akan memudahkan produsen untuk menyebarluaskan produk dan memperoleh akumulasi permodalan secara cepat.

c. *Create sustainable solution* (Menciptakan solusi yang berkelanjutan)

Prinsip yang lebih mengedepankan pemanfaatan bahan buangan menjadi suatu yang bernilai guna dan bermanfaat baik bagi perusahaan maupun konsumen. Sering kali prinsip ini digunakan

oleh perusahaan yang menciptakan suatu produk yang ramah lingkungan, dapat diolah kembali, dan dapat digunakan secara berkelanjutan.

Seperti penciptaan *edible chitosan film* yang terbuat dari bahan gelatin atau bahan organik lain seperti limbah kulit pisang. Produk ini bersifat seperti plastik bening, tipis, dan elastis namun dapat dikonsumsi secara langsung dan menjadi solusi untuk pembungkus makanan instan. Produk ini diciptakan sebagai bentuk dukungan dalam mengurangi limbah plastik.

Selain itu juga, ada penciptaan produk kulit sintetis berbahan dari potongan benang yang dikumpulkan lalu kemudian diolah menjadi lembaran yang cocok untuk dijadikan pembuatan kerajinan tas, sepatu, maupun dompet dengan bentuk yang hampir mirip seperti kulit hewan asli dan harga yang lebih terjangkau. Namun sayangnya produk dari kulit sintetis sering kali memiliki masalah seperti mudah robek dan tak tahan lama.

d. *Shape customer behavior* (Membentuk perilaku pelanggan)

Suatu strategi yang menunjukkan bagaimana perusahaan dapat mempengaruhi perilaku konsumen dengan meningkatkan loyalitas merek dan pangsa pasar dengan memposisikan dan menginformasikan pada konsumen tentang solusi produk *frugal innovation*. Dengan menyesuaikan produk dan layanan yang lebih ekonomis dan dekat dengan pelanggan agar pelanggan benar-benar

berpikir, merasakan, dan berperilaku hingga mencapai suatu keputusan dalam melakukan pembelian. Seperti contoh penerapan *flash sale* dan gratis ongkir di tanggal kembar (*exp* : 1.1; 2.2; 3.3.. dst) dan *payday sale* di platform *e-commerce* Shopee, Tokopedia penerapan WIB (Waktu Indonesia Belanja) yang memberikan penawaran menarik seperti diskon berbagai produk dan potongan ongkos kirim di jam-jam tertentu.

e. Co-create value with prosumers (Menciptakan nilai bersama dengan prosumer)

Prosumer merupakan individu maupun kelompok yang awalnya mereka adalah sebagai pengguna pasif namun berubah menjadi suatu komunitas “prosumer” yang secara kolektif merancang, membuat, dan berbagi produk layanan yang diinginkan atau lebih mudahnya disebut sebagai *influencer*. *Influencer* akan membagikan pengalaman mereka dalam penggunaan produk kepada seluruh masyarakat luas.

Menjadi sosok informan terpercaya yang mengajak masyarakat untuk berbondong-bondong membagikan pengalaman mereka dalam menggunakan produk yang diinformasikan. Dengan begitu produk akan sangat mudah terkenal dan masyarakat semakin penasaran akan produk tersebut yang kemudian nama perusahaan dan produk ikut terangkat. Seperti Tasya Farasya yang awalnya hanya pecinta kosmetik yang kemudian membagikan

pengalamannya dalam menggunakan salah satu produk kosmetik pada kanal youtubanya hingga produk tersebut viral dan paling sering dicari dikalangan masyarakat.

f. *Make innovative friends* (Membangun jaringan yang inovatif)

Setiap pengusaha pasti memiliki satu jaringan relasi yang kuat untuk saling membantu baik dari segi pemasaran, pendistribusian bahan baku, maupun penyambung koneksi. Untuk menemukan jaringan relasi para pengusaha umumnya akan bergabung dengan komunitas atau asosiasi baik yang sebidang usaha maupun berlawanan bidang usaha. Tujuannya adalah untuk memperluas segmen pasar dan memberikan ide inovasi yang lebih kreatif bagi pengusaha itu sendiri.

Seperti perusahaan Gojek yang beraliansi dengan perusahaan Tokopedia. Dimana semua proses transaksi melalui Tokopedia dapat dilakukan dengan menggunakan Gopay dan pendistribusian barang pesanan Tokopedia dapat dilakukan menggunakan Gojek/Gobox/Gosend. Hal ini tentu sangat membantu kesejahteraan UMKM dan para driver ojek online perusahaan Gojek. Tak hanya itu aliansi ini memberikan dampak positif bagi kedua perusahaan dalam perolehan investasi modal usaha baik melalui luar negeri maupun dalam negeri.

2.6 Penelitian Terdahulu

Kajian pustaka dalam sebuah penelitian menjadi suatu proses penting sebab akan sangat menunjang dengan memaparkan beberapa hasil penelitian sebelumnya yang sejalan dengan penelitian yang akan dilaksanakan.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan 10 (sepuluh) referensi penelitian terdahulu yang memiliki kesamaan baik dari segi kondisi, topik, dan alur penelitian. Namun di sini juga penulis paparkan perbedaan dari antara penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini yang dijabarkan sebagai berikut:

1. Soleha (Soleha, 2020) dengan judul “*Kondisi UMKM Masa Pandemi Covid-19 Pada Pertumbuhan Ekonomi Krisis Serta Program Pemulihan Ekonomi Nasional*”. Temuan hasil yang dilakukan oleh peneliti menganalisa kondisi para pelaku UMKM dan pemaparan seputar kebijakan yang diambil upaya membangkitkan kinerja UMKM yang melemah di masa pandemi Covid-19 hingga dapat ditarik kesimpulan bahwa: (1) laju pertumbuhan ekonomi yang diukur dengan menggunakan Produk Domestik Bruto (PDB) tahun 2020 mengalami kontraksi atau penurunan yang signifikan. (2) omzet atau keuntungan dan jenis usaha mengalami perubahan saat sektor perekonomian terdampak pandemic Covid-19. (3) pemerintah menerapkan langkah dan kebijakan seperti adanya program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) sebagai harapan untuk membantu membangkitkan kembali aktivitas masyarakat khususnya bagi para pelaku UMKM di masa krisis ekonomi akibat pandemi Covid-19.

Persamaan: Penelitian yang berkaitan dengan membahas kondisi ekonomi para pelaku UMKM yang menurun akibat pandemi Covid-19.

Perbedaan: Penelitian saat ini akan ditinjau dari sisi penerapan inovasi *frugal* sebagai upaya resiliensi UMKM di Masa Pandemi Covid-19 dengan subyek penelitian pengrajin tas dan kulit di Sentra Industri Intako.

2. Azizah dkk. (Azizah et al., 2020) dengan judul penelitian “*Strategi UMKM Untuk Meningkatkan Perekonomian Selama Masa Pandemi Covid-19 Pada Saat New Normal*”. Hasil penelitian ini menunjukkan (1) penjualan yang menurun drastis akibat dari diberlakukannya Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). (2) Strategi pemasaran yang berubah sehingga diperlukan adaptasi bagi para pelaku UMKM. (3) penjualan yang terus menurun mengakibatkan perputaran modal kian tersendat dan kredit usaha yang digunakan para pelaku UMKM mengalami kemacetan sehingga diperlukannya suntikan dana dan bantuan terkait permodalan usaha. (4) terhambatnya kegiatan produksi dan pendistribusian produk. Sehingga strategi yang perlu dilakukan oleh para pelaku UMKM sebagai upaya beresiliensi antaranya melayani konsumen melalui platform online, meningkatkan total *quality management* terkait higienitas, serta melakukan perubahan metode bisnis sementara guna menstabilkan penjualan dan laju keuangan agar tetap positif.

Persamaan: memiliki pembahasan yang sama terkait pelemahan sektor riil (UMKM) yang diakibatkan oleh bencana pandemi Covid-19.

Perbedaan: penelitian diatas lebih berfokus upaya resiliensi dengan strategi peralihan pasar konvensional ke pasar digital, sedangkan pada penelitian ini upaya resiliensi difokuskan dengan pendekatan *frugal innovation* dengan subyek penelitian Sentra INTAKO Tanggulangin.

3. Hardilawati (2020) dengan judul penelitian “Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19”. Hasil penelitian merekomendasikan strategi bertahan bagi para pelaku UMKM yaitu, memanfaatkan *e-commerce*; (*digital marketing*); memperbaiki kualitas produk dan layanan; dan mengoptimalkan (*customer relationship marketing*).

Persamaan: penelitian yang berkaitan dengan strategi UMKM di masa pandemi Covid-19.

Perbedaan: meninjau penerapan *frugal innovation* pada para pengerajin tas dan kulit di Sentra INTAKO Tanggulangin sebagai upaya beresiliensi di masa pandemi Covid-19.

4. Reniati dalam (Reniati, 2020) yang berjudul “*Urgensi Frugal Innovation Untuk UMKM dan Pertumbuhan Ekonomi di Era New Normal*”. Hasil menunjukkan *frugal innovation* menjadikan semua aktivitas lebih efisien, berbasis kearifan lokal, dan berdaya saing. Beberapa argumentasi yang mengharuskan Bangka Belitung untuk melakukan *frugal innovation* yakni :
 - (1) Bangka Belitung yang kaya akan sumber daya alam,
 - (2) perubahan perilaku konsumen yang menuntut untuk dilakukannya inovasi-inovasi baru dalam barang maupun jasa,
 - (3) nilai tambah yang akan dapat meningkatkan pendapatan,
 - (4) meningkatkan daya saing, sebab inovasi erat hubungannya

dengan daya saing yang akan terus berevolusi, (5) kondisi pandemic yang serba terbatas, maka diperlukannya *frugal innovation*.

Persamaan: Penelitian yang sama tentang penerapan konsep *frugal innovation* pada UMKM.

Perbedaan: Penelitian yang dilakukan Reniati adalah melihat sisi pada mengapa Bangka Belitung diharuskan menerapkan *Frugal Innovation* di masa Pandemi sebagai upaya resiliensi UMKM dan menstabilkan pertumbuhan ekonomi Bangka Belitung. Sedangkan pada penelitian skripsi ini lebih kepada melihat upaya resiliensi pengrajin tas dan kulit Sentra INTAKO Tanggulangin yang ditinjau dari segi prinsip *frugal innovation*.

5. Radjou & Prabhu (2015) dengan judul buku "*Frugal Innovation*" diperoleh hasil penelitian (1) *Frugal innovation* memberikan dampak positif bagi perekonomian di India. (2) *Frugal innovation* menjawab solusi dari adanya keterbatasan. (3) *Frugal innovation* mengangkat sisi humanis di India. (4) *Frugal innovation* memberikan pandangan baru dalam dunia usaha bahwa walaupun mendapatkan keuntungan yang sedikit tetapi memberikan *impact* produk yang bermanfaat bagi semua kalangan khususnya kalangan kelas bawah.

Persamaan: penelitian berkaitan dengan pembahasan strategi *frugal innovation* yang ada di India.

Perbedaan: pada penelitian ini *frugal innovation* digunakan sebagai pendekatan dari segi prinsip yang harapannya dapat diterapkan sebagai

suatu upaya resiliensi pengraji tas dan kulit di Sentra INTAKO Tanggulangin.

6. Vesci dkk. (Vesci et al., 2021) dengan judul penelitian “*How to Save The World During The Pandemic Event. A case Study of Frugal Innovation*” hasil dari penelitian menyatakan sorotan kekuatan hubungan prinsip-prinsip *frugal innovation*, pola pikir yang tanggap serta strategi inovasi menjadi solusi yang efektif dalam skala lokal hingga pada akhirnya memberikan manfaat yang potensinya berdampak bagi skala global.

Persamaan: Penelitian tentang penerapan *frugal innovation* sebagai penyelamat ekonomi global.

Perbedaan: Penelitian skripsi ini meninjau *frugal innovation* pada skala lokal yakni umkm khususnya sektor industri kerajinan tas dan kulit di Sentra INTAKO Tanggulangin.

7. Hossain (Hossain, 2021) dengan judul penelitian “*Frugal Innovation: Unveiling the Uncomfortable reality*” justru menyatakan hal sebaliknya yang mana dari hasil penelitiannya dikatakan bahwa walaupun *frugal innovation* banyak dikagumi dari berbagai penjuru, tetapi realitanya dampak di lapangan masih terbatas. Selain itu dari sisi pembelian, pelanggan berpenghasilan rendah cenderung lebih memilih untuk tidak membeli produk yang ditandai sebagai produk orang miskin. Ia juga menuturkan bahwa menggunakan kemiskinan untuk mendapatkan keuntungan mungkin tidak akan membawa perubahan sosial bagi mereka yang berada lapisan masyarakat bawah.

Persamaan: penelitian yang juga membahas *Frugal Innovation*.

Perbedaan: penelitian yang dilakukan Mokter Hossain menghasilkan sebuah persepsi baru terkait *frugal innovation* berdasarkan dengan realita yang ada dilapangan. Sedangkan pada penelitian skripsi ini adalah menggunakan pendekatan *frugal innovation* sebagai upaya resiliensi UMKM khususnya pada pengrajin tas dan kulit di Sentra INTAKO Tanggulangin.

8. Munir (Munir, 2021) dengan judul penelitian “*Resiliensi Ekonomi Rumah Tangga Muslim Yogyakarta Masa Adaptasi Pandemi Covid-19*” hasil dari penelitian ini mendapati bahwa kreatifitas pelaku usaha rumah tangga semakin menguat mengikuti perkembangan yang ada. Terdapat tiga hal yang dapat mereka lakukan yakni (1) menggunakan media online untuk memasarkan produknya seperti menggunakan Whatsapp, Facebook, Instagram, dan platform digital lainnya. (2) membangun sinergi bersama komunitas pelaku UMKM atau pelaku usaha rumah tangga lainnya melalui grup-grup yang ada di media online. (3) bekerjasama antar pelaku usaha. Selain itu, hasil penelitian juga menunjukkan bahwa pelaku usaha rumah tangga muslim Yogyakarta masih dapat survive meskipun dalam keadaan yang serba keterbatasan. Sehingga modal utama yang harus dimiliki dalam beresiliensi ekonomi adalah memiliki kreatifitas dan mampu membangun sinergi.

Persamaan: penelitian yang sama terkait upaya resiliensi bagi pelaku UMKM di masa Pandemi Covid-19.

Perbedaan: penelitian skripsi ini mengkaji *frugal innovation* sebagai pendekatan upaya resiliensi UMKM khususnya pada pengrajin tas dan kulit di Sentra INTAKO Tanggulangin.

9. Mariyati dan Chomsyatun (Mariyati & Chomsyatun, 2016) dengan judul penelitian “*Resiliensi Pada Pengusaha UMKM Pasca Mengalami Kebangkrutan di Sidoarjo*”. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa masing-masing subyek memiliki karakteristik baik dari *insight*, kemandirian, hubungan, inisiatif, kreatifitas, humor, dan moralitas. Faktor yang muncul dalam diri masing-masing subyek diantaranya meliputi *I Am, I Have, I Can* serta faktor spiritual (yakni keyakinan dan kepasrahan subyek terhadap takdir yang diberikan oleh Allah SWT. untuk dirinya). Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa setiap subyek memiliki perbedaan waktu dalam melalui proses resiliensi, hal ini dipengaruhi dari adanya dukungan orang-orang terdekat serta kemampuan finansial subyek.

Persamaan: penelitian yang sama terkait upaya resiliensi bagi pelaku UMKM.

Perbedaan: penelitian saat ini resiliensi pelaku UMKM ditengah kondisi pandemic Covid-19 dibalut dengan pendekatan *frugal innovation* sebagai upaya resiliensi UMKM dengan subyek penelitian pengerajin Sentra INTAKO Tanggulangin.

10. Ahdi Topaan Sofyan (Sofyan, 2021) dengan judul “*Resiliensi dan Inovasi UMKM Sebagai Penggerak Pemulihan Ekonomi*”. Hasil dari penelitian tersebut hampir sama dengan penelitian sebelumnya yakni di tengah

pandemi Covid-19 seperti ini diperlukan perubahan strategi pemasaran yang akurat serta pemanfaatan peluang dalam meningkatkan penjualan sehingga posisi perusahaan dapat dipertahankan dan ditingkatkan. Selanjutnya melakukan pembaharuan strategi guna meningkatkan penjualan dengan dilakukan pengembangan inovasi pada UMKM demi meningkatkan kepuasan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan. Selain itu juga, adanya dukungan pemerintah juga sangat dibutuhkan dalam pengembangan inovasi bagi UMKM.

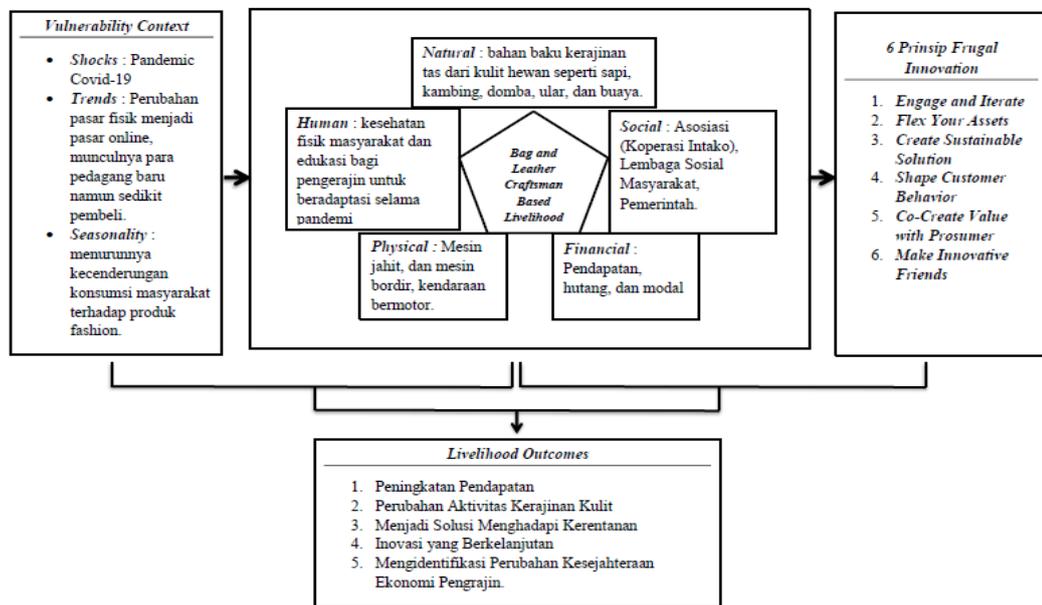
Persamaan: penelitian ini memiliki persamaan dalam membahas resiliensi UMKM sebagai pemulihan ekonomi di masa Pandemi Covid-19.

Perbedaan: penelitian saat ini lebih difokuskan kepada upaya resiliensi dengan pendekatan di tengah pandemi Covi-19 dengan subyek penelitian Sentra INTAKO Tanggulangin.

2.7 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual ini berisikan alur penelitian yang akan di bahas secara berurutan dengan penggambaran yang ringkas dan jelas. Dalam penelitian skripsi ini, penulis menggunakan kerangka konseptual alat analisis *Sustainable Livelihood Framework* (SLF) yang diadaptasi melalui Chamber & Conway (1992), dimana alur ini memuat konteks kerentanan, konteks aset, konteks strategi atau proses, dan output capaian.

Berikut gambaran alur kerangka konseptual pembahasan di halaman selanjutnya:



Gambar 2.7. 1 Kerangka Konseptual

Sumber: Chamber & Conway 1992

Berdasarkan gambar 2.7.1 kerangka konseptual diawali dengan konteks kerentanan (*vulnerability context*) yang dibagi menjadi guncangan (*shock*), kecenderungan (*trends*), dan musiman (*seasonality*). Kemudian di ikuti dengan konteks 5 (lima) aset yang terdiri dari aset alami (*natural*), sumber daya manusia (*human*), fisik (*physical*), sosial (*social*), dan finansial (*financial*). Lalu dilanjutkan dengan pendekatan strategi dengan menggunakan 6 (enam) prinsip *frugal Innovation*. Terakhir adalah hasil yang diharapkan yakni terkait peningkatan pendapatan, perubahan aktivitas kerajinan kulit, menjadi solusi menghadapi kerentanan, menjadi inovasi yang berkelanjutan, dan meningkatkan Kembali kesejahteraan ekonomi pengrajin.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian skripsi ini adalah jenis penelitian campuran (*mixed method*) antara kualitatif dan kuantitatif berbasis statistik deskriptif guna mencapai tujuan serta menjawab rumusan masalah dari penelitian skripsi ini. Digunakan pendekatan enam prinsip *frugal innovation* yang telah dijelaskan sebelumnya sebagai variabel ukur guna mengidentifikasi ada atau tidak penerapan *frugal innovation* di Sentra INTAKO Tanggulangin. Keenam prinsip *frugal innovation* tersebut yakni (1) *iterate and engage*, (2) *flex your asset*, (3) *create sustainable solution*, (4) *shape customer behavior*, (5) *co-create with prosumers*, (6) *make innovative friends*.

Kemudian akan dilakukan penelitian dengan pendekatan *Sustainable Livelihood Framework* (SLF). Menurut Chambers & Conway SLF merupakan pendekatan holistik yang awalnya digunakan untuk membantu memahami berbagai penyebab kemiskinan dan untuk menemukan solusi mata pencaharian berkelanjutan bagi mereka yang membutuhkan. Terdapat lima fase yang dikemukakan oleh Chambers & Conway dalam (A. R. Fitrianto, 2021) yakni (1) mengidentifikasi kerentanan yang ada dalam komunitas tertentu, (2) pemetaan asset mata pencaharian yang dimiliki masyarakat, (3) mengamati struktur dan proses transformasi, (4) mengidentifikasi pencaharian, (5) merumuskan hasil mata pencaharian. Seperti yang telah dijabarkan sebelumnya dalam Gambar 2.7.1.

Penggunaan SLF sebagai kerangka metodologis dan alat analisis digunakan untuk memahami perubahan keadaan para pengrajin di Sentra INTAKO Tanggulangin baik dari sisi manajer/pemborong dan para pekerja yang berkapasitas mata pencaharian dan praktiknya rentan terhadap perubahan sosial ekonomi yang terjadi dampak dari pandemi Covid-19. Pendekatan ini akan mengidentifikasi aset fisik, modal manusia, serta dukungan sosial dan keuangan yang mereka gunakan untuk beradaptasi dengan perubahan ini serta untuk mempertahankan dan memulihkan kemampuan mata pencaharian sekaligus mengembalikan nilai historis dari mana mereka berasal.

Sementara perhatian SLF ini adalah memperbaiki perubahan kemiskinan yang mengakar, seperti pada kasus dari adanya pandemi Covid-19 ini menyebabkan perubahan adaptasi lingkungan secara tiba-tiba yang mengakibatkan kerentanan sosial ekonomi bermunculan. Kebijakan- kebijakan pemerintah yang dinilai labil cukup meresahkan dan merugikan masyarakat. Hal ini tentu menghambat roda perekonomian masyarakat baik dari segi infrastruktur, moda transportasi, distribusi barang dan jasa, serta macetnya perputaran modal bagi para pelaku usaha.

3.2 Sumber Data

Terdapat dua sumber data dalam penulisan penelitian ini diantaranya data sekunder dan data primer. Berikut penjelasan kedua sumber data yang digunakan oleh peneliti pada penelitian ini :

3.2.1 Sumber Data Primer

Sumber data primer penelitian ini akan didapatkan melalui proses wawancara mendalam dengan subyek penelitian yakni pengrajin tas dan kulit yang tergabung dalam asosiasi koperasi INTAKO serta para pemangku kepentingan di Koperasi INTAKO. Proses wawancara dan observasi yang dilakukan untuk mengenali sosial, budaya, dan ekonomi di wilayah tersebut sekaligus melihat kerentanan ekonomi yang dialami pengrajin selama beresiliensi di masa pandemi Covid-19.

Pada prosedur ini dilakukan menggunakan pendekatan etnografi deskriptif yang dirasa sangat berguna untuk mengenali kondisi masyarakat pengrajin sentra Industri INTAKO Tanggulangin. Menurut (Creswell, 2015) etnografi realis atau deskriptif merupakan pendeskripsian objektif tentang situasi. Biasanya pendeskripsian ditulis dalam sudut pandang orang ke tiga, menjelaskan secara objektif informasi yang dipelajari dari para peserta di lokasi penelitian. Sehingga pada prosedur ini peneliti akan dengan mudah memahami bagaimana perubahan sosial ekonomi yang mengacu pada kesejahteraan ekonomi para pengrajin di Sentra INTAKO Tanggulangin.

3.2.2 Sumber Data Skunder

Sumber data sekunder pada penelitian ini diambil melalui data RPJMD Kabupaten Sidoarjo, BPS Kabupaten Sidoarjo, dan literatur ilmiah.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data akan diawali dengan mengumpulkan data sekunder sebagai acuan dalam mengidentifikasi kerentanan ekonomi. Di sini peneliti

menggunakan data yang bersumber dari Badan Pusat Statistik dan website resmi sidoarkab.go.id guna memperoleh data yang valid.

Data primer akan dilakukan observasi lokasi terlebih dahulu dengan datang langsung ke Sentra Industri INTAKO untuk melihat kondisi pengerajin tas dan kulit di wilayah tersebut lalu dilakukan survei jumlah para pengrajin yang akan diperoleh dari bagian personalia Koperasi INTAKO Tanggulangin. Subyek penelitian merupakan para pengerajin yang direkomendasikan (*purposive sampling*) oleh pihak personalia Koperasi INTAKO yang mewakili kelas pengerajin dari tingkat bawah, menengah, hingga atas (sekelas CV) dan masih aktif menjadi bagian dari Koperasi INTAKO Tanggulangin. Berikut daftar informan yang terpilih:

Tabel 3.3. 1 Hasil *Purposive Sampling*

NO	Nama Pengrajin	Nama Usaha	Legalitas Usaha	Tahun Pendirian Usaha
1	H. Samkhuret	Lasambora Leather	UD	1994
2	Mindarsih	Panji Jaya	UD	2000
3	Hj. Susilowati	Mahardhika Leather	UD	2000
4	H. Karyawan	Karya Tunggal Kulit	SIB	2000
5	H. Yahya	Anvi Collection	UD	1995
6	M. Munir	Mitra Kita	UD	1995
7	Zainul Arifin	Indotas Sejahterah	SIB	1990
8	Hanip	MaskotSkin	CV	2009
	Nama Pengurus	Jabatan		
1	Zainul Arifin	Ketua Umum Koperasi INTAKO		
2	Tia	Kepala Bidang Personalia		
3	Sumiran	Kepala Bendaha Divisi Keuangan		

Sumber: Bidang Personalia Koperasi INTAKO Tanggulangin

Observasi yang merupakan cakupan data primer untuk mendapatkan wawasan tentang praktik dan pendekatan produksi kerajinan tas dan kulit serta hubungannya dengan sektor lain, maka dari itu peneliti akan berkunjung ke lokasi

produksi tentunya atas perizinan pengrajin guna melihat inovasi dan kreatifitas para pengrajin selama produksi baik dari kecanggihan teknologi, desain produk, hingga pengemasan produk untuk kemudian dipasarkan. Penelitian juga akan melakukan wawancara bersama pengrajin terpilih guna menjembatani kesenjangan data dan memperkaya pemahaman kualitatif terkait situasi dan tanggapan pengrajin. Guna menyimpan memori secara akurat maka wawancara akan direkam se jelas mungkin.

3.4 Teknik Analisis Data

3.4.1 Analisis Data

Penelitian terutama metode kualitatif akan menggabungkan berbagai alat analisis dalam SLF. Guna memastikan keterlibatan dan responsif masyarakat, maka akan dilakukan bersamaan dengan pengumpulan data di lapangan sebagai proses berulang (Creswell, 2009).

Selanjutnya akan dilakukan pengkodean yang akan digunakan untuk kuesioner, observasi lapangan, dan wawancara sehingga memungkinkan triangulasi untuk memudahkan penemuan tren dan makna dari sumber yang berbeda. Berikutnya, akurasi dan transkrip wawancara yang direkam akan dilakukan setelah wawancara selesai akan tetapi juga dilakukan peninjauan kembali terkait konteks dan kutipan selama proses analisis.

3.4.2 Penyajian Data

Setelah melakukan analisis data maka berikutnya adalah penyajian data. Melalui penyajian data maka data dapat disusun sesuai pola dan terorganisasi sehingga lebih mudah untuk dipahami. Miles dan Huberman dalam (Sugiyono, 2015) menyebutkan bahwa dengan melihat penyajian data dapat membantu kita

dalam memahami apa yang sedang terjadi dan dapat melakukan analisa atau rencana kerja selanjutnya berdasarkan pada apa yang telah dipahami.

Penyajian suatu data dalam penelitian campuran ini dapat disajikan secara singkat dengan menggunakan bagan, grafik, flowchart, hubungan antar variabel, dan atau yang paling sering digunakan adalah penyajian data berupa teks yang bersifat deskriptif.

Penyajian data dalam penelitian ini penulis menyajikan hasil penelitian berupa teks bersifat deskriptif namun yang dilengkapi dengan bagan maupun grafik sebagai data pendukung hasil penelitian metode kuantitatif.

3.5 Penarikan Kesimpulan

Setelah melalui pengumpulan data, analisis data, dan disusul penyajian data, maka langkah berikutnya adalah penarikan kesimpulan. Penarikan kesimpulan dapat bersifat sementara apabila tidak ditemukannya bukti yang kuat ditahap awal untuk mendukung penemuan data pada tahap berikutnya sehingga kesimpulan akan berubah-ubah. Namun, apabila pada tahap awal telah menemukan bukti yang kuat untuk mendukung penemuan data pada tahap berikutnya maka kesimpulan dapat bersifat verifikasi yang kredibel.

Dalam penelitian kualitatif kesimpulan dapat menjadi bentuk gambaran temuan baru yang belum pernah ada. Kesimpulan dapat berupa deskripsi maupun gambaran suatu obyek yang diteliti masih belum jelas dan belum menemukan titik terang, namun setelah diteliti akan terlihat jelas titik permasalahan dan ditemukan pula solusinya yang berupa hubungan interaktif, hipotesis maupun teori.

3.6 Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dalam skripsi ini disusun menjadi lima bab dengan ketentuan sebagai berikut :

BAB I Pendahuluan.

Pada BAB I ini diuraikan mengenai latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi operasional.

BAB II Kerangka Teoritis

Pada BAB II ini diuraikan mengenai landasan teori tentang kerentanan, resiliensi, inovasi, *frugal innovation*, penelitian terdahulu, serta kerangka konseptual.

BAB III Metode penelitian

Pada BAB III ini diuraikan terkait jenis penelitian yang digunakan, sumber data penelitian, teknik pengambilan data, populasi dan sampel, teknik anak

BAB IV Analisis Data

Pada BAB IV ini menjelaskan hasil temuan lapangan lalu dianalisis menggunakan metode penelitian campuran yang kemudian dideskripsikan guna menjawab masalah penelitian serta menafsirkan dan mengaitkan penelitian tersebut dengan teori terdahulu atau membuat teori baru yang mengacu pada penemuan penelitian.

BAB V Penutup

Pada BAB V ini adalah bagian akhir yang menjelaskan mengenai kesimpulan dari pembahasan BAB I hingga BAB IV yang juga ditambah dengan saran peneliti baik untuk pembaca, pemerintah, dan penelitian selanjutnya.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

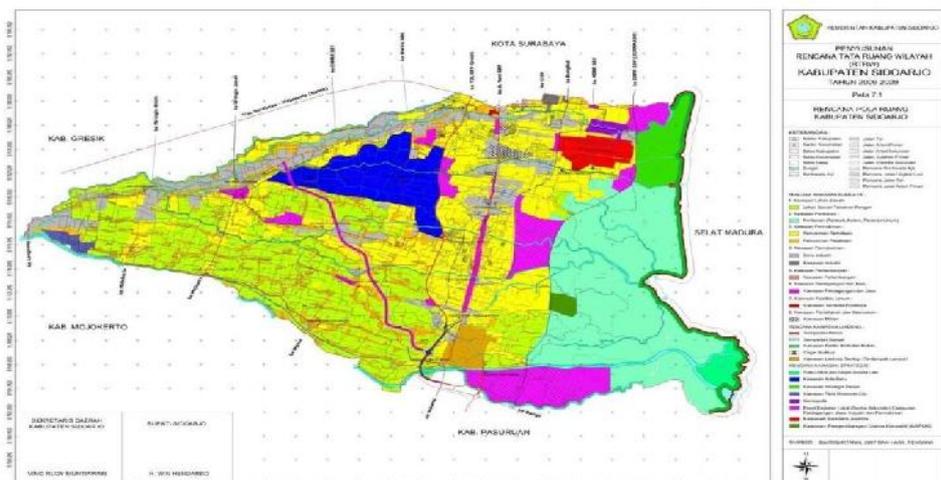
BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Keadaan Geografis Kabupaten Sidoarjo



Gambar 4.1.1. 1 Peta Kabupaten Sidoarjo

Sumber : Pemkab Sidoarjo

Kabupaten Sidoarjo merupakan salah satu nama kabupaten yang berada di wilayah Jawa Timur. Kabupaten Sidoarjo secara garis astronomi terletak di antara $7,3^{\circ}$ - $7,5^{\circ}$ LS (Lintang Selatan) dan antara $112,5^{\circ}$ - $112,9^{\circ}$ BT (Bujur Timur). Secara geografis Kabupaten Sidoarjo berbatasan langsung dengan Kota Surabaya dan Kabupaten Gresik di sebelah utara, di sebelah selatan terdapat Kabupaten Pasuruan, sebelah timur terdapat Selat Madura, dan Kabupaten Mojokerto di sebelah barat. Kabupaten ini turut andil menjadi salah satu penopang utama Kota Surabaya dan juga terasuk kedalam jajaran kawasan metropolitan di Jawa Timur (kawasan

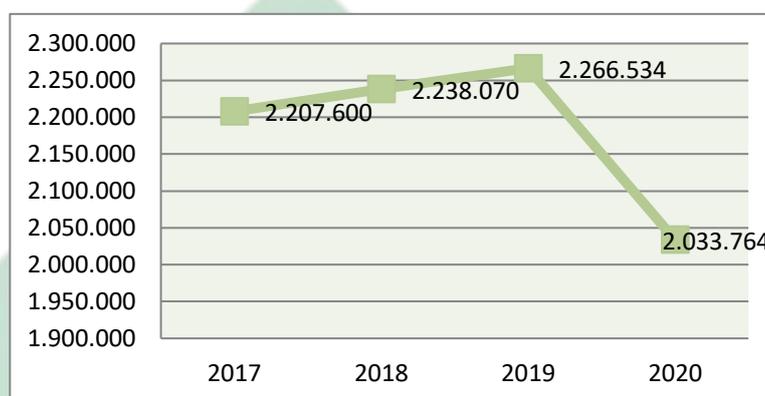
Gerbangkertosusila). Kabupaten Sidoarjo memiliki luas wilayah sebesar 714.243 km² yang dibagi menjadi 18 kecamatan, yang terdiri dari 322 desa dan 31 kelurahan.

Kondisi topografi Kabupaten Sidoarjo yang diapit oleh dua sungai besar yakni sungai porong dengan luas 47 km dan sungai Surabaya dengan luas 32,5 km sehingga Kabupaten Sidoarjo disebut sebagai dataran Delta yang terletak di tinggian antara 0-25m, ketinggian 0-3m dengan luas 19.006 Ha yang meliputi 29,99 persen atau seluas 214,20 km² berketinggian 3-10 meter dpl berkarakteristik air tawar, banyak dimanfaatkan sebagai pemukiman, perdagangan dan pemerintahan. Sedangkan meliputi 29,20 persen atau seluas 208,56 km² berketinggian 10-25 meter dpl memiliki karakteristik air tawar juga namun banyak dimanfaatkan sebagai lahan pertanian.

Secara administratif Kabupaten Sidoarjo dibagi kedalam bagian desa dengan kategori perdesaan (*rural area*) dan desa yang dikategorikan sebagai perkotaan (*urban rural*) (“RPJMD Kabupaten Sidoarjo Tahun 2021-2026,” 2022). Ditunjukkan pula bahwa lambang dari Kabupaten Sidoarjo merupakan udang dan bandeng yang artinya menunjukkan bahwa komoditas utama dari Kabupaten Sidoarjo merupakan sektor perikanan yang dilambangkan udang dan peternakan yang dilambangkan bandeng (*Profil Kabupaten Sidoarjo*, 2020).

2. Kondisi Demografi Kabupaten Sidoarjo

Berdasarkan hasil dari Sensus Penduduk yang diadakan tahun 2020 lalu, tercatat jumlah penduduk Kabupaten Sidoarjo di tahun tersebut adalah sebesar 2.033.764 jiwa. Jumlah ini diketahui mengalami penurunan yang signifikan dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Berikut grafik pertumbuhan penduduk Kabupaten Sidoarjo sejak tahun 2017-2020 :



Gambar 4.1.1. 2 Demografi Kabupaten Sidoarjo

Sumber : Dispenduk Capil Kabupaten Sidoarjo, 2020.

Terlihat pada gambar 4.1.1 di atas, grafik menunjukkan bahwa pada tahun 2020 jumlah penduduk Kabupaten Sidoarjo mengalami penurunan cukup jauh dibanding tahun-tahun sebelumnya. Hal ini disebabkan karena adanya masalah validasi jumlah penduduk melalui instansi terkait dan di tahun 2020 ini juga sedang terjadi pandemi Covid-19, yakni virus yang mengakibatkan angka kematian meningkat tajam di seluruh Indonesia termasuk Kabupaten Sidoarjo.

Berdasarkan pada tabel di atas terlihat bahwa jumlah penduduk laki-laki dan perempuan hampir sama banyaknya sangat tipis sekali perbedaannya. Berikutnya jumlah penduduk tertinggi di pimpin oleh

Kecamatan Taman jumlah penduduk seluruhnya adalah 207.815 dengan kepadatan penduduk 6.588,93 dan persentase penduduk sebesar 10,22 perse serta memiliki sex rasio yakni 102. Sedangkan jumlah penduduk terendah adalah kecamatan Jabon dengan jumlah penduduk seluruhnya adalah 56.266 penduduk dengan kepadatan penduduk yakni 694,64 dan persentase penduduk yakni 2,77 persen saja serta sex rasio yakni 101.

Tabel 4.1.1. 1 Profil Penduduk Kabupaten Sidoarjo (Per Kecamatan)

Kecamatan	Jumlah Penduduk		Jumlah	Kepadatan Penduduk	Sex Rasio	Persentase Penduduk
	Laki-Laki	Perempuan				
Tarik	34.830	34.359	69.189	1.918,72	101	3,4
Prambon	40.397	39.555	79.952	2.335,73	102	3,93
Kremlong	35.024	34.863	69.887	2.365,04	100	3,44
Porong	37.102	36.344	73.446	2.462,98	102	3,61
Jabon	28.274	27.992	56.266	694,64	101	2,77
Tanggulangin	45.097	44.707	89.804	2.781,17	101	4,42
Candi	76.872	76.551	153.423	3.772,39	100	7,54
Sidoarjo	100.000	101.115	201.115	3.214,75	99	9,89
Tulangan	51.423	50.916	102.339	3.279,05	101	5,03
Wonoayu	43.169	42.417	85.586	2.523,17	102	4,21
Krian	66.413	64.517	130.930	4.028,62	103	6,44
Balungbendo	38.449	37.601	76.050	2.421,97	102	3,74
Taman	104.753	103.062	207.815	6.588,93	102	10,22
Sukodono	61.855	60.004	121.859	3.728,86	103	5,99
Buduran	49.710	49.000	98.710	2.405,80	101	4,85
Gedangan	60.286	59.717	120.003	4.987,66	101	5,9
Sedati	48.821	47.815	96.636	1.216,62	102	4,75
Waru	99.933	100.821	200.754	6.621,17	99	9,87
Kab. Sidoarjo	1.022.408	1.011.356	2.033.764	2.847,33	101	100

Sumber : Dispenduk Capil Kabupaten Sidoarjo (dikutip melalui RPJMD Kabupaten Sidoarjo 2021-2026)

Guna memajukan pembangunan ekonomi daerah, perlu kita ketahui bahwa dalam pembangunan daerah penting halnya dalam memperhatikan komposisi penduduk sehingga dapat dengan mudah mengetahui sasaran pembangunannya, kegiatan apa yang kiranya akan dilaksanakan, seperti apa proses kelanjutannya, serta sebagai prediksi

untuk pembangunan ekonomi yang berkelanjutan. Maka, berikut dipaparkan tabel komposisi penduduk Kabupaten Sidoarjo :

Tabel 4.1.1. 2 Komposisi Penduduk Kabupten Sidoarjo

No	Tahun	Laki-Laki	Perempuan
1	0-9	16,01	15,38
2	10-19	15,54	14,93
3	20-29	17,46	16,93
4	30-39	26,85	17,68
5	40-49	15,62	15,54
6	50-59	10,87	10,90
7	60+	7,65	8,64
Jumlah		110,00	100,00

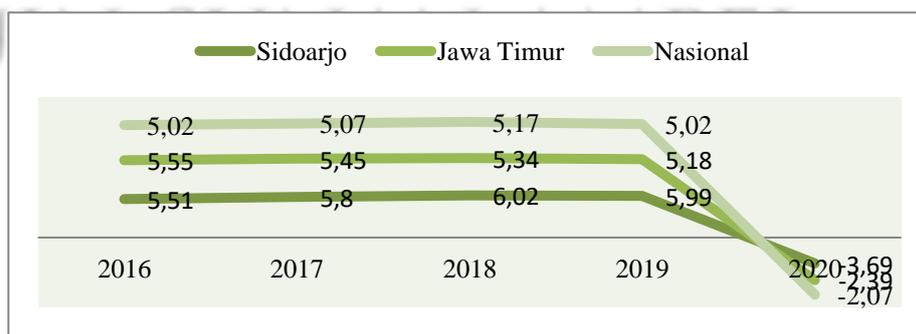
Sumber : BPS Sidoarjo, 2021 dikutip melalui RPJMD Kab. Sidoarjo 2021 2026

Melalui tabel di atas terlihat bahwa penduduk Kabupaten Sidoarjo didominasi oleh penduduk dengan jenis kelamin laki-laki. Jumlah dari di antara keduanya hanya terpaut 10% saja. Terlihat pula bahwa usia produktif terbanyak berada pada rentang usia 30-39 tahun dengan persentase penduduk laki-laki sebesar 26,85 persen dan perempuan sebesar 17,68 persen. Usia tersebut merupakan usia di mana masyarakat produktif kerja dan berkeluarga. Dalam misi pembangunan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat pemerintah telah memfasilitasi kegiatan pelatihan gratis dan penyambungan hubungan kerja melalui Dinas Tenaga Kerja Kabupaten Sidoarjo. Harapannya melalui kegiatan ini masyarakat mampu mengembangkan diri mereka dengan mengasah kemampuan dan keterampilan untuk memudahkan masyarakat dalam memperoleh pekerjaan atau berkeinginan membuka usaha.

3. Kondisi Perekonomian Kabupaten Sidoarjo

Berdasarkan publikasi Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah 2021-2026 Kabupaten Sidoarjo kondisi perekonomian mengalami perlambatan sejak tahun 2016. Dari tahun 2016 hingga tahun 2020, pertumbuhan ekonomi tertinggi terjadi di tahun 2018 yakni sebesar 6,02 persen. Sedangkan di tahun 2016 pertumbuhan ekonomi Sidoarjo ada pada angka 5,51 persen yang kemudian naik ke angka 5,8 persen di tahun 2017 hanya naik 0,29 persen saja.

Di tahun 2019 pertumbuhan ekonomi kembali melambat dibandingkan tahun sebelumnya yakni tahun 2018. Pertumbuhan ekonomi di tahun 2019 mengalami perlambatan -0,03 persen yang semula di tahun 2018 adalah 6,02 persen tahun 2019 menjadi 5,99 persen. Kemudian di tahun 2020 terjadi pandemi Covid-19 yang membawa pertumbuhan ekonomi Sidoarjo semakin melambat hingga berkontraksi sebesar -3,69 persen. Berikut catatan pertumbuhan ekonomi Kabupaten Sidoarjo :



Gambar 4.1.1. 3 Pertumbuhan Ekonomi Kab. Sidoarjo Tahun 2016-2020

Sumber : BPS dan Bappeda Kabupaten Sidoarjo (dikutip melalui RPJMD Kab. Sidoarjo Tahun 2021-2026)

Pada gambar 4.1.1.2 di atas terjadi perlambatan pertumbuhan ekonomi hingga jatuh ke angka minus menunjukkan bahwa pergerakan sektor penunjang perekonomian Sidoarjo benar-benar mengalami pelemahan. Beberapa sektor dominan yang mengalami guncangan hebat di antaranya adalah sektor Industri Pengolahan yang mengalami kontraksi sebesar 47,80 persen, perdagangan 16,31 persen, serta sektor transportasi dan pergudangan yakni sebesar 11,23 persen. Hal ini disebabkan dari tekanan hebat yang diakibatkan dari adanya kebijakan Penyelenggaraan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) selama pandemi yang tentu sangat menghambat pergerakan ekonomi pada sektor-sektor tersebut. Berikut ditunjukkan laju pertumbuhan menurut lapangan usaha Kabupaten Sidoarjo.

Kemudian terlihat pada tabel 4.1.1.3 di bawah ini, laju pertumbuhan PDRB kabupaten Sidoarjo baik atas dasar harga berlaku (ADHB) maupun atas dasar harga konstan (ADHK) berdasarkan lapangan usaha terlihat bahwa mengalami penurunan yang cukup tajam. PDRB tahun 2020 yang ditinjau melalui PDRB ADHK tahun 2010, mengalami penurunan dari tahun 2019 yakni pada angka 140,49 Triliun rupiah menjadi 135,31 triliun rupiah di tahun 2020. Sehingga laju pertumbuhan ekonomi tahun 2020 mengalami kontraksi sebesar 3,69 persen.

Terlebih pada lapangan usaha kategori pertambangan dan penggalan, perdagangan besar dan eceran; serta transportasi dan pergudangan yang mengalami penurunan cukup dalam.

Tabel 4.1.1.3 PDRB Kabupaten Sidoarjo 2018-2020

	Kategori	Atas Dasar Harga Berlaku (ADHB)			Atas Dasar Harga Konstan (ADHK)		
		2018	2019*)	2020**)	2018	2019*)	2020**)
A	Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan	4.104,60	4.217,10	4.431,80	2.551,70	2.558,30	2.628,50
B	Pertambangan dan Penggalian	188,9	189,2	123,90	154,2	156,8	110,2
C	Industri Pengolahan	88.415,20	97.732,90	100.918,70	65.974,70	71.841,30	72.546,50
D	Pengadaan Listrik dan Gas	1.775,60	1.743,10	1.666,70	1.074,40	1.066,00	1.018,40
E	Pengadaan Air, Pengolahan Sampah, Limbah dan Daur Ulang	118,60	121,90	129,30	100,70	105,30	110,20
F	Konstruksi	17.134,30	17.732,80	17.121,40	12.240,10	12.962,70	12.221,20
G	Perdagangan Besar dan Eceran Reparasi Mobil dan Motor	30.735,90	33.259,50	31.599,80	21.429,50	22.703,40	20.734,10
H	Transportasi dan Pergudangan	22.659,50	22.949	14.604,90	10.853,00	9.721,50	6.469,60
I	Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum	6.500,50	7.119,50	6.733,70	4.649,80	5.008,90	4.653,70
J	Informasi dan Komunikasi	6.467,90	7.064,80	7.618,70	5.826,30	6.265,60	6.739,90
K	Jasa Keuangan dan Asuransi	2.337,10	2.453,80	2.451,70	1.552,60	1.614	1.604,30
L	Real Estate	1.778,30	1.873,30	1.958,80	1.271,80	1.348,30	1.385,90
M,N	Jasa Perusahaan	306,10	333,40	316,80	210,90	224,10	207,80
O	Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sos Wajib	3.438,20	3.721,60	3.798,30	2.205,60	2.289,70	2.242,50
P	Jasa Pendidikan	2.163,70	2.361,30	2.471,60	1.525,10	1.637,60	1.685,80
Q	Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial	568,80	616,00	697,80	432,80	459,00	497,10
R,S,T,U	Jasa Lainnya	662,80	712,20	614,80	499,70	530,50	449,60
	PDRB	189.356,00	204.201,40	197.258,70	132.552,90	140.493,00	135.305,30

Sumber : BPS Kab. Sidoarjo

Penurunan ini disebabkan dari rendahnya daya beli masyarakat dikarenakan penurunan pendapatan yang menyebabkan sepi pasar jual beli pada awal pandemi Covid-19 yang kemudian berimbas pada menurunnya permintaan jasa kurir di kala itu. Dikeluarkannya kebijakan pemerintah yang mengharuskan seluruh kegiatan usaha berhenti selama beberapa bulan lamanya akibat pandemi yang turut berkontribusi dalam penurunan produktivitas lapangan usaha pertambangan dan penggalian.

Berbicara tentang perlambatan laju pertumbuhan ekonomi, perlu kita ketahui bahwa yang menjadi kekuatan ekonomi daerah adalah dengan melihat seberapa besar daerah tersebut mampu bertahan melalui guncangan

besar yang menerpa ekonominya. Seperti pandemi Covid-19 yang mengguncang sosial kesehatan saat ini yang dampaknya luar biasa pada pertumbuhan ekonomi daerah. Pada kondisi ini, aktivitas ekonomi riil di masyarakatlah yang menjadi penopang kekuatan ekonomi daerah. Maka dari itu, pemerintah memberikan dorongan kuat pada sektor ekonomi riil masyarakat sebagai upaya bertahan yakni dengan memberdayakan koperasi serta usaha mikro dan kecil.

Koperasi di Kabupaten Sidoarjo sendiri di tahun 2020 terdapat 1.470 koperasi dengan indeks pertumbuhan koperasi berkualitas yang terealisasi yakni sebesar 1,51 persen atau sebanyak 511 melebihi target semula adalah 1,50 persen atau sebesar 507 koperasi berkualitas yang artinya persentase indeks pertumbuhan koperasi tercapai sebesar 100,97 persen dibandingkan tahun 2019 dengan realisasi capaian sebesar 1,37 persen atau sebanyak 496 koperasi. Artinya, koperasi berkualitas di Kabupaten Sidoarjo mengalami pertumbuhan positif.

Dilanjutkan dengan usaha mikro yang juga merupakan aktivitas ekonomi riil di lingkungan masyarakat, usaha mikro berperan besar dalam penyerapan tenaga kerja sekaligus berkontribusi pada proses peningkatan pendapatan masyarakat. Walaupun di masa krisis, usaha mikro tetap menjadi pendorong kuat bagi pertumbuhan ekonomi. Maka dari itu, pemerintah selalu berupaya untuk terus memberikan dorongan pada usaha mikro agar dapat membuka lebih banyak penyerapan tenaga kerja.

Harapannya adalah usaha mikro memberikan peran besar dalam menekan angka pengangguran.

Hingga tahun 2020, sebanyak 176.425 unit usaha mikro yang ada di Kabupaten Sidoarjo dengan capaian realisasi usaha mikro mandiri di tahun 2020 adalah 1,83 persen atau sebanyak 3.228 melampaui target mulanya adalah sebesar 1,75 persen atau sebanyak 3.087 usaha mikro mandiri. Apabila dibandingkan dengan capaian realisasi usaha mikro mandiri adalah sebesar 1,53 persen atau sebanyak 2.684 unit usaha maka di tahun 2020 mengalami pertumbuhan unit usaha mikro yakni sebesar 0,3 persen atau sebanyak 544 unit usaha mikro mandiri yang tumbuh. Dengan demikian, pertumbuhan usaha mikro kecil di Kabupaten Sidoarjo mengalami pertumbuhan yang positif (“RPJMD Kabupaten Sidoarjo Tahun 2021-2026,” 2022).

4.1.2 Gambaran Umum Subyek Penelitian

1. Sejarah Sentra INTAKO Tanggulangin

Kerajinan kulit di Kabupaten Sidoarjo telah ada sejak tahun 1939. Mulanya pada saat itu hasil produksi yang dikeluarkan berupa tas dan koper saja hingga kemudian dibentuk sebuah Koperasi yang dinamakan dengan INTAKO. INTAKO merupakan singkatan dari Industri Tas dan Koper yang terletak di Desa Kedensari Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo. INTAKO merupakan sebuah koperasi yang didirikan sejak tahun 1976 sebagai bentuk persatuan para pengrajin tas dan koper di wilayah tersebut. dikenal sebagai sentra atau pusatnya kerajinan tas dan

koper berbahan kulit asli dan kulit sintetis. INTAKO tak hanya sebagai produsen dan penjualan tas saja namun juga memiliki usaha lainnya seperti pengadaan bahan baku, pusat jasa bodir, pusat Pendidikan dan pelatihan, sekaligus pusat Kunjungan Karya Wisata, Studi Banding, Praktek Kerja Lapangan (PKL), dan Kuliah Kerja Nyata (KKN).



Gambar 4.1.2.1 Show Room INTAKO Tanggulangin

Mengikuti perkembangan zaman, eksistensi kerajinan kulit Sentra INTAKO semakin dikenal. Adanya pewaris keterampilan kerajinan para pengrajin kini tak hanya memproduksi tas dan koper saja namun mulai merambah ke produk lain seperti dompet, *card holder*, *name tag*, sepatu dan sandal, souvenir dan masih banyak lagi guna memenuhi permintaan pasar.

Dalam mendirikan suatu instansi tentu memiliki visi dan misi yang ingin dicapai bersama. Sama halnya dengan INTAKO Tanggulangin, sebagai koperasi yang mengayomi serta memajukan anggotanya yakni para pengrajin, tentu memiliki visi dan misi yang di tuju demi kedaulatan anggotanya. Berikut visi dan misi dari Koperasi INTAKO Tanggulangin:

Visi Koperasi INTAKO

- ❖ Mewujudkan Koperasi INTAKO sebagai perusahaan yang berwawasan internasional, profesional dan kompetitif serta menjadi kiblat perkoperasian Indonesia

Misi Koperasi INTAKO

- ❖ Menggalang kerjasama untuk membantu kepentingan ekonomi anggota dalam rangka pemenuhan kebutuhan bahan baku.
- ❖ Mengusahakan bahan dan memasarkan barang jadi secara bersama
- ❖ Mengeksplorasi potensi *skill* pengrajin untuk membangun perekonomian koperasi yang mandiri.
- ❖ Memproduksi barang-barang yang berkualitas dan berstandar internasional dengan didukung sumber daya manusia yang profesional
- ❖ Meningkatkan omset penjualan dan profitabilitas yang berorientasi pasar
- ❖ Memproduksi tas, koper dan barang jadi lainnya secara profesional yang berakar dari nilai tradisi
- ❖ Berperan aktif dalam memberantas kemiskinan dan pengangguran untuk meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya

Dalam perjalannya, INTAKO menorehkan prestasi dan beberapa penghargaan besar yang diantaranya :

- UPAKARTI Presiden di tahun 1989 atas peran Koperasi INTAKO dalam membangun industri kecil di wilayah kerjanya pada
- Di tahun yang sama 1986 hingga 1991 Koperasi INTAKO memperoleh sebagai Koperasi Terbaik Tingkat Nasional dalam Kategori KOPINKRA (Koperasi Industri dan Kerajinan)
- Peraih juara utama dalam lomba tingkat nasional yakni lomba Gugus Kendali Mutu (GKM) di tahun 1989.
- Peraih juara satu Kembali di tahun 1990 dalam lomba Koperasi Pemula Terbaik tingkat Nasional
- Menjadi juara utama bertahan sejak tahun 1993 hingga 1997 dalam kategori Koperasi Andalan Utama

Selain prestasi dan penghargaan tersebut, Koperasi INTAKO diberi kepercayaan oleh PT. Garuda Indonesia untuk pengerjaan Tas dan Koper jamaah haji seluruh Indonesia dari tahun 1986 hingga 1990. Proses pengerjaan produksi yang dijalankan sejak saat itu hingga tahun 2000 telah memberikan pengalaman yang berharga bagi para pengrajin.

Melalui kepercayaan serta produk dengan kualitas yang terjamin itulah Koperasi INTAKO diberikan kepercayaan kembali oleh perusahaan internasional Jepang (YMPI) untuk memproduksi koper (*case*) alat musik merek YAMAHA di tahun 1997.

Dari sinilah koleksi dan model barang yang di produksi semakin meningkat dan bertambah banyak yang kemudian jumlah toko pun turut bertambah tidak hanya di Desa Kedensari saja melainkan ke desa tetangga yakni Desa Kludan (Arsip Koperasi INTAKO Tanggulangin, n.d.).

Nama Sentra INTAKO Tanggulangin sempat meredup di kala berita miring yang menyatakan bahwa sentra industri kerajinan tas ini turut menjadi wilayah terendam Lumpur Lapindo yang merupakan bencana besar di Kabupten Sidoarjo khususnya Kecamatan Porong 16 (enam belas) tahun silam akibat dari pengeboran yang di lakukan oleh PT Lapindo Brantas.

Sebenarnya lokasi yang dimaksud adalah Perumahan Tanggulangin Anggun Sejahterah (TAS) I dan III tepatnya di Desa Kedungbendo, Kecamatan Tanggulangin, Kabupaten Sidoarjo. Namun banyak media yang memberitakan bahwa perumahan tersebut adalah wilayah industri kerajinan tas yang kemudian membuat masyarakat mengira lokasi yang dimaksud adalah Sentra INTAKO Tanggulangin sebab INTAKO merupakan pusat industri kerajinan tas tersohor di masa itu. Padahal jarak antara lokasi rendaman dengan Sentra Intako Tanggulangin cukup jauh yakni kurang lebih 5 (lima) kilo meter.

Hal ini memberikan guncangan besar bagi para pengrajin hingga berdampak pada kesejahteraan ekonomi mereka. Terbukti bahwa pada saat itu kurang lebih 70 persen pengrajin yang berada dibawah naungan Koperasi INTAKO Tanggulangin memilih untuk menutup usaha mereka dan beralih

ke usaha lain atau menjadi bagian dari pengrajin lain. Hingga kemudian seluruh pengrajin dan pengurus membuat pertemuan bersama awak media untuk memberikan klarifikasi atas kesalahpahaman berita yang tersebar serta memberikan keyakinan pada masyarakat bahwa Sentra INTAKO Tanggulangin tidak mati dan aktivitas produksi kerajinan masih tetap berjalan seperti sedia kala.

Pemerintah daerah pun turut andil dalam membangkitkan kembali sentra industri kerajinan kulit Tanggulangin melalui Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sidoarjo yang bekerjasama dengan Koperasi INTAKO untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pameran salah satunya adalah Tanggulangin Fair di tahun 2010 yang kemudian kegiatan ini dilaksanakan rutin setiap satu tahun sekali. Adanya kegiatan Tanggulangin Fair serta kegiatan pameran lainnya memberikan dampak positif bagi industri kerajinan tas ini sehingga nama Industri Kecil Kerajinan Tas Tanggulangin dan Sentra INTAKO Tanggulangin kembali melambung.

2. Peran Koperasi INTAKO Bagi Pengrajin

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti dalam perannya, INTAKO sebagai asosiasi memberikan wadah bagi para pengrajin baik dari segi pengembangan mutu dan kualitas, perdagangan, finansial dan permodalan, serta perantara antara pengrajin dan pelanggan. Dari segi pengembangan mutu dan kualitas, INTAKO bekerjasama dengan instansi pemerintahan, universitas, lembaga atau perusahaan swasta untuk melaksanakan kegiatan berbagai macam pelatihan seperti mengatur

keuangan bagi pengusaha, *workshop* pengembangan mutu kualitas produk, bimtek, dan saat pandemi lalu diadakan kegiatan pelatihan digital marketing guna memberikan arahan, praktek, dan mendistribusikan produk dalam pasar online atau *e-commerce* sebagaimana *e-commerce* telah menggeser pasar konvensional di masa pandemi Covid-19.

Dari segi perdagangan, Dulunya Koperasi INTAKO hanya menjalankan usaha pengadaan bahan baku bagi kebutuhan anggota yang bertempat di salah satu rumah anggota. Namun kemudian, INTAKO bersama anggota sepakat untuk mendirikan *showroom* yang menjual produk-produk dari anggota INTAKO sendiri. Hasil penjualan kemudian akan dikembalikan kepada anggota namun sistem bagi hasil yang telah disepakati kedua belah pihak.

Showroom ini terletak di Jalan Utama Kedensari No.1 berjarak kurang lebih 1,2 kilo meter dari Pasar Wisata Tanggulangin Raya Wates, Desa Kedensari, Kecamatan Tanggulangin, Kabupaten Sidoarjo. Produk-produk kerajinan anggota dipajang sedemikian rupa sesuai dengan kategori barang dan bahan seperti jaket kulit, tas kulit, tas kain, tas sintetis, dompet, *name tag*, *card holder*, koper, sabuk dan masih banyak lagi dengan total aset mencapai 10 milyar rupiah.

Selain itu juga Koperasi INTAKO bekerja sama dengan Dinas Pariwisata dan *Tuor Travel* untuk menjadi salah satu opsi tujuan wisata bila sedang berwisata baik ke Sidoarjo maupun dari tempat wisata lain yang masih sejalur perlintasan dengan sentra industri kerajinan kulit

Tanggulangun ini. Kegiatan ini tentu sangat berdampak baik bagi para pelaku usaha ritel maupun pengrajin tas dan kulit selain menjadi lebih dikenal para pengrajin dan pelaku usaha juga mendapatkan *income* berlebih pada saat ramai kunjungan wisatawan.



Gambar 4.1.2.2 *Display Product Show Room* INTAKO
Tanggulangun

Kemudian pada sisi finansial dan permodalan Koperasi INTAKO memiliki divisi yang menangani bidang ini dengan didirikannya Koperasi Simpan Pinjam INTAKO. Di sini para pengrajin dapat menabung ataupun meminjam dana koperasi untuk keperluan tambahan modal usaha yang

sistemnya sama seperti bank namun dikhususkan bagi anggota Koperasi INTAKO saja. Hal ini tentu memudahkan pengrajin sebab persyaratan yang mudah, pencairan dana yang cepat, bunga yang dibebankan rendah dan lokasi yang koperasi yang dekat dengan rumah pengrajin.

Koperasi INTAKO juga menjadi perantara antara pelanggan dengan pengrajin. Menurut penuturan ketua umum Koperasi INTAKO menyatakan :

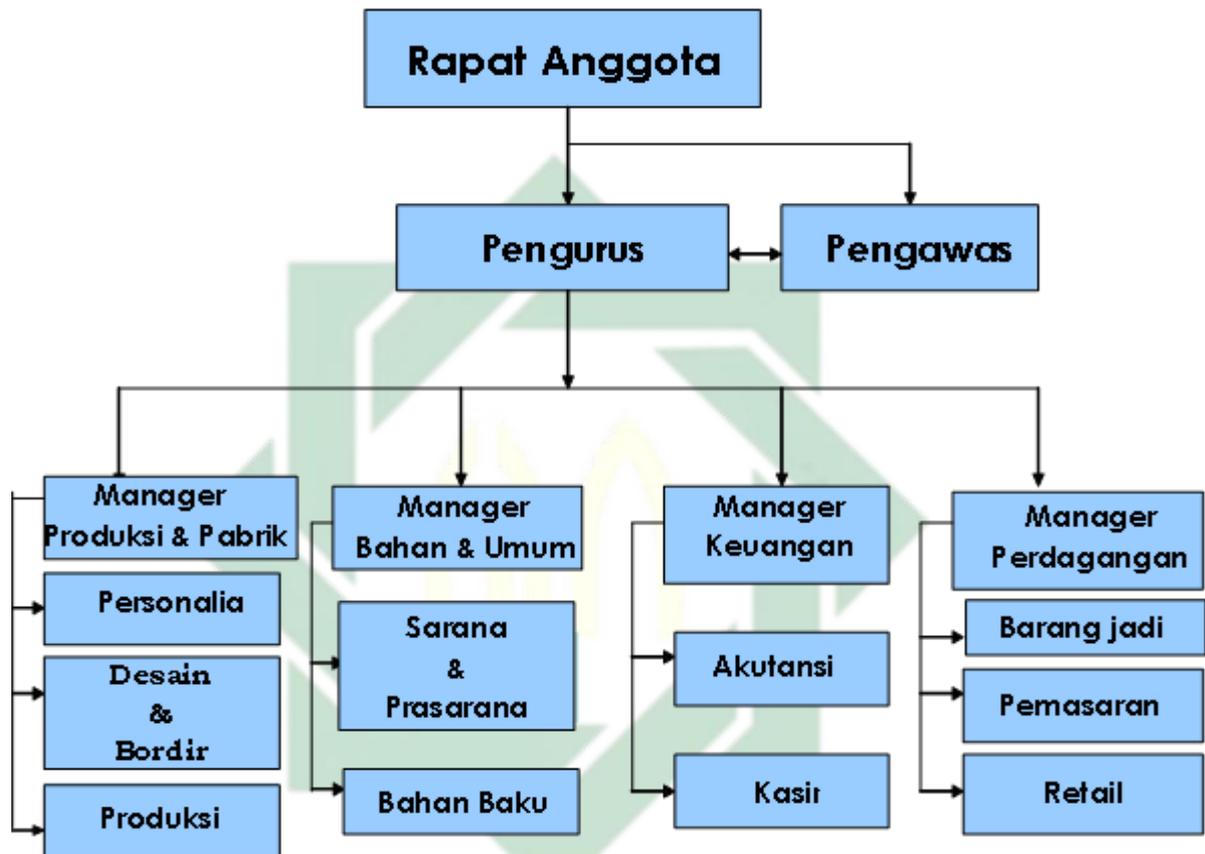
“... jadi kami ini biasanya dihubungi oleh instansi-intansi kadang dari pemerintahan kadang juga dari perusahaan swasta itu minta dicarikan pengrajin yang bisa di taken kontrak sama mereka untuk pengadaan barang tas-tas souvenir untuk pelatihan atau tas kantor. Paling sering itu name tag yang dari bahan kulit sama tas souvenir untuk pelatihan yang paling banyak dipesan. Mereka hanya memberikan kriterianya seperti apa kami yang mencarikan tentunya dari anggota kami.” – **Ketua Umum Koperasi INTAKO**

3. Anggota Koperasi INTAKO Tanggulangin

Sebelum membahas lebih dalam terkait jumlah anggota INTAKO, maka kita perlu mengetahui terlebih dahulu struktur organisasi dari Koperasi INTAKO Tanggulangin.

Dari gambar 4.1.2.3 di bawah ini dapat dijelaskan struktur organisasi terbentuk dari adanya rapat anggota yang kemudian terpilih pengurus serta pengawas lalu dibagi menjadi 4 (empat) divisi dan terbagi lagi ke beberapa sub divisi. Lebih jelasnya berikut bagan dari struktur organisasi Koperasi INTAKO Tanggulangin:

K O P E R A S I



Gambar 4.1.2.3 Struktur Organisasi Koperasi INTAKO Tanggulangin

SUSUNAN PENGURUS KOPERASI INTAKO

Pengurus Koperasi INTAKO ada 5 (lima) orang dengan susunan sebagai berikut ;

1. Ketua : Zainul Arifin
2. Wakil Ketua : H. Abdul Mughnie (Divisi Bahan Baku)
3. Sekretaris : Hanip Ibnul H, ST (Divisi Barang Jadi)
4. Wakil Sekretaris : Djuliana / Yuliono Sidiq (Divisi Pabrik)

5. Bendahara : H. Sumiran (Divisi Keuangan)

SUSUNAN PENGAWAS KOPERASI INTAKO

Pengawas Koperasi INTAKO terdapat 2 (dua) orang dengan susunan sebagai berikut :

1. Ketua : M. Munir Rasyid
2. Anggota : H. Suratno

Sejak didirikannya Koperasi INTAKO di tahun 1976 saat itu hanya beranggotakan 27 orang pengrajin saja dan jumlah tersebut tak bertambah hingga di tahun 1980an anggota Koperasi INTAKO mulai bertambah menjadi 40 orang pengrajin. Kemudian banyak pengrajin yang merasa diuntungkan sejak tergabung ke dalam Koperasi INTAKO sebab pengrajin dapat bekerja sama dengan pengrajin lainnya dalam proses pengembangan industri kerajinan kulit seperti desain produk, pengadaan bahan baku, serta adanya kesepakatan dalam penentuan harga jual agar tercipta persaingan dagang yang harmonis. Dari adanya testimoni inilah banyak pengrajin lain yang kemudian turut bergabung menjadi anggota Koperasi INTAKO dan seiring berjalannya waktu anggota Koperasi INTAKO terus bertambah hingga mencapai kurang lebih 308 orang pengrajin yang tergabung.

Kemudian bencana lumpur Lapindo tahun 2006 anggota Koperasi INTAKO berkurang hingga menyisakan 30 persen anggota saja atau sebanyak kurang lebih 93 dari 308 pengrajin yang bertahan. Para pengrajin masih tetap *survive* dengan dibantu Koperasi INTAKO dan dari pemerintah yang pada akhirnya nama Sentra INTAKO kembali bangkit. Hingga di akhir

tahun 2019 pandemi Covid-19 mengguncang pertahanan para pengrajin Sentra Intako Tanggulangin yang membuat anggota Koperasi INTAKO semakin menurun serta di uji kembali resiliensinya.

Untuk jumlah anggota saat ini yang peneliti peroleh melalui bagian personalia Koperasi Intako yakni terdapat kurang lebih 45 orang pengrajin saja. Tetapi menurut kepala bagian personalia angka tersebut bukan jumlah tetap sebab belum ada pendataan kembali untuk anggota Koperasi INTAKO.

"....saya kurang tau pastinya berapa orang yang masih menjadi anggota INTAKO sebab begini mbak ini belum dilakukan pendataan kembali karena kan kita posisi sedang pandemi sistem kerjanya juga belum maksimal. INTAKO juga sepi pengunjung jadi aktivitas produksi pengrajin itu masih sangat minim sekali jadi kami sedikit terkendala kalau mau mendata kembali. Saya tau kemarin dari pengecekan anggota yang masih" - Kepala Bidang Personalia Koperasi Intako.

Kepala Bidang Personalia dapat mengatakan hal demikian sebab beliau mendapat laporan dari bagian keuangan terkait anggota yang masih membayar iuran pokok anggota. Sehingga beliau dapat menyimpulkan bahwa jumlah anggota aktif saat ini kurang lebih adalah 45 orang pengrajin saja.

4.1.3 Kondisi Sentra INTAKO Selama Pandemi

Seperti yang kita ketahui bahwa selama pandemi Covid-19 ini pemerintah mengeluarkan kebijakan pembatasan sosial berskala besar maupun mikro yang bersifat darurat. Selain itu, pemerintah juga mengeluarkan kebijakan untuk menutup segala kegiatan usaha selama pandemi sebab teridentifikasi

peningkatan tajam kasus menular di wilayah Surabaya Raya (Gresik – Surabaya – Sidoarjo) yang tergolong sebagai zona merah atau zona darurat Covid.

Kebijakan tersebut membawa luka bagi setiap orang baik pengusaha maupun pekerja. Para pengusaha harus menelan kerugian selama lebih dari berbulan-bulan yang kemudian berujung pada pemutusan hubungan kerja dengan karyawannya sehingga meningkatkan angka pengangguran dan kemiskinan. Demikian pula yang dirasakan oleh pengusaha di industri kecil kerajinan Tanggulangan khususnya bagi pengrajin Sentra INTAKO.

Berdasarkan hasil observasi yang peneliti temukan adalah sentra INTAKO sepi pengunjung. Sebelumnya, toko-toko dan rumah produksi pengrajin akan sangat padat produksi pada saat musim liburan, kembalinya anak-anak sekolah, dan pesanan-pesanan dari mitra maupun sales yang mereka. Namun sayangnya, saat pandemi seluruh kegiatan sekolah dilaksanakan dari rumah secara daring sehingga masyarakat tidak membutuhkan tas baru untuk anaknya bersekolah dan juga karena ada pembatasan sosial masyarakat dihimbau agar tetap berada di rumah dan tidak berpergian apabila tidak bersifat darurat. Kondisi show room INTAKO pun demikian. Benar-benar sepi. Hal ini pun telah dibenarkan oleh kepala bendahara Koperasi INTAKO.

“...untuk saat ini benar-benar sepi. sepi di penjualan ritel juga sepi pesanan. Kalau dulu sebelum pandemi di sini ramai setiap hari. Selalu ramai lebih-lebih waktu hari libur atau hari besar atau juga wisatawan, anak sekolah dan kampus yang kunjungan. Kalau sekarang, sepi sekali bisa satu bulan itu hanya ada satu sampai dua pelanggan saja. Terus terang kami juga rugi. rugi bisa kurang lebih 30 jutaan perbulan untuk keperluan INTAKO seperti perawatan barang, pajak, beban gaji dan beban lain-lain. Omset sehari saja kadang 0 (nol) paling banyak itu hanya ratusan ribu” – Kepala Bendahara

Dari pemaparan beliau ini dapat diketahui bahwa Sentra INTAKO berada diambang kebangkrutan saat itu. Pengrajin yang hanya mengandalkan mitra kerja, *sales*, dan pesanan saja benar-benar terdampak. Sebab tidak ada pesanan masuk, barang tertahan, dan macetnya perputaran modal membuat mobilitas usaha di wilayah tersebut lesu. Hal ini tentu sangat menekan kesejahteraan para pengrajin sebab mereka harus dihadapkan dengan kondisi yang menyerang kesehatan juga mempersulit ekonomi mereka.

4.1.4 Temuan Lapangan

Hasil temuan penelitian ini, penulis mengusut terlebih dahulu mulai dari konteks kerentanan yang dialami oleh pengrajin sesuai dengan runtutan pada alat analisis mata pencaharian berkelanjutan (SLF) yang diurutkan mulai dari mengidentifikasi konteks kerentanan, aset, strategi/proses. Berikut hasil temuan peneliti.

1. Konteks Kerentanan (*Vulnerability Context*)

Berdasarkan pada pemetaan kerentanan pengrajin tas dan kulit di Sentra Intako Tanggulangin mengalami kerentanan yang sama yakni dari aspek guncangan (*shocks*), aspek musiman (*seasonality*), dan aspek kecenderungan (*trends*). Berikut hasil pemetaan kerentanan yang peneliti dapatkan melalui data sekunder yakni data melalui BPS Sidoarjo dan laman web resmi, dan berita digital.

Tabel 4.1.3.1 Konteks Kerentanan (*Vulnerability Context*)

NO	Tipe	Konteks Kerentanan (<i>Vulnerability Context</i>)	Temuan Peneliti	Sumber
1	Guncangan (<i>Shocks</i>)	Pandemi Covid-19	<ul style="list-style-type: none"> • Pendapatan pengrajin turun hingga 100% 	Data Primer, 2021
2	Kecenderungan (<i>Trends</i>)	Pergeseran Pasar Fisik ke Pasar Online (<i>E-Commerce</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • Pandemi merubah kegiatan pasar fisik konvensional ke pasar digital <i>e-commerce</i>. • Bagi pelaku usaha industri kecil dengan edukasi yang rendah perubahan ini menjadi suatu kerentanan 	Data Primer, 2021
3	Musiman (<i>Seasonality</i>)	Perubahan Pola Konsumsi Masyarakat Terhadap Produk.	<ul style="list-style-type: none"> • Perubahan pola konsumsi masyarakat selama masa pandemi. • Masyarakat mengutamakan kebutuhan pokok. • Masyarakat banyak membeli masker, <i>faceshield</i>, vitamin dan obat-obatan saat pandemi menggeser produk fashion. 	Primer, 2021

Di mulai pada aspek guncangan (*shocks*), hal yang menjadi guncangan besar bagi para pengrajin saat ini adalah adanya pandemi Covid-19. Dampak besar yang disebabkan pandemi saat ini adalah banyaknya pelaku usaha yang tutup hingga menyebabkan meningkatnya pengangguran yang berujung pada penurunan pendapatan. Hal ini pun juga dirasakan oleh para pengrajin. Dimana mereka mengalami penurunan pendapatan selama pandemi Covid-19.

“...soal pendapatan saya tidak pernah menghitung, hanya saja jika ada pendapatan sedikit ya dimasukkan tabungan kalau banyak ya dibelikan aset berupa tanah atau kendaraan yang sekiranya ada imbal baliknya untuk usaha saya. Jadi tidak ada manajemen keuangan yang kokoh dari usaha saya. Tapi sekarang pandemi ya pendapatan turun 100 persen sebab tidak ada kegiatan jual beli dan pesanan juga sepi. Rugi jelas sangat rugi karena masih mengayomi 16 pegawai dan produksi juga harus tetap berjalan.” – **A (Pengrajin/Pemilik Usaha)**

“...pendapatan saya sebelum pandemi bisa sekitar 100 jutaan dalam satu bulan, tetapi saat pandemi begini pendapatan turun drastis sebab tidak ada pesanan, tidak ada pengunjung juga, bahkan saya sampai jualan masakan di depan rumah sini waktu puasa untuk tambahan penghasilan.”- **B (Pengrajin/Pemilik Usaha)**

“...penjualan di INTAKO sendiri saat pandemi benar-benar turun drastis. Omset yang biasanya sampai milyaran pertahun sekarang bisa rugi sampai tiga ratus jutaan dalam satu bulan.” – **Kepala Bendahara Koperasi Intako Tanggulangin**

Pernyataan ini kemudian selaras dengan pengrajin lainnya bahwa selama pandemi pengrajin mengalami penurunan pendapatan signifikan hingga mencapai 100 persen yang artinya tidak ada pendapatan sama sekali. Beberapa pengrajin tidak menyebutkan besaran omset yang diterima

baik sebelum maupun saat pandemi. Namun ada beberapa pengrajin yang bersedia menyebutkan kira-kira besaran omset yang diterima.

Dari tabel 4.1.3.2 di bawah ini kita dapat mengetahui kiranya besaran penurunan pendapatan yang dialami pengrajin. Pendapatan setelah pandemi pun akan terpotong untuk biaya produksi, biaya pegawai, dan biaya lain-lain sehingga keuntungan yang diperoleh pengrajin secara signifikan benar-benar menurun. Kondisi ini sangat mempengaruhi tingkat kesejahteraan ekonomi pengrajin yang seperti kita ketahui bahwa indikator kesejahteraan dilihat dari besaran pendapatan yang diperoleh. Berikut adalah besaran omset yang diterima pengrajin:

Tabel 4.1.3. 2 Omset Pengrajin Sebelum dan Saat Pandemi

Informan	Sebelum	Sesudah	Penurunan
Pengrajin B (Pengrajin)	100.000.000	10.000.000	90%
Pengrajin F (Pengrajin)	250.000.000	25.000.000	90%
Pengrajin C (Pengrajin)	100.000.000	20.000.000	80%
Pengrajin D (Pengrajin)	250.000.000	35.000.000	86%
Kepala Bendahara (Koperasi Intako)	500.000.000	50.000.000	90%

Sumber: Diadaptasi dari penelitian (Widyaningtyas & Rahmawati, 2021)

Kemudian pada faktor ke dua yakni tren perubahan pasar konvensional ke pasar digital. Berikut beberapa hasil wawancara yang dilakukan peneliti yang menyatakan bahwa tren perubahan pasar

konvensional ke digital *e-commerce* merupakan faktor dari kerentanan yang dominan.

“...kalau untuk jualan online saya sudah jalan dan yang pegang istri saya. Kebetulan istri saya juga suka main sosial media jadi gampang untuk melakukan promosi. Tetapi saya mulai masuk ke pasar digital masih baru-baru ini saja saat pandemi jadi untuk mendapatkan pelanggan itu sulit, sebab pembeli akan mempercayai penjual yang minimal sudah punya bintang pada produk terjual” – **A (Pengrajin/Pemilik Usaha)**

“...jualan online saya masih menggunakan social media facebook. Biasanya posting video dan gambar produk saya. Kadang juga itu suami saya ngelive saat sedang menjahit biasanya itu banyak yang melihat dan kadang ada yang penasaran tanya-tanya setelah itu membeli. Setidaknya ada satu atau dua transaksi begitu tapi tidak seramai dulu.” – **B (Pengrajin/Pemilik Usaha)**

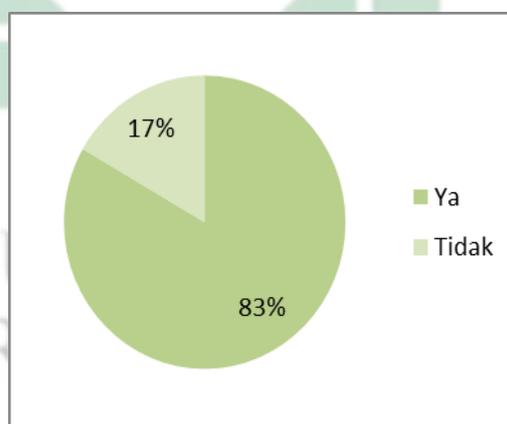
“...saya pernah pakai yang seperti Shopee kalau tidak salah itu pernah saya isi stok yang masih ada tapi tidak laku. Akhirnya saya jual sendiri itu langsung habis. Namun itu dulu saat sebelum pandemi. Saat pandemi begini sepi di toko juga tidak ada pengunjung sedangkan saya masih bingung ingin menggunakan digital Kembali sebab saya sendiri tidak sempat dan bingung cara penggunaannya.” – **C (Pengrajin/Pemilik Usaha)**

“...saya tidak menggunakan media online tetapi saya lebih sering bermitra. Seperti waktu itu saya bermitra dengan salah seorang dosen ada dari Universitas xxx itu biasanya kalau pesan nominalnya mencapai 250 juta lebih. Tetapi karena beliau sekarang sedang kuliah lagi di Australia dan usaha beliau tidak ada yang meneruskan jadinya tidak ada pesanan lagi ke saya, ditambah lagi pandemi makin sepi pesanan biasanya ada sedikit-sedikit seperti souvenir dan barang pengadaan tetapi sekarang sama sekali tidak ada pesanan. Mau coba pakai online pun saya juga bingung tidak ada yang menjalankan. Anak-anak saya punya kesibukan masing-masing jadi kalau diamanahi pegang toko online saya, mereka tidak akan sempat. Saya sendiri juga kurang bisa menggunakan yang online begitu. Sulit bagi saya untuk memahami cara penggunaannya” – **D (Pengrajin/Pemilik Usaha)**

Hasil wawancara diatas menunjukkan bahwa sudah ada pengrajin yang menggunakan media *e-commrce* sebagai metode pemasaran namun

juga tidak sedikit pengrajin merasa resah dari adanya pergeseran pasar konvensional ke pasar digital. Pengrajin merasa tidak ada kesiapan dari segi pengelolaan dan pendistribusian barang. Pengrajin juga beranggapan bahwa untuk menggunakan *e-commerce* perlu waktu luang dan harus ada yang berpengalaman dibidangnya.

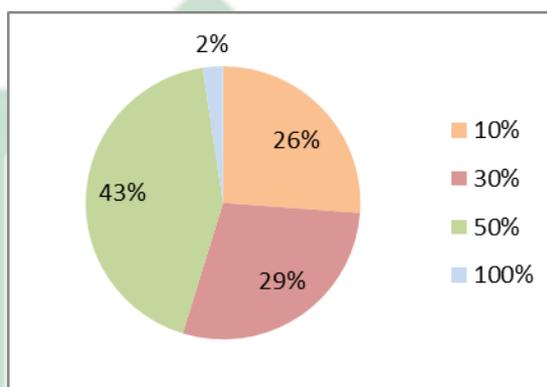
Berikutnya faktor ke tiga yang menjadi salah satu faktor kerentanan paling dominan adalah perubahan pola konsumsi masyarakat. Mengacu pada gambar 4.1.3.1 di bawah ini merupakan diagram hasil survei yang dilakukan penulis pada masyarakat Sidoarjo baik yang sudah bekerja maupun pelajar. Terlihat bahwa sebanyak 83 persen masyarakat Sidoarjo merubah pola konsumsi mereka selama pandemi, sedangkan 17 persen lainnya tidak mengalami perubahan konsumsi.



Gambar 4.1.3.1 Persentase Masyarakat Merubah Pola Konsumsi

Terakhir, pada gambar 4.1.3.2 pada halaman 37 berikut ini, terlihat bahwa pengurangan konsumsi masyarakat cukup beragam. Namun yang terlihat paling dominan di sini adalah sebanyak 43 persen masyarakat mengurangi konsumsi mereka sebesar 50 persen. Sebanyak 26 persen

masyarakat mengurangi konsumsi mereka sebesar 10 persen. Kemudian sebanyak 29 persen masyarakat yang mengurangi konsumsi sebesar 30 persen. Sedangkan 2 persen masyarakat mengurangi pola konsumsi sebesar 100 persen artinya benar-benar merubah total pola konsumsi mereka secara drastis.



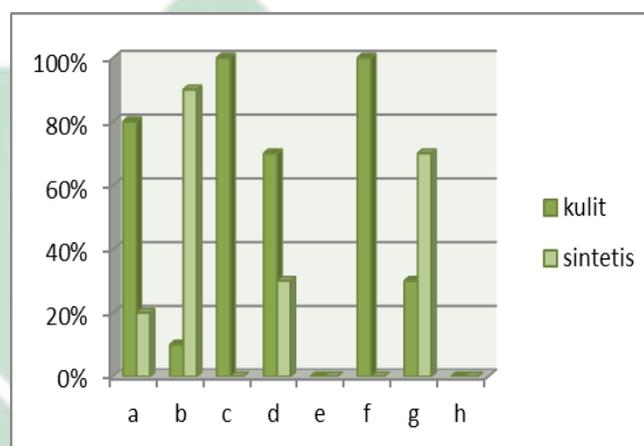
Gambar 4.1.3. 2 Persentase Pengurangan Konsumsi Selama Pandemi

2. Konteks Aset (*Assets Context*)

Merujuk pada upaya resiliensi pengrajin, peneliti memaparkan beberapa temuan aset pengrajin yang dikategorikan ke dalam lima komponen aset sebagai bentuk upaya beradaptasi dalam melalui kondisi yang melemah. Lima komponen tersebut terdiri dari komponen alami (*natural*), sumber daya manusia (*human*), aset fisik (*physic*), keuangan (*financial*), dan sosial (*social*). Berdasarkan hasil survei yang diperoleh peneliti, ke lima komponen aset ini dapat diidentifikasi sebagai berikut:

Pertama, Dari gambar 4.1.3.3 pada halaman 38, disajikan diagram komponen aset pertama yang teridentifikasi yakni aset alami yang dalam hal ini adalah bahan baku yang masih dimiliki oleh pengrajin selama

pandemi sejauh ini di dominasi dengan bahan baku kulit hingga 100 persen bahan yang tersisa adalah bahan kulit mengingat pengrajin mengalami kelebihan bahan sisa pada bahan kulit. Namun beberapa pengrajin tidak memiliki bahan sisa yang artinya pengrajin mengalami kekurangan bahan baku selama pandemi.



Gambar 4.1.3.3 Kepemilikan Aset Alami (Bahan Baku) Selama Pandemi

Kedua, Dari tabel 4.1.3.3 di bawah ini terlihat bahwa pengrajin melakukan pengurangan tenaga kerja yang awalnya memiliki tenaga kerja mencapai ratusan berubah menjadi hanya berkisar pada puluhan pegawai. Begitu pula dengan pengrajin yang awalnya memiliki puluhan pegawai kini berkurang menjadi satuan pegawai.

Tabel 4.1.3. 3 Aset SDM (Tenaga Kerja) Sebelum dan Selama Pandemi

Kondisi	A	B	C	D	E	F	G	H
Sebelum	16	20	20	10	100	28	2	25
Saat pandemi	16	2	4	1	40	3	0	25

“... dulu pegawai ada banyak, di rumah sini dari saya sendiri untuk pengerjaan souvenir ada 4 orang, kalau dari suami saya itu ada banyak seperti sales, tukang jahit, motong ada sendiri-sendiri, total ada sekitar 20 orang yang kerja dengan kami. Namun untuk saat ini, saya tidak bisa saya sebab sudah saya lepas semua karena nganggur tidak ada kerjaan, saya juga sudah tidak mampu untuk menggaji mereka sehingga saya lepas, supaya mereka ikut pengrajin lain yang butuh tenaga mereka. Jadi kalau ada kerjaan kita cari-cari tukang. Bersyukur baru-baru ini kerjaan mulai ada lagi sehingga saya dapat menarik kembali 2 orang pegawai saya yang dulu, untuk bantu-bantu jahit” – **B (Pengrajin/Pemilik Usaha)**

”.... tenaga kerja saya dulu ada si A dan si B, mereka ini juga punya tukangnyanya sendiri sekitar 10 orang. Tetapi sekarang saya lepas karena daripada tidak ada kerjaan, menganggur, dan saya juga harus menggaji mereka, jadi saya dengan berat hati melepas mereka dengan harapan ada pengrajin lain yang butuh pegawai bisa menggunakan jasa mereka. Maka dari itu jika saya ada pesanan saya cari tukang yang sistemnya borong kerja. Hanya saja tidak enaknyanya tukang-tukang yang sistemnya borong kerja seringnya sudah penuh jadi saya harus mencari tukang lainnya Hal seperti ini tentu memkan banyak waktu” - **G (Pengrajin/Pemilik Usaha)**

Setelah pemetaan aset sumber daya manusia, kemudian yang ketiga adalah pemetaan aset fisik yang dimiliki pengrajin meliputi rumah produksi, transportasi, mesin produksi (mesin jahit, mesin press, mesin embos, mesin bordir, mesin laser), dan *showroom* (toko).

Tabel 4.1.3.4 Aset Fisik Pengrajin INTAKO (Unit)

Aset Fisik	A	B	C	D	E	F	G	H
Rumah Produksi	1	1	1	1	1	1	1	1
Mesin Produksi (unit total)	9	5	8	4	11	3	8	14
Transportasi	2	1	0	1	0	1	1	2
Showroom (Toko)	1	1	1	1	0	1	1	0

Pada tabel 4.1.3.4 di atas menunjukkan seberapa banyak aset fisik yang dimiliki pengrajin baik sebelum pandemi maupun saat pandemi

jumlah aset tetap dan tidak berubah. Setiap pengrajin memiliki rumah produksi, mesin produksi. Namun beberapa pengrajin didapati tidak memiliki transportasi maupun toko. Bagi para pengrajin yang tidak memiliki toko dan transportasi seperti Pengrajin E yang menyatakan bahwa:

“... Toko dulu ada tapi sekarang sudah saya tutup sejak banyak pesanan tidak teratasi sehingga saya tutup tokonya, stok yang masih ada saya pasarkan melalui sales saya. Aset transportasi ini terus terang saya ada tetapi aset pribadi kalau untuk akomodasi pengiriman barang biasanya konsumen itu jemput sendiri barangnya, jadi saya tidak perlu kirim-kirim”
– **E (Pengrajin/Pemilik Toko).**

Pernyataan ini membuktikan bahwa memiliki toko dan akomodasi bukan suatu hal yang penting. Sebab, peningkatan pendapatan pengrajin saat itu adalah pesanan dari pelanggan maupun mitra kerja. Terlebih lagi pelanggan biasanya akan mengambil sendiri pesanan mereka dengan tujuan untuk menghemat biaya kirim dan menghemat waktu.

Berikutnya, aset ke empat adalah aset keuangan (*financial*). Pada aset keuangan ini peneliti menanyakan modal yang digunakan oleh pengrajin untuk memulai usaha setelah mengalami penurunan pendapatan. Hasil yang peneliti temukan adalah 7 dari 8 pengrajin menggunakan dana tabungan sebagai modal usaha selama pandemi sedangkan 1 pengrajin lainnya menggunakan modal pribadi yang ditambah dengan pinjaman Bank BUMN untuk kelangsungan usahanya. Para pengrajin yang tidak menggunakan dana pinjaman baik kredit usaha rakyat yang disediakan pemerintah maupun kredit usaha yang disediakan Bank selama pandemi,

pengrajin merasa belum siap sebab pesanan yang diterima masih sedikit dan belum pulih dengan sempurna.

Terakhir, aset ke lima yakni aset sosial yang merupakan aset penghubung atau jalinan relasi pengrajin di lingkungan masyarakat. Dalam hal ini peneliti menemukan bahwa 8 pengrajin merupakan anggota Koperasi INTAKO namun 2 dari 8 pengrajin andil dalam 2 asosiasi sekaligus yakni Koperasi INTAKO dan Asosiasi Pengrajin Kulit (ASPEK) Jawa Timur. Dengan mengikuti kedua asosiasi ini pengrajin memperoleh keuntungan relasi yang mengantarkan pengrajin untuk melakukan kerjasama dan memperluas pangsa pasar mereka.

Melalui hasil identifikasi pentagon aset yang telah diuraikan di atas langkah solutif yang dapat ditempuh oleh pengrajin sebagai upaya resiliensi dalam hal ini dapat digunakan adalah strategi inovasi. Inovasi yang tepat guna pada keadaan ini adalah *frugal innovation*. Seperti yang telah dijelaskan terkait teori *frugal innovation* bahwa inovasi ini menjadi suatu langkah yang solutif dalam mengatasi masalah keterbatasan sumber daya, energi, dan permodalan yang dialami oleh pengrajin saat ini, penerapan prinsip ini digunakan pendepakatan 6 prinsip *frugal innovation* yang dikemukakan oleh Radjou dan Prabhu untuk membantu pengrajin dalam upaya resiliensi.

Berdasarkan hasil temuan penulis di lapangan, teridentifikasi prinsip *frugal innovation* yang diterapkan dilingkungan pengrajin di Sentra INTAKO Tanggulangin. Berikut penulis sajikan hasil temuan lapangan:

Tabel 4.1.4. 1 Identifikasi Penerapan prinsip *Frugal Innovation*

No	Prinsip <i>Frugal Innovation</i>	Penerapan
1	Keterlibatan dan pengulangan (<i>engage and iterate</i>)	Mengikuti kegiatan pelatihan pasar <i>digital</i> sebagai bentuk <i>upgrade</i> diri baik bagi para pengrajin maupun bagi pihak INTAKO Tanggulangin.
2	Mengatur aset dengan fleksibel (<i>flex your assets</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • Pengrajin mulai memanfaatkan bahan sisa menjadi produk yang bernilai jual tinggi seperti <i>card holder</i> kulit atau <i>case handsanitizer</i>. • Pengrajin menjual kembali bahan baku seperti kulit yang masih tersisa banyak untuk di <i>supply</i> ke pabrik sofa, dan <i>furniture</i>, dan dijual kembali kepada <i>sesame</i> pengrajin yang kekurangan bahan baku.
3	Menciptakan solusi yang berkelanjutan (<i>create sustainable solution</i>)	-
4	Membentuk kebiasaan pelanggan (<i>shape customer behavior</i>)	-
5	Menciptakan kembali nilai bersama konsumen	-

	cerdas (<i>co-create value with prosumer</i>)	-
6	Membuat jaringan yang inovatif (<i>make innovative friends</i>)	Bekerjasama dengan perusahaan lain atau sesama pengrajin

*) Tanda (-) menandai bahwa prinsip tersebut belum teridentifikasi penerapannya oleh para pengrajin INTAKO Tanggulangin

Tabel 4.2.1 di atas disajikan identifikasi penerapan *frugal innovation* pada pengrajin INTAKO Tanggulangin. Terlihat terdapat tiga dari enam prinsip yang diterapkan oleh pengrajin yang diantaranya adalah prinsip pertama keterlibatan dan pengulangan yang dibuktikan dengan mengikuti kegiatan pengembangan diri berupa workshop/pelatihan pasar digital beserta pemasarannya.

Berikutnya adalah prinsip kedua, yakni prinsip mengatur aset dengan fleksibel yang dalam hal ini dibuktikan dengan menjual kembali bahan baku mereka serta memanfaatkan bahan sisa menjadi produk yang bernilai jual dan dibutuhkan saat ini seperti *case handsanitizer*.

Terakhir adalah penerapan prinsip ke enam, yakni membuat jejaring yang inovatif dibuktikan dengan adanya kerjasama pengrajin dengan perusahaan ritel dan perusahaan kecantikan sebagai *supplier pouch, goodie bag*, dan tas *make up*.

Demikian identifikasi penerapan *frugal innovation* oleh para pengrajin INTAKO Tanggulangin yang selanjutnya hasil tersebut akan diulas lebih dalam pada sub bab pembahasan.

4.2 Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang ditemukan oleh penulis, masalah yang sedang dialami oleh pengrajin tas dan kulit di Sentra INTAKO Tanggulangin meliputi kondisi guncangan, tren, dan di ikuti permasalahan musiman menjadi suatu kerentanan bagi keberlangsungan usaha mereka. Pada kasus ini, diawali dengan guncangan (*shock*) yang dialami oleh pengrajin adalah adanya bencana alam pandemi Covid-19 yang telah mewabah hampir dua tahun lamanya. Kondisi ini bersifat parsial serta menjadikan faktor utama guncangan bagi industri pengolahan khususnya pengrajin tas dan kulit di Sentra INTAKO Tanggulangin hingga menyebabkan penurunan pendapatan secara signifikan.

Kondisi ini juga telah dibuktikan oleh peneliti sebelumnya oleh (Widyaningtyas & Rahmawati, 2021) yang juga meneliti kondisi UMKM di wilayah Desa Kedensari yang merupakan lokasi dari Sentra INTAKO Tanggulangin menunjukkan perubahan pendapatan yang dialami oleh pelaku usaha kurang lebihnya adalah 90 persen. Sejalan dengan hal tersebut, (Rizal, 2021) menunjukkan dampak pandemi juga melibas pengusaha olahan hasil laut di Kenjeran yang menyatakan hampir 50 persen bahkan lebih dari itu mengalami penurunan penjualan. Tak hanya itu, menurut hasil survei yang dilakukan oleh Katadata *Insight Center* (KIC) yang melakukan survei dengan melibatkan sebanyak 206 pelaku UMKM di Jabodetabek menunjukkan setidaknya terdapat 63,9 persen

pelaku UMKM yang mengalami penurunan pendapatan hingga 30 persen. (Bahtiar, 2021) menyebutkan para pelaku usaha yang bergerak di sektor industri kecil merupakan masyarakat kelas menengah ke bawah sehingga aspek kerentanan akibat guncangan pandemi Covid-19 ini sangat mempengaruhi kesejahteraan ekonomi mereka.

Penurunan pendapatan yang dialami masyarakat ini kemudian berujung pada aspek kerentanan musiman (*seasonality*) yakni pada perubahan pola konsumsi masyarakat. Apabila ditinjau berdasarkan tingkat pengeluaran per kapita (bukan makanan) Kabupaten Sidoarjo melalui BPS Jawa Timur, selama pandemi justru meningkat 2,23 persen yakni sebesar Rp 915.416 ribu dibandingkan tahun 2019 lalu yakni sebesar Rp 813.294 ribu. Hasil yang ditemukan peneliti juga menunjukkan peningkatan pengeluaran per kapita di tahun 2020 yang didominasi dengan pengeluaran untuk keperluan kesehatan seperti masker, *face shield*, *handsanitizer*, vitamin dan obat-obatan atau kebutuhan medis lainnya. Masyarakat cenderung memenuhi kebutuhan primer ketimbang kebutuhan sekunder maupun tersier terlebih lagi saat pandemi seperti ini masyarakat lebih cenderung membeli kebutuhan medis sebagai upaya penjagaan diri dari virus Corona ini. Sependapat dengan hasil penelitian (Hertina et al., 2021) yang menyatakan jika dulu masyarakat akan menghabiskan pendapatannya untuk produk-produk konsumtif dan non-konsumtif tetapi pada saat pandemi, masyarakat cenderung menghabiskan pendapatannya untuk kebutuhan dasar seperti produk pangan.

Didukung dengan perpindahan pola perilaku belanja masyarakat dari yang awalnya lebih memilih membeli barang secara langsung kini beralih ke sistem

online yang juga menjadi faktor penyebab kerentanan yang dialami pengrajin. (Ruhjana et al., 2021) menyebutkan adanya *e-commerce* yang memudahkan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan secara fleksibel, efisien, dan cepat, *e-commerce* juga membantu para pedagang kecil untuk memasarkan produknya ke pasar yang lebih luas dengan harapan dapat meningkatkan kembali pendapatan yang diperoleh pelaku usaha. Pengrajin melakukan upaya resiliensi dalam menghadapi kondisi yang tengah melemah untuk kembali bangkit.

4.2.1 Hasil Capaian Penerapan *Frugal Innovation* pada Pengrajin di Sentra INTAKO Tanggulangin Selama Pandemi Covid-19

Dalam upaya resiliensi, peneliti telah menyebutkan penerapan *frugal innovation* sebagai langkah solutif sebelumnya. Setelah dilakukan penelitian tersebut peneliti mengidentifikasi terdapat 3 (tiga) dari 6 (enam) prinsip *frugal* yang berhasil teridentifikasi sebagai hasil capaian.

Hasil capaian disajikan dalam bentuk tabel yang ditambah dengan solusi sebagai bentuk rekomendasi peneliti terkait kurang maksimalnya penerapan *frugal innovation* oleh para pengrajin. Selain itu juga ditambahkan dampak positif dan negatif dari penerapan serta solusi yang diberikan. Berikut tabel hasil capaian penerapan *frugal innovation* oleh pengrajin yang di sajikan di halaman 82, tabel

4.2.1.1:

Tabel 4.2.1.1 Hasil Penerapan *Frugal innovation*

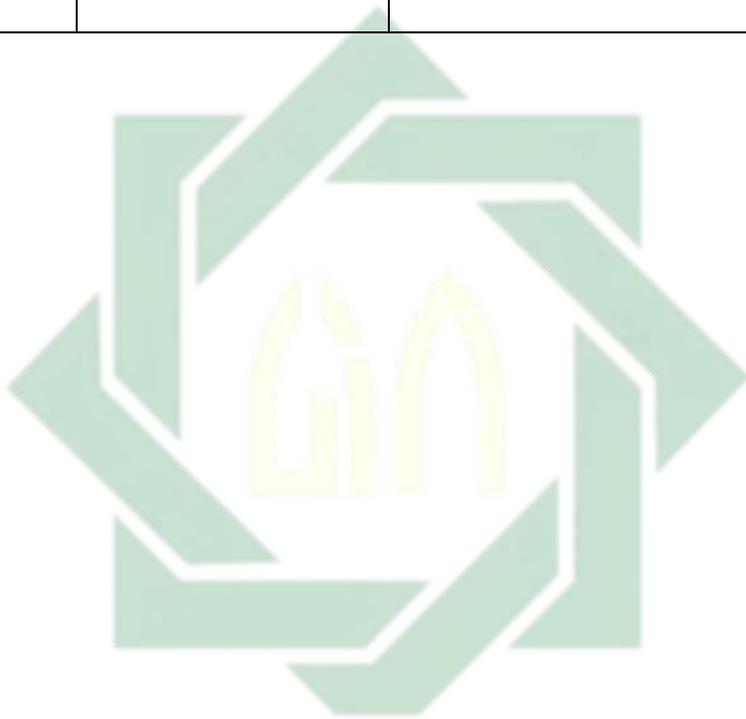
No	Prinsip <i>Frugal Innovation</i>	Penerapan	Hasil	Solusi	Dampak	
					Positif	Negatif
1	Keterlibatan dan pengulangan (<i>engage & iterate</i>)	Mengikuti kegiatan pelatihan pasar <i>digital</i> sebagai bentuk <i>upgrade</i> diri baik bagi para pengrajin maupun bagi pihak INTAKO Tanggulangin.	<p>Pengrajin mulai menggunakan <i>e-commerce</i> seperti Shopee dan Tokopedia. Berikut nama pengrajin yang sudah menggunakan platform <i>e-commerce</i> diantaranya:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pengrajin A yang menggunakan <i>e-commerce</i> Shopee dan Tokopedia dengan nama Lasamboraleataher • Pengrajin C yang menggunakan <i>e-commerce</i> Shopee dengan nama mahardhikaleather_official 	Seiring berjalannya waktu, teknologi akan semakin berkembang. Dengan adanya kegiatan <i>workshop</i> /pelatihan ini merupakan bentuk dari para pengrajin untuk meng- <i>up grade</i> diri agar tidak ketinggalan jaman yang semakin maju serta mencapai permintaan pasar yang kian beragam	Pangsa pasar pengrajin akan semakin meluas, pengrajin juga dapat mencari hal baru serta mengetahui minat masyarakat yang semakin berkembang melalui <i>platform</i> tersebut	sayangnya bagi para pelaku usaha yang baru saja menggunakan <i>platform digital</i> perlu bersabar menunggu pembeli sebab pembeli hanya akan datang dan tertarik membeli produk dengan melihat hasil <i>review</i> dari pelanggan lain yang sudah pernah beli di toko <i>online</i> tersebut.
2	Mengatur aset dengan fleksibel	<ul style="list-style-type: none"> • Pengrajin mulai memanfaatkan 	<ul style="list-style-type: none"> • Pengrajin B dan D yang memproduksi bahan sisa menjadi produk lain 	Pengrajin dapat menerapkan sistem <i>ready by order</i>	Tentu akan sangat membantu pengrajin dalam	Tak banyak masyarakat yang mau bersabar

	<i>(flex your assets)</i>	<p>bahan sisa menjadi produk yang bernilai jual tinggi seperti <i>card holder</i> kulit atau <i>case handsanitizer</i>.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pengrajin menjual kembali bahan baku seperti kulit yang masih tersisa banyak untuk di <i>supply</i> ke pabrik sofa, dan <i>furniture</i>, dan dijual kembali kepada <i>sesame</i> pengrajin yang kekurangan bahan baku. 	<p>seperti kebanyakan yang paling <i>best seller</i> adalah produk <i>case handsanitizer</i> yang yang diberi gantungan.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pengrajin H berperan dalam membantu pengrajin lainnya dengan cara membeli aset bahan baku kulit 	<p>untuk mengurangi penimbunan barang dan lebih hemat bahan baku sebab bahan baku akan disesuaikan dengan jumlah pembelinya</p>	<p>berkreatifitas dengan mengkombinasikan bahan-bahan sisa. Sedangkan untuk produk sistem <i>ready by order</i> akan lebih menghemat biaya pengeluaran untuk pembelian bahan baku</p>	<p>menunggu pesanan <i>ready by order</i> sebab kelemahan sistem ini biasanya penjual akan menunggu beberapa pelanggan lainnya sesuai target yang ditetapkan agar tidak rugi di bahan baku</p>
3	Menciptakan solusi yang			Pengrajin dapat mempertahankan	Hal ini akan menjadi terobosan	Jika tidak dirawat dengan

	berkelanjutan (<i>create sustainable solution</i>)	-		hal-hal lama yang baik dan mengadopsi hal-hal baru yang baik. Contoh mengedepankan bahan lokal yang dikombinasikan dengan model masa kini seperti <i>eco printing</i> yang dikombinasikan dengan bahan kulit asli untuk dijadikan produk tas tangan (<i>clutch</i>) atau <i>shoulder bag</i> .	baru dan ramah lingkungan serta menunjukkan bahwa produk lokal dapat dibentuk seperti produk buatan impor sehingga terlihat lebih <i>trendy</i>	baik terlebih pada tas eco printing warnanya akan cepat pudar.
4	Membentuk kebiasaan pelanggan (<i>shape customer behavior</i>)	-		Menyelenggarakan kembali Tanggulangin Fair namun juga ditambah dengan <i>event</i> lomba desain produk, lomba <i>business plan</i> , lomba konten <i>creator</i> , dan mengadakan	Hal ini akan memberikan dampak yang besar bagi para pengrajin agar lebih dikenal lagi, memperoleh ide-ide baru yang diadopsi dari hasil lomba, serta membantu meningkatkan	Akan ada banyak dana yang dikeluarkan.

				<i>carnaval</i> atau <i>fashion show</i> sebagai ajang promosi produk.	omset penjualan setelah hampir 2 tahun lesu	
5	Menciptakan kembali nilai bersama konsumen cerdas (<i>co-create value with prosumer</i>)	-		Menyediakan saluran khusus bagi pelanggan saling berinteraksi untuk memberikan <i>review</i> serta mengkritik produk sebagai evaluasi dan perbaikan produk	Akan memberikan keuntungan bagi para pengrajin terkait penyempurnaan produk serta memahami selera dari para pelanggan	Akan timbul perbandingan dari produk A dan produk B
6	Membuat jejaring yang inovatif (<i>make innovative friends</i>)	Bekerjasama dengan perusahaan lain atau sesama pengrajin	<ul style="list-style-type: none"> • Pengrajin E yang menjadi produsen tas dari usaha ritel <i>Handmade</i> yang sangat terkenal di Surabaya • Pengrajin H yang bekerjasama dengan dokter sekaligus <i>owner</i> klinik kecantikan untuk pengadaan <i>pouch</i>, tas kosmetik, dan <i>goodie bag</i>. 	Jejaring inovatif tidak hanya melibatkan kerjasama saja, namun juga penggunaan media sosial seperti Instagram, TikTok, Facebook, Twitter untuk dijadikan katalog online merupakan salah satunya. Tak hanya itu, pengrajin dapat menggunakan	Hal ini akan mempermudah pengrajin untuk membuat katalog tanpa harus mencetak katalog dan hanya tinggal mengirimkan katalog berupa link yang dapat dibagikan ke siapa saja sehingga mudah untuk mendapatkan pelanggan baru	Rawan penipuan dan pencurian foto katalog akibat dari over sharing

				Whatsapp business untuk membagikan katalog online, menandai pesanan, dan dapat menyambungkan iklan ke <i>story</i> Whatsapp dan bahkan ke media sosial lain.		
--	--	--	--	--	--	--



Dari tabel 4.2.1.1 pada halaman sebelumnya, menunjukkan beberapa prinsip yang telah disebutkan, ini teridentifikasi adanya simbiosis mutualisme baik itu sesama pengrajin maupun sesama pengusaha yang bergerak di bidang lain. Sama-sama saling kuat dan saling memberi keuntungan. Maka dari itu dasar dari timbulnya simbiosis industri adalah adanya pembagian sumber daya yang saling bersinergi guna meningkatkan efisiensi produk dan menekan kelebihan pengeluaran (pemborosan) dalam satu wilayah industri.

Hal ini sejalan dengan pernyataan (Prabhu, 2017) dalam penelitiannya yang menyatakan bahwa berbagai perusahaan di seluruh dunia sekalipun akan mengejar pendekatan kooperatif guna keperluan manufaktur yang saling memberi keuntungan. Upaya ini sering disebut sebagai simbiosis industri atau ekologi industri yang melibatkan kebersamaan lokasi geografi industri yang biasa disebut sebagai aglomerasi ekonomi. Menurut Mills dan Hamilton dalam (Sodik & Iskandar, 2007) juga memberikan pengertian terkait aglomerasi ekonomi yang merupakan suatu eksternalitas positif kedekatan geografis dan ekonomi dalam produksi yang menjadi faktor pertumbuhan kota atau suatu daerah.

Sejalan dengan pernyataan (Reniati, 2020) pula yang memahami bahwa inovasi *frugal* dapat dilakukan dengan dua dimensi yakni (1) menjalin kemitraan dalam hal ini adalah bergabung dalam suatu komunitas dan melebarkan jaringan usaha (*value chain*), dan yang ke (2) meningkatkan literasi digital dengan cara meningkatkan akses informasi, meningkatkan visibilitas, menjangkau potensi

pasar baru, serta meningkatkan transaksi penjualan. Dengan begitu, pengrajin dapat dengan mudah dalam menemukan pekerja terampil, mudah dalam menemukan bahan baku, mudah dalam membentuk *brand engagement* sebab menjadi satu kegiatan wilayah industri terkemuka di Kabupaten Sidoarjo.

Strategi dengan mengusung modernisasi, tren, dan inovasi memungkinkan untuk mendorong pertumbuhan ekonomi baru. Sejalan dengan teori inovasi yang dikemukakan oleh Schumpeter terkait inovasi pendorong pertumbuhan ekonomi baru yang kemudian disebut sebagai ekonomi endogen. Menurut Romer dalam (Todaro & Smith, 2011) tentang pertumbuhan ekonomi endogen yang merupakan imbas dari teknologi membuat persediaan modal perekonomian secara keseluruhan berpengaruh positif terhadap output pada tingkat industri, sehingga memungkinkan terjadinya peningkatan perekonomian pada skala hasil secara luas.

Dari hasil temuan di atas, menunjukkan para pengrajin belum menerapkan semua prinsip dari *frugal innovation* ini, sehingga hasil yang diperoleh pun kurang maksimal dan cenderung lama. Namun hal tersebut dapat dipelajari kembali dan menjadi evaluasi kinerja usaha. Sebab, dari yang awalnya hanya beberapa prinsip saja, dengan tekad yang kuat dan ketekunan, seiring berjalannya waktu para pengrajin mampu menerapkan ke enam prinsip *frugal innovation* dengan maksimal untuk mendapatkan citra usaha dan keuntungan yang maksimal pula. Hal ini sejalan dengan penemuan (Munir, 2021) dalam penelitiannya yang menyatakan bahwa kreatifitas dari para pelaku usaha dengan

mngikuti perkembangan yang ada akan semakin memberikan kekuatan bagi keberlangsungan usahanya.

Meskipun demikian, bukan hanya faktor dari kurang maksimalnya penerapan prinsip *frugal innovation* saja yang menjadikan pengrajin masih belum memperoleh hasil yang maksimal. Namun dari konsumen pun merasa belum membutuhkan tas yang notabennya dibutuhkan ketika sedang berkegiatan di luar ruangan sebab ketika pandemi segala kegiatan di luar ruangan sedang berhenti total.

Tak hanya itu juga, masyarakat kurang begitu suka dengan produk murah terlebih pada produk tiruan sedangkan para pengrajin INTAKO Tanggulangin produk yang mereka produksi kebanyakan adalah produk tiruan baik merek Cina maupun merek terkenal lain yang ada di pasaran. Sebab *fashion* dipandang sebagai identitas dan kelas masyarakat berada. Hal ini dibuktikan penelitian dari (Hossain, 2021) yang memberikan pernyataan bahwa, bahkan orang miskin pun tidak ingin membeli barang yang ditandai sebagai orang miskin atau diperuntukan bagi mereka yang berada di kelas ekonomi menengah kebawah.

4.2.2 Pengaruh Penerapan *Frugal Innovation* Dalam Meningkatkan Kembali

Kesejahteraan Pengrajin Tas dan Kulit di Sentra INTAKO Tanggulangin Sebagai Upaya Resiliensi

Setelah dibuat pemetaan mulai dari kerentanan, identifikasi pentagon aset, hingga penghubungan *frugal innovation* sebagai langkah solutif dalam beresiliensi menghadapi tantangan akibat bencana alam pandemi Covid-19 ini secara tidak langsung, cara ini memberikan dampak positif bagi pengrajin yang

sedikit demi sedikit bangkit. Seperti pada data Badan Pusat Statistik (BPS) mengenai Nilai dan Pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) Industri Kulit, Barang dari Kulit, dan Alas Kaki mengalami pertumbuhan.

Apabila diukur berdasarkan PDB Atas Dasar Harga Konstan (ADHK) industri ini melalui Industri Pengolahan non migas bertumbuh 7,75 persen atau sebesar Rp 28,17 triliun pada tahun 2021 dibandingkan tahun sebelumnya yang mengalami kontraksi selama 8,76 persen. Sejalan dengan bangkitnya Industri Pengolahan di tanah air, kerajinan kulit Sentra INTAKO Tanggulangin juga beresiliensi dengan bukti pada tahun 2020 awal merebaknya virus Corona yang menjadikan perekonomian pengrajin terhenti namun saat ini dapat tumbuh secara bertahap.

Dari hasil pencapaian yang diperoleh pengrajin, dominasinya adalah pada bergeliatnya kembali usaha kerajinan tas dan kulit yang kemudian berdampak pada peningkatan pendapatan. Pendapatan merupakan salah satu indikator dari kesejahteraan ekonomi individu. Merujuk pada kesejahteraan ekonomi yang merupakan suatu kondisi atau keadaan dimana masyarakat mampu memenuhi kebutuhan dasarnya. Kebutuhan dasar tersebut meliputi sandang, pangan, papan, kebutuhan sekunder dan tersier. Pengukuran kesejahteraan sederhananya dapat diukur dengan cara menghitung besaran pengeluaran yang dilakukan oleh individu atau sebuah keluarga untuk memenuhi kebutuhan dasar dalam periode atau waktu tertentu.

“... mohon maaf untuk omset saya kurang bisa menyebutkan secara pasti namun dari beberapa waktu lalu saya mendapat pesanan, kurang lebih omset yang saya terima sekitar puluhan juta saja” – **Pengrajin B**

Pada kasus ini pengrajin di Sentra INTAKO tidak menyebutkan secara pasti besaran pengeluaran mereka namun hanya menyatakan bahwa setidaknya pendapatan mereka cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka. Maka peneliti memvisualisasikan perkiraan besaran pengeluaran untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dengan menggunakan acuan rata-rata konsumsi tiap individu kurang lebih sebesar Rp 3.500.000 lalu dikalikan dengan jumlah orang yang ada dalam satu rumah misalkan ada 4 (empat) orang maka perhitungannya adalah :

$$3.500.000 \times 4 = 14.000.000$$

Sehingga perkiraan keuntungan yang diperoleh pengrajin dari hasil usahanya kurang lebih adalah Rp 14 juta. Nilai keuntungan ini dirasa cukup tinggi mengingat kondisi ini pengrajin sedang berupaya untuk beresiliensi di tengah pandemi. Dengan begitu pengrajin dapat dikatakan sejahtera dari sisi pendapatan. Pendapatan pengrajin tersebut teridentifikasi mengalami peningkatan sebab telah menerapkan beberapa prinsip frugal yaitu prinsip keterkaitan dan pengulangan, mengatur aset dengan fleksibel, dan prinsip membangun relasi yang inovatif.

Namun, salah satu faktor penghambat majunya para pengrajin di Sentra INTAKO Tanggulangin ini adalah pemikiran (*mindset*) para pengrajin yang bisa dibilang sulit untuk di ubah. Pemikiran pengrajin hanya terpaku pada membuat,

menjual, dan memperoleh keuntungan. Serta kurangnya antusias pengrajin untuk mengikuti kegiatan pengembangan diri yang diselenggarakan baik dari instansi pemerintah maupun lembaga swasta. Sejalan dengan hasil penelitian (J. D. Fitrianto et al., 2007) yang menyatakan terdapat dua faktor hambatan yang ditemukan yakni:

1. Pemikiran pelaku usaha yang terpaku pada 'yang penting dapat pesanan' ini sering dinyatakan oleh pengrajin pada skala kecil;
2. Dinilai sebagai UKM yang masih manja untuk mengikuti kegiatan promosi.

Pernyataan ini juga disebutkan oleh ketua umum Koperasi INTAKO bahwa sejak dulu hingga sekarang faktor penghambat kemajuan lingkungan usaha yang mengakibatkan mudahnya terserang kerentanan ekonomi adalah sulitnya mengubah *mindset* masyarakat pengrajin sendiri. Selain pernyataan tersebut, peneliti juga menemukan keresahan yang dialami pengrajin yakni mengkhawatirkan keberlangsungan usaha kedepannya melihat anak turunannya kini mulai lebih tertarik untuk berprofesi sebagai pegawai kantoran ketimbang menjadi pengrajin seperti orang tua mereka sehingga menghambat pengrajin untuk berkembang.

Kembali lagi, resiliensi merupakan kemampuan dari dalam diri seseorang untuk bangkit yang tentunya karakteristik setiap orang berbeda-beda. Seperti subyek dalam penelitian ini terlihat jelas bahwa ada yang benar-benar *survive* menghadapi keadaan sehingga menuai hasil yang cepat ada pula yang merasa pasrah dan menunggu bantuan pemerintah. Sesuai dengan pernyataan dari

(Mariyati & Chomsyatun, 2016) yang menyebutkan bahwa upaya resiliensi sangat bergantung pada karakteristik seseorang baik dari segi pandangan, kemandirian, relasi, inisiatif, kreatifitas, humor, dan moralitas dari masing-masing individu.

Sejalan dengan pendapat (Radjou & Prabhu, 2015) juga bahwa melakukan perubahan merupakan hal yang cukup sulit yang tentunya setiap pengusaha akan dihadapkan dengan berbagai tantangan dan hambatan. Maka dari itu, para pengusaha diharuskan mampu untuk merubah setiap fungsi dari riset dan pengembangan yang ada pada sistem penjualan dan pemasaran, lalu kemudian menata kembali struktur perusahaan, mengkaji kembali kebijakan dan insentif sumber daya manusia (SDM). Terakhir, perusahaan perlu mengubah model bisnis dan mental dari yang awalnya mengeluarkan lebih pada input menjadi mengeluarkan sedikit pada input untuk mencapai keterjangkauan

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB V

PENTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, sehingga dapat disimpulkan bahwa :

1. Penerapan *frugal innovation* sebagai upaya resiliensi di tengah pandemi telah dilakukan oleh Koperasi INTAKO Tanggulangin dan pengrajin tas dan kulit juga turut menerapkan namun hanya teridentifikasi 3 (tiga) prinsip FI saja yang diantaranya adalah prinsip keterlibatan dan pengurangan, prinsip mengatur aset dengan fleksibel, dan terakhir adalah prinsip membangun jaringan yang inovatif.
2. Realisasi *frugal innovation* di Sentra INTAKO Tanggulangin sedikit banyak telah membawa sisi positif bagi para pengrajin khususnya dari sisi pendapatan, dimana pendapatan merupakan salah satu indikator dari kesejahteraan masyarakat. Seperti pengrajin H yang menunjukkan bukti sukses beresiliensi dengan membangun mitra usaha yang lebih luas dengan pola jaringan yang inovatif, sehingga menciptakan produk yang lebih unik dan pendistribusian barang yang efektif ke tangan konsumen. Selain itu juga terdapat faktor lain di luar penerapan *frugal innovation* sebagai upaya resiliensi para pengrajin yang turut mendorong peningkatan pendapatan pengrajin sehingga kesejahteraan para pengrajin kian memulih.

5.2 Saran

Berikut adalah beberapa saran yang ditujukan oleh beberapa pihak seperti pemerintah yang dalam hal ini adalah Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sidoarjo, dan untuk Koperasi INTAKO Tanggulangin. Berikut saran yang peneliti sampaikan :

1. Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sidoarjo

Bagi pemerintah hal ini menjadi salah satu tugas pemerintah khususnya pada Disperindag (Dinas Perindustrian dan Perdagangan) Kabupaten Sidoarjo untuk membantu pengrajin dalam melakukan pengembangan diri. Untuk memberdayakan masyarakat pengrajin perlu dilakukan pendekatan dan monitoring secara berkala sehingga kemudian pengrajin dapat bangkit dengan sendirinya.

Pemerintah juga perlu membuka kembali kegiatan Wisata Keliling Sidoarjo mengingat saat ini kegiatan masyarakat telah kembali normal namun tetap menerapkan protokol yang telah dianjurkan. Sentra Intako sebagai salah satu icon wisata dengan dibukanya kembali kegiatan wisata ini tentu akan sangat membantu meningkatkan kembali pendapatan para pengrajin dan Koperasi INTAKO Tanggulangin sendiri

2. Koperasi INTAKO Tanggulangin

Saran bagi Koperasi INTAKO Tanggulangin, showroom INTAKO perlu diperbarui dari segi desain interior, penataan tempat, dan mengubah menjadi showroom yang menarik dan aesthetic. Mengingat pesaing INTAKO cukup kuat seperti Flicka, Moonzhaya, Deliwafa, dan Handmade

yang memiliki tempat bagi anak muda lebih menarik, lebih berwarna, dengan nuansa kekinian sebab showroom INTAKO merupakan nyawa bagi para pengrajin di INTAKO.

Divisi Perdagangan Koperasi INTAKO juga perlu bekerjasama dengan influencer dan artis lokal seperti Via Vallen untuk mempromosikan rebranding INTAKO Tanggulangin. Selain itu, INTAKO juga perlu memasang iklan di sosial media seperti Instagram, Facebook, dan Tiktok yang saat ini tengah ramai dan memiliki *insight* luar biasa bagi dunia usaha guna menjangkau pangsa pasar yang lebih luas lagi.

INTAKO memiliki pengrajin yang hebat. Produknya mampu bersaing dengan produk luar negeri dan menjadi kebanggaan Kabupaten Sidoarjo. Maka baik bagi para pemangku kekuasaan maupun bagi para pengrajin di Sentra INTAKO Tanggulangin tak perlu takut untuk terancam mati cukup dengan terus belajar, meningkatkan kualitas diri, dan ketekunan yang akan membawa kemajuan usaha.

3. Pengrajin

Bagi pengrajin, untuk tetap beresiliensi menghadapi segala kendala dan tantangan yang diperlukan adalah ketekunan. Sebab mau seperti apapun ide yang dikeluarkan, strategi dan inovasi apapun yang telah dirancang sebaik mungkin tak akan memberikan efek positif dan keuntungan yang maksimal bila tidak dibarengi ketekunan, usaha, dan doa. Pengrajin perlu mengubah *mindset* mereka dan lebih berantusias dalam mengikuti kegiatan pelatihan sebagai pengembangan diri demi kemajuan usah yang bisa saja

apabila nanti menemukan fenomena bencana alam seperti ini pengrajin dapat mengatasi dengan mandiri.

Demikian yang dapat peneliti sampaikan harapannya saran ini menjadi bahan evaluasi dari pihak-pihak yang telah disebutkan agar dapat memajukan industri kecil kerajinan khas kabupaten Sidoarjo sekaligus melestarikan budaya lokal.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR PUSTAKA

- (Faujik), A. (2020). *Mengenal Arti dan Penyebab Resesi*. DPMPTSP. Arsip Koperasi INTAKO Tanggulangin, Pub. L. No. 3.17.2.32.00003.
- Azizah, F. N., Ilham, I. F., Aqidah, L. P., Firdaus, S. A., Astuti, S. A. D., & Buchori, I. (2020). Strategi UMKM untuk Meningkatkan Perekonomian selama Pandemi Covid-19 pada saat New Normal. *OECONOMICUS Journal of Economics*, 5(1).
- Bahtiar, R. A. (2021). Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Serta Solusinya. *Pusat Penelitian Badan Keahlian DPR RI, Bidang Ekonomi Dan Kebijakan Publik*, XIII(10), 19–24.
- Bloch, H. (2018). *Schumpeter 's Price Theory*. Routledge.
- Block, A. (2022). *5 FACTORS THAT PROMOTE RESILIENCE*. DR. ALISON BLOCK HEALTH PSYCHOLOGY CENTER. <https://dralisonblock.com/5-factors-that-promote-resilience/>
- BPS. (n.d.). *Laju Pertumbuhan PDB Industri Manufaktur Indonesia 2015-2021*. Badan Pusat Statistik Republik Indonesia.
- Brem, A. (2017). Frugal innovation-past, present, and future. *IEEE Engineering Management Review*, 45(3), 37–41.
- Creswell, J. W. (2009). Research Design Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches. In *SAGE Publication* (3rd ed., Vol. 20, Issue 2). SAGE Publicatio Ltd.
- Creswell, J. W. (2015). Educational Research - Planning, Conducting, And Evaluating Quantitative and Qualitative Research - Fifth Edition. In *AORN Journal* (Vol. 62, Issue 1).
- Damayanti, M. L. (2013). Teori produksi. *Jurnal Pertanian Terpadu*, 2(1), 1–15.
- DFID. (1999). Sustainable Livelihoods Guidance Sheets, section 2.1. Department for International Development (DFID). *Departement for International Development*, 2.2.
- Dinas Komunikasi dan informatika. (2022). *Profil Masyarakat Kab. Sidoarjo*.
- Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Timur. (2019). *Kontribusi KUMKM*.
- Fitrianto, A. R. (2019). The Socio-Economic Impacts of the Porong Mud Volcano on the Shrimp Fisheries Sector in Sidoarjo District , East Java Province , Indonesia. *Curtin Theses*, November.
- Fitrianto, A. R. (2021). Sustainable Livelihood Approach Addressing Community's Economic Distress Facing the Covid 19 Outbreak: A Methodological Concept. *Proceedings of the International Conference on Business and Engineering Management (ICONBEM 2021)*, 177, 55–61.

- Fitrianto, J. D., Suryono, A., & Siswidiyanto. (2007). Implementasi Rencana Strategis Diskoperindag dalam Pemberdayaan Industri Kecil Tanggulangin Pasca Bencana Lumpur Lapindo. *Jurnal Administrasi Publik*, 1(1), 79–84.
- Hayes, A. (2022). *Law of Diminishing Marginal Returns*. Investopedia.
- Hertina, D., Hendiarto, S., & Wijaya, J. H. (2021). Dampak Covid-19 Bagi Umkm Di Indonesia Pada Era New Normal. *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana*, 3(2), 110.
- Hossain, M. (2021). Frugal innovation: Unveiling the uncomfortable reality. *Technology in Society*, 67(September), 101759.
- Joseph alois schumpeter (8). (1950). Kamus - DPR. 317.
- Juhro, S. M., & Aulia, A. F. (2019). New sources of growth: The role of frugal innovation and transformational leadership. *Buletin Ekonomi Moneter Dan Perbankan*, 22(3), 383–402.
- Karmila, I., & Saefulrochman. (2020). Resiliensi Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dan Kebijakan Pemerintah di Masa Pandemi Covid 19. *Jurnal Utilitas*, 6(2), 1–8. 0
- Kementerian Perindustrian. (2015). *Menperin: Kontribusi PDB Ekonomi Kreatif Ditargetkan 7,5%*. Kementerian Perindustrian RI Official Web Page.
- Mariyati, L. I., & Chomsyatun, I. (2016). Resiliensi Pada Pengusaha UMKM Pasca Mengalami Kebangkrutan di Sidoarjo. *Seminar Nasional Dan Call for Paper "Comunity Psychology" Sebuah Kontribusi Psikologi Menuju Masyarakat Berdaya Dan Sejahtera*, 216–231. Mashudi, E. A. (2015). Konseling Rational Emotive Behavioral dengan Teknik Pencitraan untuk Meningkatkan Resiliensi Mahasiswa Berstatus Sosial Ekonomi Lemah. *PSIKOPEDAGOGIA Jurnal Bimbingan Dan Konseling*, 5(1), 66.
- Munir, M. M. (2021). Resiliensi Ekonomi Rumah Tangga Muslim Yogyakarta Masa Adaptasi Pandemi Covid-19. *Maro; Jurnal Ekonomi Syariah Dan Bisnis*, 4(1), 1–7. Noy, I., & Yonson, R. (2018). Economic vulnerability and resilience to natural hazards: A survey of concepts and measurements. *Sustainability (Switzerland)*, 10(8).
- OECD. (2018a). Chapter 6. Business Innovation and Knowledge Flows. *Oslo Manual*.
- OECD. (2018b). Chapter 7. Measuring external factors influencing innovation in firms. 145–163.
- Orhon, E. N., Akcakaya, E., & Dalkılıç, T. (2020). Vulnerability Context: Definition and Guidelines. In *Vulnerability Context: Definition and Guidelines* (p. 6). raisd.

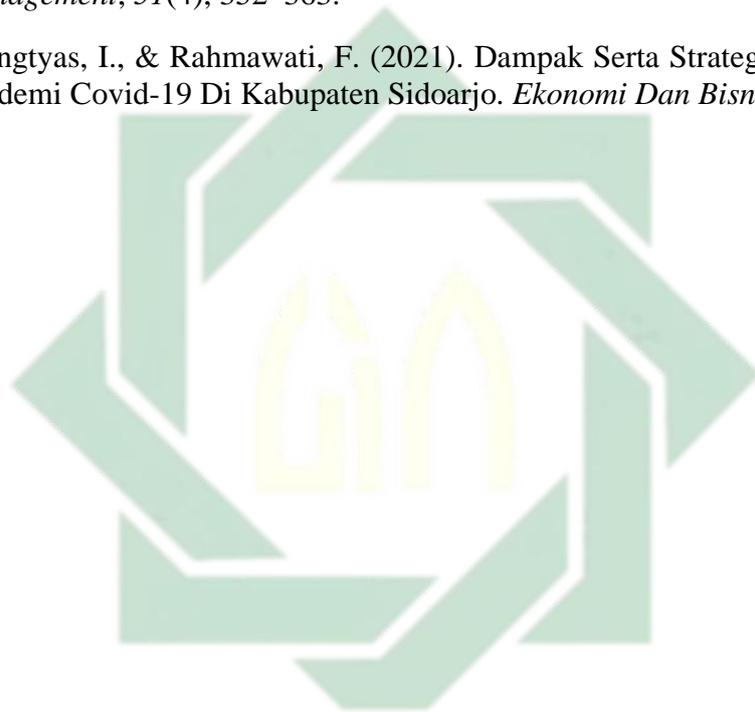
- Prabhu, J. (2017). Frugal innovation: Doing more with less for more. *Philosophical Transactions of the Royal Society A: Mathematical, Physical and Engineering Sciences*, 375(2095).
- Profil Kabupaten Sidoarjo*. (2020). Badan Ekonomi Kreatif Indonesia. hRadjou, N., & Prabhu, J. (2015). FRUGAL INNOVATION. In *JUGAAD INNOVATION*. Hachette Book Publishing India Pvt. Ltd.
- Reniasi. (2020). URGENSI FRUGAL INNOVATION UNTUK UMKM DAN PERTUMBUHAN EKONOMI DI ERA NEW NORMAL. In A. Wulandari (Ed.), *Book Chapter : Kebangkitan Ekonomi Bangka Belitung Tahun 2020* (Pertama, Issue December, pp. 1–10). CV. AA. RIZKY.
- Rizal, N. Y. (2021). Pandemi Covid-19 Mengakibatkan Melemahnya Usah Mirko, Kecil, dan Menengan di Wilayah Kenjeran Kota Surabaya. *Jurnal Inovasi Penelitian*, 1(8), 1553–1558. RPJMD Kabupaten Sidoarjo Tahun 2021-2026. (2022). In *Sidoarjokab*.
- Ruhyana, N. F., Ferdiansyah, H., Suwardini, N., & Arifin, A. (2021). ANALISIS KERENTANAN USAHA MIKRO KECIL AKIBAT PANDEMI COVID-19 DI KABUPATEN SUMEDANG. (*INOVASI*) : *Jurnal Politik Dan Kebijakan*, 18(2), 199–210.
- Safutra, I. (2021). *Terimbas Pandemi, 32 Juta UMKM Gulung Tikar*. Jawapos.Com.
- Sodik, J., & Iskandar, D. (2007). Aglomerasi Dan Pertumbuhan Ekonomi: Peran Karakteristik Regional Di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Dan Studi Pembangunan*, 8, 117–129.
- Soetjipto, N. (2020). Ketahanan UMKM Jawa Timur Melintasi Pandemi COVID-19. In *K-Media* (pp. 6–7). K-Media.
- Sofyan, A. T. (2021). RESILIENSI DAN INOVASI UMKM SEBAGAI PENGGERAK PEMULIHAN EKONOMI. *Jurnal Visionary : Penelitian Dan Pengembangan Bidang Administrasi Pendidikan*, 9(2), 57–65.
- Soleha, A. R. (2020). Kondisi UMKM Masa Pandemi Covid-19 Pada Pertumbuhan Ekonomi Krisis Serta Program Pemulihan Ekonomi Nasional. *Jurnal Ekombis*, 6(2), 165–178.
- Sugiyono. (2015). Metode Penelitian Pendidikan. Bandung. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D)*, 325.
- Sukirno, S. (2016). Fungsi Produksi. In *MIKROEKONOMI : TEORI PENGANTAR* (3rd ed., p. 195). PT RajaGrafindo Persada.
- Tim Badan Pusat Statistik. (2022). [*Seri 2010*] Laju Pertumbuhan PDB Seri 2010 (*Persen*), 2020. Badan Pusat Statistik Republik Indonesia. Tiwari, R., &

Herstatt, C. (2012). Frugal Innovations for the “Unserved” Customer: An Assessment of India’s Attractiveness as a Lead Market for Cost-Effective Products. *SSRN Electronic Journal*.

Todaro, M. P., & Smith, S. C. (2011). *Pembangunan Ekonomi* (A. Maulana & N. I. Sallama (Eds.); 11th ed., p. 184). Erlangga.

Vesci, M., Feola, R., Parente, R., & Radjou, N. (2021). How to save the world during a pandemic event. A case study of frugal innovation. *R and D Management*, 51(4), 352–363.

Widyaningtyas, I., & Rahmawati, F. (2021). Dampak Serta Strategi UMKM Saat Pandemi Covid-19 Di Kabupaten Sidoarjo. *Ekonomi Dan Bisnis*, 8(1), 21.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A