

BAB III
SEJARAH BERDIRINYA, KEJAYAAN, HINGGA KEMUNDURAN PABRIK
PENYAMAKAN KULIT DI GRESIK

Pada pembahasan bab sebelumnya, penulis menjelaskan tentang biografi dari Hadjie Djaelan. Dalam pembahasan tersebut penulis menerangkan siapa Hadjie Djaelan dan asal usul serta perjalanan hidup dari Hadjie Djaelan sendiri. Selanjanya, pada bab III ini penulis akan menjelaskan tentang bagaimana bisnis perdagangan penyamakan kulit yang dapat berkembang hingga ke seluruh pelosok pulau Jawa bahkan hingga ke Luar Negeri. Menceritakan bagaimana bisnis perdagangan penyamakan kulit mulai muncul, berkembang (puncak keemasan), hingga menjelaskan tentang kemunduran pabrik penyamakan kulit. Untuk menjelaskan secara perinci mengenai pembahasan di atas akan di bahas pada bab III di bawah ini.

A. Berdirinya kelompok usaha penyamakan kulit Hadjie Djaelan & Co.

Gresik sebagai kota perdagangan mulai berkembang sejak pertengahan abad ke-14, seiring dengan dinamika kota-kota dagang lainnya di Nusantara yang terkait dalam jaringan dagang dunia. Berbicara tentang sejarah kota Gresik tidak lepas dari perkembangan perdagangan dan kebudayaan melihat posisi Gresik yang strategis. Sebagai kota pelabuhan, kota Gresik sangat

didukung oleh posisi geografis yang strategis berada di pantai utara pulau Jawa yang menjadi jalur pelayaran utama sebagai kota perdagangan regional dan internasional.¹ Gresik merupakan kota pelabuhan dan perdagangan di Nusantara yang menjadi titik simpul perdagangan internasional di kawasan paling timur Asia yang semakin lama semakin ramai. Semangat komunitas-komunitas sosial dan pengusaha-pengusaha pribumi yang terbentuk yang terlepas dari semangat kebangsawanan di kota Gresik berkembang menjadi kota pelabuhan dan perdagangan yang menjadi pusat peradaban baru.

Dalam buku yang ditulis oleh Thomas Lindbland, ia menjelaskan bahwa sebelum tahun 1850-an, hanya 5 korporasi telah didirikan diantaranya adalah Maskapai Perdagangan Belanda (NHM) dan Bank Jawa (*Javasche Bank*) dan terdapat lebih banyak kegiatan pada akhir tahun 1850 sampai tahun 1860-an. Setelah tahun 1896 perusahaan korporat meningkat menjadi lebih dari 100 buah pertahun, mencapai tingkat tertinggi pada 1910 ketika sekitar 326 korporasi baru didirikan.² Dalam buku karangannya tidak disebutkan secara terpeinci nama-nama korporasi, ia hanya menjelaskan tentang jumlahnya saja. Sejak tahun 1880-an ke depan korporasi menjadi bentuk organisasi dominan dalam perusahaan swasta meskipun pengabungan

¹ Oemar Zainuddin, *Kota Gresik 1896-1916 : Sejarah Sosial Budaya dan Ekonomi*, Jakarta: Ruas, 2010, hal 1-7.

² J. Thomas Lindblad, *Fondasi HistorisEkonomi Indonesia*, cetakan pertama , Yogyakarta: Pustaka Pelajar Offset, 2002, hal 86-87.

sebegitu merupakan konversi usaha-usaha sebelumnya.³ Alasan mengapa munculnya pabrik-pabrik atau korporasi memiliki beberapa faktor, seperti korporasi milik keluarga H. Oemar ini terbentuk karena H. Oemar tidak ingin bekerja seperti layaknya pekerja buruh pabrik yang waktunya ditentukan dan diatur, karena kebiasaan orang Gresik ialah bekerja dimana waktu untuk bekerja sesuka hatinya tidak ada paksaan dan otoriter. Maka H. Oemar bin Achmad membuka usaha pabrik kulit pertama yang bernama N. V. Kemas yang mana waktu kerjanya tidak ada paksaan dan dapat bersantai dalam mengerjakannya. Kemudian usaha tersebut dilanjutkan oleh anak-anaknya hingga dapat membuka beberapa cabang yang terdapat di beberapa daerah, salah satu pabrik kulit yang terkenal ialah Hadjie Djaelan & Co. di kota Solo. Selain itu juga terdapat beberapa cabang-cabang yang hanya berupa toko-toko kecil yang dibuka di sekitar daerah Surabaya, Sidoarjo, dan Gresik sendiri tetapi untuk nama-nama cabang toko tersebut tidak diketahui. Pertumbuhan dalam investasi sebelum tahun 1906, mungkin dihubungkan dengan peningkatan jumlah korporasi. Modal para pendiri diperhitungkan sebagai nilai nominal saham yang diserahkan kepada satu atau lebih pendiri sebagai pembayaran aset tetap.⁴

Modal yang digunakan dalam pendirian pabrik kulit ini berasal dari modal sendiri, dari hasil penjualan ternak sarang burung walet yang saat itu

³ *Ibid*, hal 107.

⁴ J. Thomas Lindblad, *Fondasi Historis Ekonomi Indonesia*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar Offset, 2002, hal 95.

memiliki nilai ekonomi tinggi. Penyamakan kulit yang sebelumnya dirintis oleh Haji Oemar bin Achmad berawal dari membuka toko kecil-kecilan di sebelah rumah yang selanjutnya digunakan sebagai modal awal untuk membuka pabrik penyamakan kulit pertama yang bernama N. V. Kemas. Pada sekitar tahun 1890-an seorang saudagar kulit yang sudah tua, yang dikenal dengan nama H. Oemar Achmad memiliki usaha kecil-kecilan di sebelah rumahnya yakni toko kulit yang kemudian menjadi cikal bakal industri kulit keluarga “Kemas”. Toko kecil tersebut terletak di desa Pekelingan, Gresik yang usahanya adalah bisnis jual beli penyamakan kulit dan peralatan kebutuhan industri seperti: sepatu, sandal, terompah, tas, dan sabuk.⁵ Disamping usaha tersebut keluarga H. Oemar Achmad juga memiliki usaha sebagai peternak sarang burung walet tetapi usaha utamanya adalah sebagai penyamakan kulit. H. Oemar Achmad dikenal sebagai orang yang sangat ulet dalam menjalankan usahanya. Hal utama yang diterapkan oleh beliau kepada anak-anaknya adalah memiliki sifat jujur dan disiplin yang dilandaskan pada ajaran agama Islam yang dianut. Setelah usahanya dilanjutkan oleh anaknya, usaha penyamakan kulit semakin maju hingga dapat membuka sebuah Pabrik yang bernama N. V. Kemas. Pabrik N. V. Kemas tersebut sekarang masih jelas terlihat bangunannya berada di jalan K. H. Kholil nomor 52.

⁵ Oemar Zainuddin, “Kota Gresik 1896-1916: sejarah sosial budaya dan Ekonomi”, Jakarta: Ruas, 2010, hal 39.



Foto 3.1. Foto bekas peninggalan pabrik kulit N. V. Kemasan. (*sumber: Gambar milik pribadi*)

Saat zaman Belanda untuk masuk ke pendidikan formal yang didirikan pemerintah Hindia Belanda yakni H.I.S (*Hollandsch Inlandsche Scholen*) yang mana setingkat sekolah dasar/ rakyat memerlukan biaya yang sangat mahal dan sulit. Yang hanya dapat masuk ke sekolah tersebut hanyalah anak-anak orang Belanda dan anak-anak pejabat kaya pemerintahan Belanda. Karena itulah H. Oemar Achmad memutuskan untuk memanggil guru privat sebagai pengajar kepada anak-anaknya. Pelajaran yang diberikan adalah membaca, menulis dan menghitung dengan begitu anak-anak H. Oemar tidak ketinggalan dalam pendidikan.⁶ Untuk pelajaran agama Islam sendiri dia yang mengajarkan kepada anak-anaknya. Dalam belajar bahasa Belanda sendiri

⁶ Interview- 01- 3 Juni 2013. Mp3.

pengajaran diberikan oleh Mevrouw Koetoub, seorang perempuan keturunan Belanda-Cina. Nyonya Koetoub yang memperkenalkan kepada anak-anak H.Oemar tentang pelajaran pembukuan sehingga dalam usaha penyamakan kulitnya sudah mengenal dan mengerti tentang pembukuan.⁷ Hal ini diberikan untuk pengetahuan dasar untuk meneruskan usaha penyamakan kulit milik beliau. Walaupun anak-anak H. Oemar tidak sekolah di sekolah normal namun mereka tidak kalah dengan anak-anak yang sekolah di pendidikan formal HIS.

Pada tahun 1896, H. Oemar Achmad mengundurkan diri usaha penyamakan kulit karena kesehatan sudah tidak memungkinkan lagi untuk mengelola sendiri usaha penyamakan kulit milik beliau. Dia kemudian menyerahkan usahanya kepada kelima anaknya yang telah dididik sebelumnya. Mulai saat itu anak-anaknya diberi wasiat untuk menjalankan bisnis penyamakan kulit peninggalan H. Oemar. Dua tahun kemudian usahanya mulai bergerak dan berkembang hingga ke luar Gresik.⁸

Dalam menjalankan usaha bisnis penyamakan kulit yang telah diserahkan oleh orang tuanya, anak-anak H. Oemar Achmad mulai bergerak untuk mengembangkan usahanya. Mereka dalam menjalankan usahanya samak kulit tidak hanya berdiam diri di sebuah toko kecil di sebelah rumahnya tetapi mereka secara bergantian meninjau pelanggan-pelanggannya

⁷ Oemar Zainuddin, *Kota Gresik 1896-1916: Sejarah Sosial Budaya dan Ekonomi*, Jakarta : Ruas, 2010, hal 40.

⁸ *Ibid*, hal 41.

baik yang ada di Gresik maupun yang ada di luar kota Gresik seperti: Surabaya, Sidoarjo, Lamongan dan Babat hingga dapat membangun sebuah pabrik yang dikenal dengan N. V. Kemas. Di pabrik Kulit N. V. Kemas yang mana milik keluarga H. Oemar ini, dalam menjual barang tidak hanya menjual kulit matang yang dibeli dari orang kemudian dijual kembali tetapi mereka sudah mengalami kemajuan dalam membangun usaha, mereka mulai mengenal bagaimana cara produksi kulit matang sendiri dari bagaimana cara mengolah kulit mentah hingga menjadi kulit matang untuk kemudian dijual. Mereka dalam berdagang tidak hanya melakukan penjualan jual-beli saja namun mereka juga menjalin hubungan baik dan menjaga silaturahmi yang terjalin dengan baik layaknya seperti saudara. Mereka juga tidak segan-segan untuk saling bertukar pikiran dengan pedagang yang lain tentang hal penyamakan kulit. Pembangunan pabrik kulit N. V. Kemas berada di jalan Belandongan karena tempatnya yang strategis dekat dengan tempat-tempat sentral seperti : stasiun kereta api, kantor pos, dekat rumah, dekat dengan pemerintahan, dekat dengan pelabuhan, dan jauh dari perumahan penduduk.



Foto 3.2. Foto Kantor Pos (*sumber: Gambar milik pribadi*)

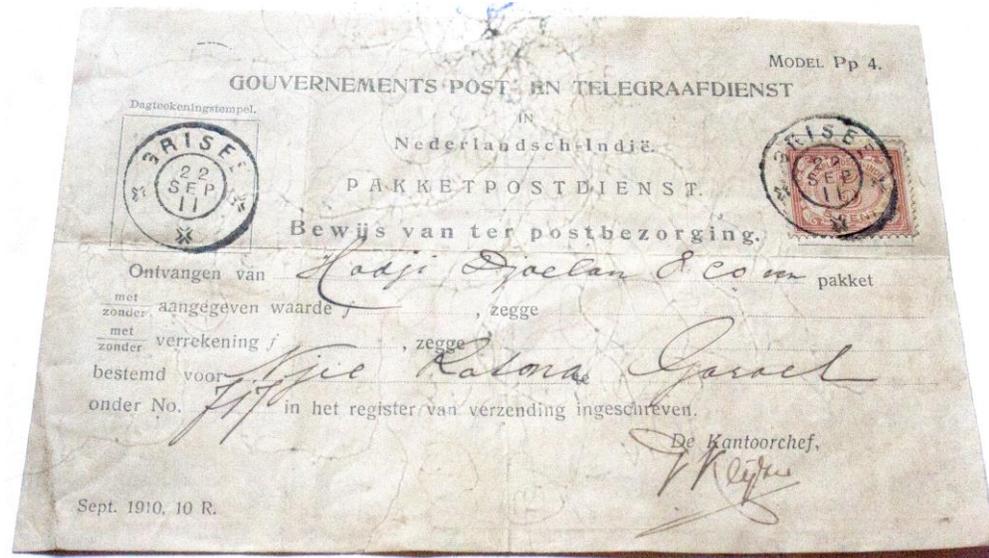


Foto 3.3. Foto Stasiun Kereta Api (*sumber: Gambar milik pribadi*)

Lokasi kantor pos sekarang masih sama saat zaman penjajahan Belanda namun, yang berubah hanyalah nama jalannya. Jika dulu nama jalannya dikenal dengan nama jalan Lodjie Gede sekarang berada di jalan Basuki Rahmat no. 23. Sedangkan, untuk lokasi stasiun kereta api dulu

dikenal dengan jalan Stasiun sekarang jalan tersebut berubah nama menjadi jalan K.H Kholil sebelah kanan dari sekolah SMP Negeri 2 Gresik. Sekarang stasiun kereta api tersebut sudah tidak terlihat seperti stasiun kereta api seperti lazim biasanya karena telah berubah fungsi menjadi tempat tinggal penduduk.

Dalam hal pemesanan kulit mentah, mereka melihat dengan teliti bagaimana kualitas kulit yang baik sesuai dengan standart yang diminta, sehingga hasil penyamakan kulit yang dihasilkan menghasilkan kualitas yang bagus dan berkualitas. Maka, dengan demikian banyak pengusaha-pengusaha yang mendengar berdatangan untuk memesan penyamakan kulit milik H. Oemar Achmad. Pada saat itu untuk pemesanan di luar kota Gresik masih menggunakan cikar (kereta yang ditarik oleh dua ekor sapi). Sampai pada akhir tahun 1897, transaksi jual-beli masih menggunakan transaksi antar pedagang belum menggunakan surat-menyurat. Baru kemudian pada sekitar tahun 1898, karena hubungan terjalin atas rasa saling percaya pengusaha kulit di luar kota Gresik menggunakan transaksi melalui surat menyurat dan telegram. Pemesanan pertama yang menggunakan surat yang dikirim dengan cikar karena alat transportasi saat itu satu-satunya adalah cikar. Gambar di bawah ini merupakan gambar yang menerangkan tentang pengiriman barang yang di kirim oleh pabrik Hadjie Djaelan & Co kepada Njie Ratna di Garut yang mana suratnya dikirim dengan menggunakan telegram.



Gambar 3.4. Gambar surat telegram. (sumber: Gambar pribadi milik Pak Oemar Zainuddin)

Yang isinya:

Model P.p 4

GOVERNEMENT POST EN TELEGRAAFDIENST

In

Nederlandsch- Indie

PAKKET POST DIENST

Bewijs van ter posy bezorging

Ontvangen van Hadjie Djaelan & Co pakket

Met/ zonder aangegeven waarde f, zegge.....

Met/ zoder verrekening f, zegge.....

Bestemd vool Njie Ratna Garoet

Onder no. 717 in het register van verzending ingeschreven

Sept. 1910, 10 R

De Kantoorchef

Yang artinya:

Model P.p 4

DINAS POS DAN TELEGRAM

Di

Hindia Timur

DINAS PAKET POS

Bukti Pengiriman

Dikirim oleh H. Djaelan & Co sebuah paket untuk Nyi Ratna Garut dengan

No. Nomor. 171

Yang tercatat pada bukti pengiriman

Sept 1910, 10 R

Hal yang menarik dari proses penyamakan kulit milik H.Oemar adalah dari awal sampai akhir dikerjakan oleh tukang yang betul-betul ahlinya. Dalam menjalankan roda pabrik penyamakan kulit tidak terlepas dari peran *Goverments Posten Telegraafdienst* (badan usaha milik pemerintah kolonial) yang mempercepat dalam mendapatkan informasi baik melalui surat menyurat maupun dalam bentuk telegram dari pengusaha luar Gresik tentang harga-

harga di pasaran umum maupun stok yang ada di daerah masing-masing.⁹ Dalam kondisi persediaan kulit matang yang melimpah perusahaan ini membeli semua kulit yang mentah dan yang berkualitas bagus untuk digunakan sebagai persediaan untuk digunakan di kemudian hari. Apabila persediaan kulit di pasaran berkurang maka stok di gudang dikeluarkan untuk memenuhi permintaan pabrik milik H. Oemar.

Pada tahun 1896-1897 usaha penyamakan kulit ini masih berkembang di sekitar Gresik saja. Namun, pada tahun 1898 perusahaan ini mulai dikenal tidak hanya di sekitar Gresik tetapi sudah terkenal hingga ke luar kota Gresik yang ditunjukkan pada nota-nota pemesanan tahun 1896-1916. Karena hasil kulit yang sangat berkualitas banyak penjual kulit mentah yang menjual kulit kepada H. Oemar untuk kemudian diseleksi bagaimana kualitas kulit mentah tersebut karena kualitas kulit akan mempengaruhi dari harga kulit tersebut.

Untuk memenuhi kebutuhannya, bisnis ini menggunakan sistem pembayaran kontan dan kredit. Bila menggunakan sistem pembayaran kredit para penjual *home industri* atau pengrajin untuk produksi awal memesan pada pabrik kulit masak kemudian membayar uang muka terlebih dahulu untuk sisa pembayarannya dapat dibayarkan belakangan bila *home industri* atau pengrajin tersebut telah menghasilkan hasil produksinya. Setelah dapat dijual dan memperoleh uang maka produsen tersebut dapat memesan kembali

⁹ Oemar Zainuddin, *Kota Gresik 1896-1916: Sejarah Sosial Budaya dan Ekonomi*, Jakarta : Ruas, 2010, hal 45.

penyamakan kulit sesuai permintaan untuk sistem pembayaran yang sama hingga dianggap lunas.¹⁰

Tidak hanya di Kota Gresik saja yang diberlakukan sistem jual beli seperti itu, namun di luar kota Gresik pun juga menggunakan sistem tersebut sehingga pembeli mendapatkan keringanan dalam membayarnya. Seperti contoh halnya Haji Marowie dari Malang pada tahun 1901 yang memesan kulit dengan cara seperti itu.

Kebutuhan akan kulit di Jawa Timur khususnya memiliki permintaan yang sangat banyak. Pada tahun 1900-an jasa pengiriman telah menggunakan jasa Sepur (kereta api) karena permintaan yang sangat banyak sehingga cikal tidak mampu lagi untuk membawanya.

¹⁰ Interview- 01- 3 Juni 2013. Mp3

Kepada
 Khairuddin dan keluarga
 yang terhormat di
 Kota
 Girisel

Dengan segala hormat
 njanng ber salam ini saia
 kirim kelet 3 pak Safir
 en kembang kepala

10	fil Safir berat 7/8 in. katif	55-25
2	" kembang	1-20
1	" kepala	10
1	" kembang ada di dalam pak	

Saia kirim kelet separ di
 palokh Manda ^{di rumah saia} menta
 menta kabar dan saia menta wang
 djakalek blas kadian ^{anda} saia
 menta sapaang barung bewat
 sebat salami dari saia

2/1/10 P. Sabjan
 Padangan

Gambar 3.5. Surat pengiriman barang dengan menggunakan *sepur* (kereta api).
 (sumber: Gambar milik Pak Oemar Zainuddin)

Yang isinya:

Kepada,
 Kanda H. Djaenouddin
 Njang Terhormat di
 Kota
 Grissee

Dengen segala hoermat,

Njang bersama2 ini saia kirim koelit 3 rol sapi en kambeng kepala

14 pil sapi berat $77\frac{1}{2}$ keti = f 55,25

2 pil kambeng berat $77\frac{1}{2}$ kati = f 1,20

1 pil kepala $77\frac{1}{2}$ kati = f 10

1 pil kantoeng ada di dalam pak

Saia kirim ken sepoer djikaloek kanda trima saia minta kabar

Dan saia minta oewang djikaloek blas kasian kanda saia minta sarang boeroeng

boewat oebat

Salam dari saia

7/9/1910

Padangan, Rabajan

M. Fasir

Surat diatas adalah bukti pengiriman kulit, yang dikirim dari kota Padangan pada tanggal 7 September 1910. Yang mana pengiriman itu membawa 14 pil sapi dengan berat 77½ kati jumlah yang di bayar seharga *f* 55,25 juga 2 pil kambing dengan berat 77½ kati seharga *f* 1,20 cent. 1 pil kepala 77½ kati seharga *f* 10 cent dan 1 pil kantoeng yang ada di dalam pak. Yang mana penbayarannya tidak meminta uang namun diganti dengan sarang burung untuk digunakan sebagai obat. Disamping kulit yang memiliki standart, kulit afkiran milik pabrik ini juga di sortir yang kemudian dijual karena banyak toko-toko kecil yang mulai bermunculan untuk digunakan dalam membuat tas dan sabuk. Pabrik kulit milik keluarga Haji Oemar Achmad ini tidak hanya menjual penyamakan kulit namun, pabrik ini juga menerima permintaan benang siyet yang digunakan untuk menjahit tas, sabuk, dan terompah. Sedangkan pita untuk membuat terompah di suplai langsung oleh Surabaya.¹¹ Pabrik penyamakan kulit yang di buka di Gresik, bernama N. V. Kemas. Pabrik ini dikelola oleh pak Asnar dan Haji Djaenoeddin di Gresik. Seperti yang dijelaskan dalam buku yang berjudul *The History of Family Bussiness 1850-200* karya Andrea Colli ia berkata bahwa perusahaan, seperti yang dilakukan pemegang saham lainnya, dari sudut pandang penyewa, bahwa, minat mereka dalam perusahaan tidak lagi dalam pengelolaannya melainkan dalam penghasilan yang diperoleh dari

¹¹ Oemar Zainuddin, *Kota Gresik 1896-1916: Sejarah Sosial Budaya dan Ekonomi*, Jakarta : Ruas, 2010, hal 56.

keuntungan. Perusahaan di mana wakil pendiri keluarga atau kepentingan keuangan tidak lagi membuat keputusan manajemen tingkat atas dapat diberi label perusahaan manajerial.¹² Pabrik ini tidak hanya menjual kulit sapi, kerbau, manjangan, buaya, dan kambing. Bahkan mereka pun menjual kulit rambak untuk dijadikan cemilan. Selain itu dijual juga kulit Bawiyen, kulit ini adalah sejenis kulit yang dihasilkan langsung dari Pulau Bawean dengan kualitas yang dijual adalah kulit kualitas pertama yang baik dan kualitas kedua (afkiran).

Walaupun Gresik merupakan Kota pelabuhan, namun untuk jasa pengiriman barang penyamakan kulit tidak menggunakan jasa laut/ kapal. Hal ini dilakukan karena ongkos kapal pada saat itu sangat mahal dan masyarakat lebih memilih jasa sepur dan cikal untuk wilayah yang dekat dengan kota Gresik karena harganya yang terjangkau. Namun, untuk pengiriman dari Batavia menggunakan jasa kapal karena melihat tempatnya yang sangat jauh dan hanya dapat dijangkau hanya dengan kapal. Untuk pembayaran uangnya dari Batavia, pengirimannya menggunakan jasa kantor pos (*Gouvernement Post & Telegraafdienst*), yakni dapat melalui wesel atau dimasukkan dalam amplop dengan tanda *Angeteekend* (surat tercatat). Dalam hal ini kantor pos menjamin keamanan dan keselamatan uang yang akan dikirim melalui wesel

¹² Andrea Colli, *"The History of Family bussiness 1850-2000"*, Nem York: Cambridge University Press, 2003, hal 7.

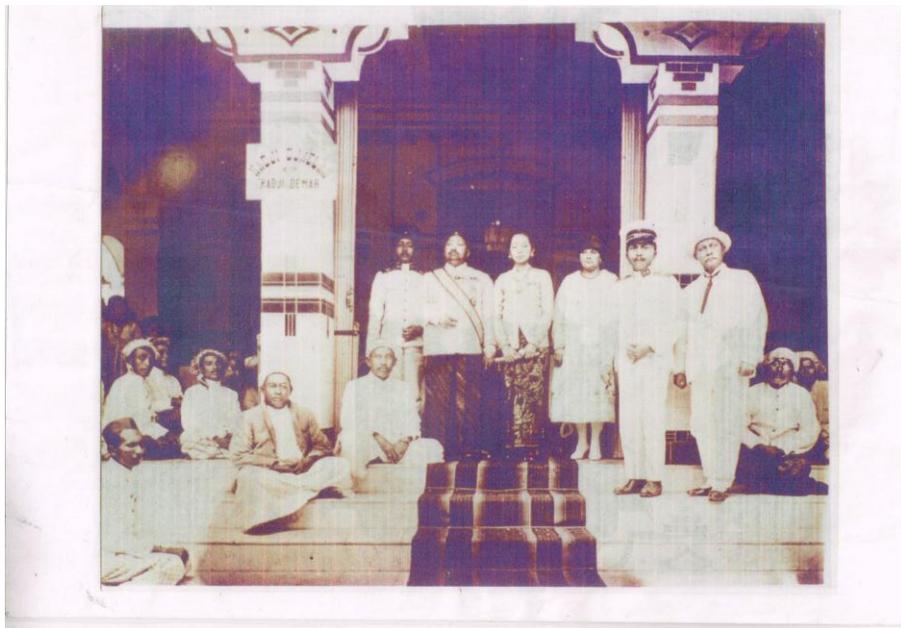
sehingga pengusaha tidak akan ragu-ragu untuk mengirim uang melalui wesel tersebut.

Setelah beberapa lama pabrik N. V. Kemasan di buka di Gresik, mereka mulai kerepotan dalam memenuhi permintaan karena banyaknya permintaan hingga ke Batavia kemudian salah satu keluarga Haji Oemar Achmad membuka sebuah perluasan jaringan usaha maka, dibentuk sebuah perwakilan dagang di Kota Solo yang terkenal dengan nama Hadjie Djaelan & Co yang dirintis oleh anak H. Oemar Achmad yaitu H. Djaelan. yang mana usaha ini tidak hanya bergerak di bidang penyamakan kulit tetapi juga bergerak di bidang usaha rokok dan batik.¹³ Dalam menjalankan usaha yang ada di Solo Hadji Djaelan mengangkat langsung Wiryodimejo (orang Solo) yang mana tugasnya adalah melaporkan secara rutin transaksi-transaksi pemasukan dan pengeluaran barang yang terjadi dalam pabrik Hadjie Djaelan &Co. keberhasilan usaha Hadjie Djaelan di Solo ini berhasil mengangkat perdagangan sebagai sistem Ekonomi di Kota Solo menjadi ramai dan meningkat. Atas hal ini yang kemudian menjadikan Hadji Djaelan ini sampai dikenal oleh Raja Solo yaitu Pakubuwono X. Dan atas jasa yang dilakukan Hadji Djaelan dalam memajukan ekonomi Kota Solo tersebut kemudian Raja Solo yaitu Pakubuwono X memberikan sebidang tanah kepada Hadji Djaelan.

¹³ Interview- 03-8 Juni 2013. Mp3.

Yang kemudian tanah tersebut di bangun sama persis dengan arsitektur rumah di Gresik sebagai tempat tinggal Hadji Djaelan saat di Solo.¹⁴

Yang kemudian Raja Solo Pakubuwono X datang bertandang ke Gresik untuk mengetahui bagaimana meningkat pesatnya pabrik penyamakan kulit yang ada di Gresik yaitu N.V. Kemasan.



Gambar 3.6. Ratu Pakubuwono X bertandang ke Gresik. (sumber: Gambar milik Pak Oemar Zainuddin)

B. Ekspansi Perdagangan Penyamakan Kulit milik Haji Oemar Ahmad ke wilayah lain.

Setelah permintaan dan pemesanan penyamakan kulit mulai meningkat di Gresik, keluarga mulai membuka cabang yang terletak di

¹⁴ Oemar Zainuddin, *Kota Gresik 1896-1916: Sejarah Sosial Budaya dan Ekonomi*, Jakarta : Ruas, 2010, hal 57.

Surabaya, Solo, dan Sidoarjo.¹⁵ Pabrik penyamakan kulit Gresik yang lokasinya berada di Desa Kebungson Kecamatan Gresik letaknya sangat strategis, karena daerah ini dulunya dekat dengan stasiun kereta api, selain itu daerah tersebut dekat dengan kantor pos, pelabuhan, pusat pemerintahan, dan dekat dari rumah namun jauh dari rumah warga pada umumnya.¹⁶ Ini yang menyebabkan tidak hanya pengrajin-pengrajin kecil yang berhubungan dengan N.V. Kemasan dan Hadji Djaelan & Co. tetapi juga terdapat pabrik-pabrik besar seperti Nierop & Co., Wonocolo Surabaya, Tasripien Concern Semarang, dan pabrik sepatu yang terbesar di Weltevreden sering melakukan hubungan dagang dengan pabrik penyamakan kulit di Gresik. Karena lokasi ini menjadikan pabrik penyamakan kulit tersebut bertambah muda untuk ditemukan lokasinya.

Modal yang digunakan dalam pendirian pabrik kulit ini berasal dari modal sendiri, yakni dari hasil penjualan ternak sarang burung walet yang pada waktu itu memiliki nilai ekonomi yang sangat tinggi.

Penyamakan kulit yang sebelumnya dirintis oleh Haji Oemar bin Achmad ini berawal dari dia membuka toko kecil-kecilan di sebelah rumahnya, ini sebagai modal awal untuk selanjutnya dipakai untuk membuka pabrik penyamakan kulit pertama yaitu N. V. Kemasan yang dibangun oleh anak-anak dari H.Oemar bin Achmad. Dalam bisnis ini Haji Achmad

¹⁵ Interview- 01-3 Juni 2013. Mp3.

¹⁶ Interview-01- 3 Juni 2013. Mp3.

Djaenoeddin memegang seluruh pembukuan (administrasi) yang terjadi di pabrik kulit, pak Asnar sebagai ketua karena anak tertua sedang anak yang lainnya hanya bekerja dilapangan untuk memenuhi semua kebutuhan pembeli dan mendatangi konsumen.¹⁷ Hadjie Djaenuddin dipilih untuk memegang bagian administrasi karena beliau di rasa mahir dalam pembukuan dan paling ahli dibandingkan dengan anak-anak haji Oemar Achmad yang lain.

Pabrik N. V. Kemas dan Hadjie Djaelan &Co. boleh dikatakan telah banyak memberikan kontribusi yang besar terhadap perdagangan di kota Gresik. Bahkan saat itu para pemerintah Kolonial tidak pernah memberikan sedikitpun tempat kepada kemunculan kelas-kelas menengah seperti bangsa Pribumi, namun pengusaha kecil seperti Hadji Djaelan mampu bertahan bahkan menyaingi pemerintah kolonial yang sebagian besar dari komunitas Cina dan Arab bahkan pemesanannya hingga ke luar kota Gresik dan bahkan pemerintah kolonial banyak yang memesan hasil penyamakan kulit milik keluarga Hadji Djaelan karena kualitasnya yang bagus. Pertumbuhan ekonomi dan masalah kesejahteraan penduduk pribumi hanya mempunyai kaitan dalam proyek-proyek infrastruktur saja, misalnya perluasan jaringan rel kereta api dan tram.¹⁸

Pada awal abad 20 pabrik penyamakan kulit yang memiliki pusat berada di Gresik, telah mampu melahirkan pengusaha-pengusaha kelas

¹⁷ Interview- 02-3 Juni 2013. Mp3.

¹⁸ M. C. Ricklefs, *A History of Modern Indonesia.*, cet 9, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2007, hal 233.

menengah yang berhasil. Bahkan banyak pengusaha-pengusaha besar yang sering datang ke pabrik penyamakan kulit di Gresik hanya untuk melihat lebih dekat pabrik ini bagaimana prosesnya hingga menghasilkan kulit yang berkualitas. Juga banyak diantara pengusaha-pengusaha besar di Semarang dan Jakarta yang mengirim karyawannya untuk belajar di Pabrik milik keluarga Haji Oemar Achmad. Pada tahun 1896-1916 (\pm sekitar 20 tahun), pabrik penyamakan kulit ini telah mampu menyuplai hingga ke 24 kabupaten di seluruh pulau Jawa. Tempat pertama yang dipergunakan untuk penyebaran penyamakan kulit adalah kota sentral seperti Lamongan, Surabaya, Babad, Bojonegoro, dan Sidoarjo. Daerah-daerah yang pertama di pasok kulit adalah daerah-daerah yang dekat dengan kota Gresik sehingga mudah untuk memenuhi permintaan, karena permintaan saat itu pengirimannya hanya menggunakan cekar (alat angkut serupa dengan dokar tetapi hewan yang menariknya adalah dua ekor sapi).

Setelah permintaan akan kulit meningkat anak-anak haji Oemar Achmad mulai memperluas jaringannya hingga ke Jawa Tengah. Bahkan hubungan perdagangan antara Gresik dan Madura sudah sejak lama terjalin. Hal ini terlihat karena faktor banyaknya perahu-perahu yang datang dan bersandar di pelabuhan Gresik. Hal ini terjadi karena semua komoditi yang yang dibutuhkan oleh orang-orang di Pulau Madura disuplai melalui Pelabuhan Gresik, karena pelabuhan Gresik sebagai tempat sandar para

pedagang di seluruh dunia. Kedatangan para saudagar dari Pulau Madura adalah tidak lain karena ingin menjual hasil pengaraman ikan dan ekspor ikan. Kemudian hubungan pulau Madura dengan Gresik tentang pabrik penyamakan kulit, ialah Madura sudah mulai memesan trengguli dari Madura. Pemesanan trengguli dari Madura adalah bahan mentah untuk bahan mentah penyamakan kulit. Yang mana trengguli ini digunakan sebagai bahan pewarna pada kulit serta bahan bakar dalam pembuatan kulit. Gamber di bawah ini merupakan bukti bahwa pabrik ini memiliki hubungan dagang dengan kota Madura, khususnya dalam pemesanan Trengguli yang diminta pada tanggal 12 Agustus 1910. H. Djaenoddin mengirim uang atas pemesanan trengguli sebesar *f* 276,27 cent dengan lebihan uang sebagai hadiah sebesar *f* 15. Kemudian orang dari Madura tersebut mengirim kembali trengguli miliknya dengan berat 90,84 (*tiga koyan delapan poeloe empat kati*)¹⁹ namun, dia tidak mematok harga trengguli tersebut harganya ditentukan sendiri oleh pabrik kulit.

¹⁹ Dalam kamus besar bahasa indonesia, kata satuan Koyan memiliki makna ukuran berat beras, dsb (antara 27 sampai 40 pikul). Sedangkan kata satuan Kati memiliki makna ukuran berat yang berbobot 6¼ ons.

Pasian, Pamekasan dan 12 Agustus 1910

Kapasa

Sabat baik H. d. Gajus dan
yang tu hormat Kunnas
d. Gerde

Dengan hormat

Saya sudah terima sabat panya Kunnas dengan tangan
li bebanya p 276-37 et dengan dengan p 15-30 panya
Saya sudah terima dengan tangan dan di
karon. Ada katon kepala dengan kanya panya
ma. Dari sabat panya panya panya
dan kanya saya. Kirim uang
gauli. Berat 90 g 4 (tiga kanya panya panya
ampat kate) kanya dari ini uang gauli
saya tidak bisa kate kanya panya panya
Sabat panya timbang sendiri. Saya terima
dari sabat sabat panya saya saya kanya
tima kate di atas sabat panya panya panya

Kanya kanya dengan hormat
dari sabat baik panya panya

Kunnas

Gambar 3.7. Surat pemesanan dari Pasian, Pamekasan. (sumber: Gambar milik Pak Oemar Zainuddin)

Yang mana isi suratnya:

Pasian, Pamekasan den 12 Agustus 1910

Kepada

Sobat baik Hadji Djaenoeddin

Njang terhormat Kemasan di Gersii

Dengan Hormat

Saia soeda trima sobat poenja kiriman owang trenggoeli besarnja
f 276,27 ct dengan oewang pinsen *f* 15 roepia saia soeda trima
 dengan oewang doewa djoega ditaro atas batoe kepala dengan banjak
 bilang trima kasi dari sobat poenja pertolongan dan lagi saia kirim
 trenggoeli berat 90,84 (tiga koyan delapan poeloe empat kati) djoega
 dari ini trenggoeli saia tida bisa kasi harga pigimana sobat poenja
 timbang sendiri saia trima dari soebat sebeloemnja saia hanja bilang
 trima kasi di atas sobat poenja pertolongan

Banjak tabik dengan hormat

Dari sobat baiknja

Selain itu banyak surat-surat yang dikirim yang datangnya dari daerah
 Jawa Tengah sehingga Hadjie Djaelan membuka sebuah pabrik kulit yang

dikenal dengan Hadjie Djaelan & Co. karena banyaknya pesanan yang datang dari daerah-daerah sekitar sentral. Namun, di daerah Solo tidak dipegang langsung oleh Hadjie Djaelan namun diperikan wewenang kepada Wiriyodimejo untuk mengurus segala sesuatu keluar masuknya pabrik penyamakan kulit yang berada di Kota Solo. Hadjie Djaelan memiliki pabrik di Solo dan dapat melebarkan sayapnya karena beliau memiliki hubungan baik dengan Ratu Solo yaitu Pakubuwono X. Hingga selain berdagang dalam bidang kulit, Hadjie Djaelan juga membuka usaha pabrik rokok yang bernama Sri Sarongrong dan pabrik Batik.²⁰ Hingga karena bagusny penyamakan kulit milik hadji Oemar Akhmad terkenal hingga ke Batavia dan Weltreveden (yang sekarang dikenal dengan nama Jatinegara). Adapun surat yang datang dari Batavia secara garis besar berisi:

Sobat Pak Asnar di Grisee

Menjoesoel kita poenja soerat Jang tertulis 9 ini boelan, kita

Menanja darie hal itoe pak....

...oeninjen apa soeban blom trima Maka sampe ini hari kita blom

Dapat kabar darie sobat, en darie Itoe maka jang ada lebie 200 pond aja

Sobat mau trima, djikaloe soeban

Maoe harap toeloeng kirim posting f 115 dan

.....soeban tidak maoe trima

.....toeloeng kirim cembalie dan

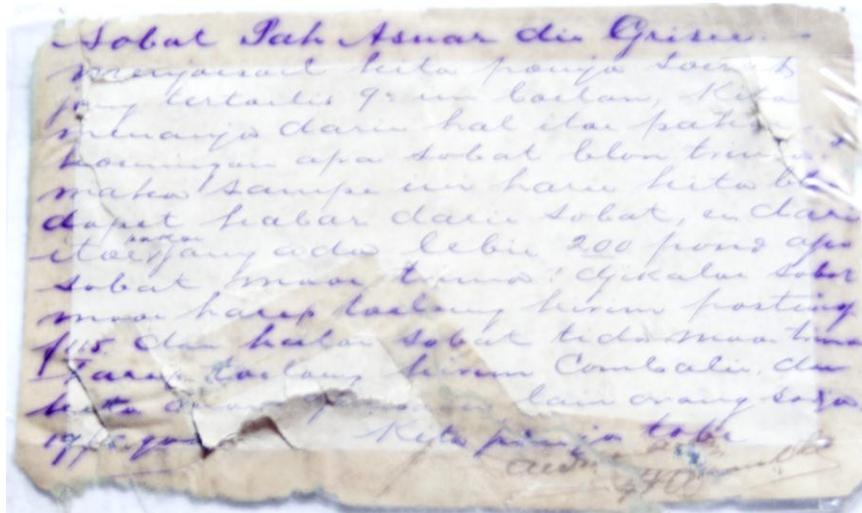
²⁰ Interview- 03- 8 Juni 2013. Mp3.

.....lain orang saja.

19/05 900

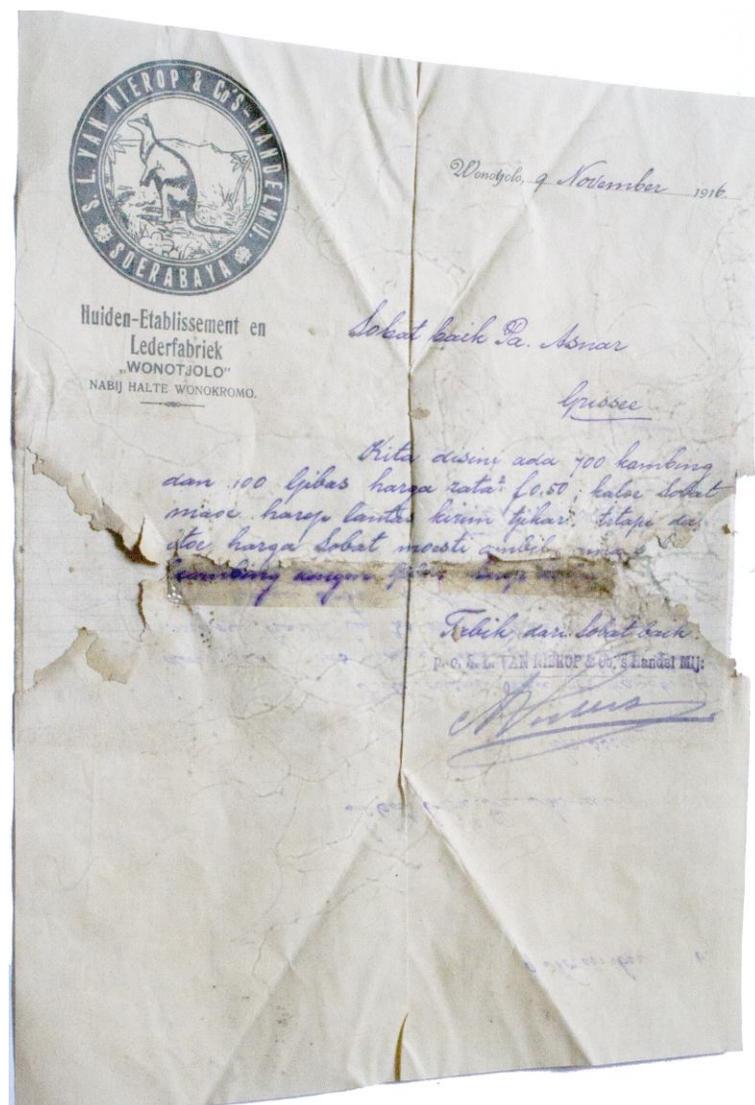
Kita poenja.....

Ket: yang (.....) tidak dapat terbaca.



Gambar 3.8. Gambar pemesanan dari Batavia. (sumber: Gambar milik Pak Oemar Zainuddin)

Surat diatas dilayangkan pada tanggal 19 Mei 1900, yang datang dari Batavia. Isi surat itu menerangkan bahwa pemesanan kulit yang beratnya \pm 200 pond dengan harga f 115. Perdagangan kulit penyebarannya tidak hanya sampai ke Batavia. Namun, sekitar tahun 1911 perdagangan mengalami peningkatan yang sangat pesat. Hal ini dibuktikan tidak hanya pabrik-pabrik besar di sekitar Jawa Timur dan Jawa Tengah seperti Nierop & Co., Wonocolo Surabaya, Tasripien Concern Semarang.





Gambar 3.9. Surat dari Nierop & Co Wonocolo, Surabaya. (sumber: Gambar milik Pak Oemar Zainuddin)

Yang isinya:

Wonotjolo, 9 November 1916

Sobat baik Pa. Asnar

Grissee

Kita disini ada 700 Kambing dan 100 Qibas harga rata2 f 0,50 cent Kaloe sobat maoe harga lantas kirim tjkar tetapi dari itoe harga sobat moesti ambil.....

Kambing dengen harga.....

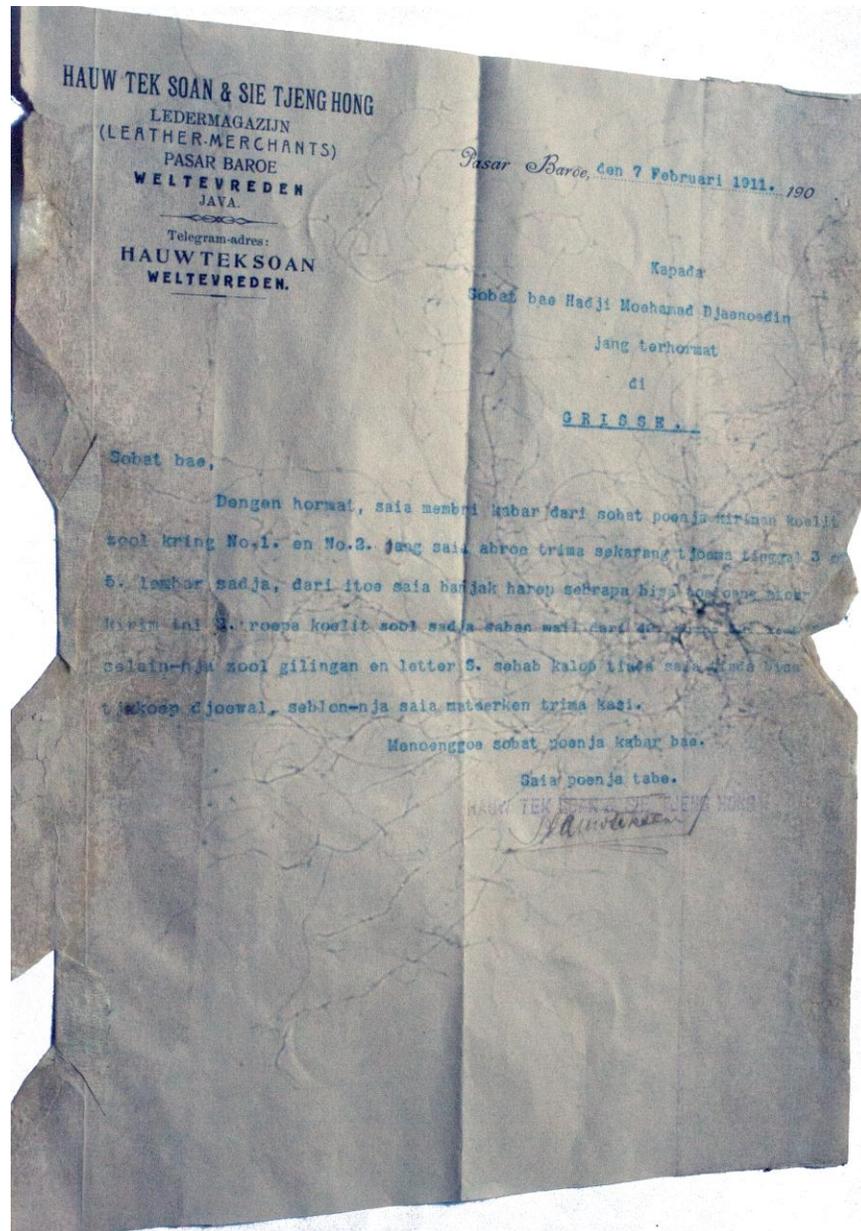
Tabik dari Sobat Baik

P.O S.L Van Nierop & Co. s Handel Mij

Ket: yang (.....) tidak dapat terbaca

Pembuktian peningkatan perkembangan perdagangan pabrik kulit milik keluarga hadjie Djaelan menembus hingga ke Weltreveden Batavia dan Surabaya. Hal ini dibuktikan ketika kedua pabrik kota besar tersebut kekurangan stok kulit sehingga kedua pabrik tersebut meminta pabrik kulit N. V. Kemas untuk segera mengirim kulit untuk ke pabrik kulit Weltreveden Surabaya dan Batavia untuk mengisi kekurangan. Di daerah Batavia banyak membutuhkan pemesanan kulit zool untuk pembuatan sepatu yang mana kemudian kulit tersebut akan dieksport ke Eropa. Tidak hanya Weltreveden Batavia yang meminta pengiriman kulit zool, tetapi kota Tuban juga membutuhkan pemesanan kulit zool. Untuk pemesanan kedua kota tersebut, pabrik kulit menggunakan jasa kereta api yang saat itu dikenal dengan nama Nederlands Indische Spoorweg (NIS) atau diartikan dengan Jawatan Kereta Api Hindia Belanda. Namun untuk memenuhi kebutuhan pengiriman atas permintaan barang di Surabaya dan Lamongan masih menggunakan cikal karena jasa penggunaan kereta api dikenakan biaya yang mahal. Gambar di bawah ini adalah surat yang datangnya dari Weltreveden (Jatinegara) yang dikirim oleh Hauw Tek Soan pada tanggal 7 Februari 1911. Secara garis besar berisi pengiriman dari pabrik kulit Gresik berupa kulit zool kering No. 1

dan No. 2, namun sisanya tinggal sedikit maka Hauw Tek Soan meminta pengiriman kembali kulit 2 lagi kulit zool dengan ukuran 40-50 mil. Dan juga lembar gilingan zool dengan letter S dengan permintaan agar dikirim segera.





Gambar 3.10. Surat pemesanan dari Weltreveden Batavia. (sumber: Gambar milik Pak Oemar Zainuddin)

Pasar Baroe, den 7 februari 1911

Kepada

Sobat Bae Hadjie Moehammad Djaenoedin

Jang terhormat

Di

Grisse

Sobat bae,

Dengan hormat, saia memberi kabar dari sobat poenja kiriman koelit zool kering No. 1 dan No. 2 jang saia baroe trima sekarang tjoema tinggal 3 of 5 lembar sadja, dari itoe saia banjak harep sebrapa bisa toeloeng atoer kirim ini 2. Roepa koelit zool sadja saban mail dari 40. Sampe 50. Lembar selain-nja zool gilingan en letter S. Sebab kaloe tiada saia tiada bisa tjoekoeop djoewal, sablon-nja saia matoerken trima kasi.

Menoenggoe sobat poenja kabar bae.

Saia poenja tabe

Hauw Tek Soan

Kerja sama perdagangan penyamakan kulit yang terjalin dengan Weltreveden sudah terjadi mulai tahun 1896. Sejak tahun itu kerjasama telah terjalin antara pabrik penyamakan kulit Gresik dengan pabrik kulit Weltreveden masalah pemesanan langganan kulit zool. Maka , pabrik penyamakan kulit di Gresik mengambil inisiatif untuk memberikan kenang-kenangan kepada pabrik kulit Weltreveden dengan mengirim makanan khas Gresik yang jarang terdapat di Batavia seperti: dendeng sapi, grinting kijing beras kencur, dan kerupuk kerang. Yang mana kemudian usaha itu menarik

perhatian pemilik toko Hauw Tek Soan di Weltreveden sebagai langganan yang telah lama terjalin.

Kulit-kulit yang di perdagangkan tidak hanya kulit Sapi tetapi juga ada permintaan kulit yang lainnya seperti: kulit kerbau, kulit menjangan, kulit buaya, kulit kuda, dan kulit kambing atau gibas atau domba. Untuk melengkapi kebutuhan stok akan minyak kacang sebagai bahan penyamakan kulit, bahan didatangkan langsung dari daerah Doekoen, Gresik karena daerah ini penghasil langsung minyak kacang tersebut. Kota yang sering memesan penyamakan kulit adalah Surabaya, Probolinggo, Malang, Djember, dan Madura.

16 Voor Hadji Abdoulachman Begedongan Gissa
 ambil barang seperti di bawa ini

Kanggalan bulan	Mei		Prevel	Post	Prevel	Post	Prevel	Post
15 Akaast 1911	10	ketelan	X		f 6 10		f 61 -	
23 April	20	gisa ketelan	+		6 00		f 120 -	
9 Juli 1911	20	rol ketelan	+		6 10		f 122 -	
31 Juli 1911	10	rol ketelan			6 20		f 62	
16 Novemba 1911	10	rol ketelan			6 75		67 50	
19 Desember	5	rol ketelan			6 75		33 75	
11 Januari 1912	5	rol ketelan			6 50		32 50	

real dan

Katragan Pembayaran 17

<i>Detail Bilai</i>	<i>Tanggal dan Bulan</i>			
x	23 April 1911	H.	61	Woldan
+	29 Mei	biar uang Woldan	120	Woldan
+	31 Juli	kasir uang	122	Woldan
	9 September	biar uang	62	
	19 Desember	biar	67 50	
	11 Januari 1912	biar	32 75	
	3 Maret		32 50	

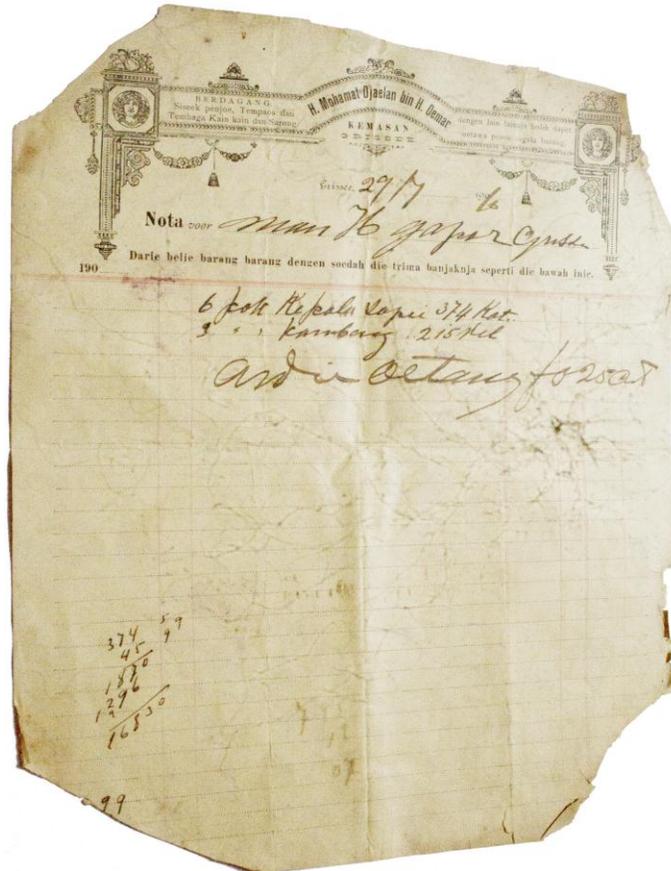
Woldan

Gambar 3.11. Bentuk neraca pembayaran pabrik kulit. (sumber: Gambar milik Pak Oemar Zainuddin)

Gambar diatas merupakan sebagian dari buku neraca jual beli penyamakan kulit. pembayaran yang dilakukan oleh seorang pengusaha yang mana langganan pabrik kulit yang bernama Hadjie Abdoerachman yang berasal dari Bejarangan Gresik, memiliki transaksi sebagai berikut pada tanggal 15 Maret 1911 membeli kulit ketelan yang berjumlah 10 ketelannya dengan harga *f* 6,10 cent per ketelannya, sehingga bila 15 ketel pak Abdoerachman harus membayar *f* 61,-. Kemudian pada tanggal 23 April 1911, pak Abdoerachman membayar lunas pengambilan kemarin berjumlah 10 ketel kulit. Kemudian pada tanggal yang sama pak Abdoerachman selain membayar lunas juga mengambil legi kulit dengan jumlah 20 gebok ketelan. Dengan harga satuannya *f* 6,00 sehingga jumlah yang harus dibayarkan seharga *f* 120. Kemudian pada tanggal 29 Mei 1911 pak Abdoerachman membayar lunas pengambilan kemarin pada tanggal 23 April 1911 dengan jumlah *f* 120,-. Dan kemudian tahap berikutnya pada tanggal 9 Juli 1911 mengambil kulit lagi dengan jumlah 20 rol ketelan dengan harga satuannya *f* 6,10, sehingga untuk 20 rol ketelan harus membayar *f* 122. Pada tanggal 31 Juli 1911 pak Abdoerachman membayar pengambilan kemarin berjumlah *f* 122 dan dinyatakan volden. Kemudian, tanggal 31 Juli 1911 juga mengambil kembali 10 rol ketelan dengan harga satuannya *f* 6,20 cent. Sehingga jumlah seluruhnya menjadi *f* 62. Kemudian atas pengambilan tersebut dibayar volden sebesar *f* 62 pada tanggal 9 September 1911. Yang kemudian pada tanggal 16

November 1911 mengambil lagi kulit 10 rol ketelan dengan harga satuan *f* 6,75 cent, sehingga jika memesan 10 rol ketelan jumlah yang harus di bayar sejumlah *f* 67,50 cent. Dan dilunasi pada tanggal 19 Desember 1911, lalu mengambil kembali sejumlah 5 rol ketelan dengan harga satuannya *f* 6,75 cent. Sehingga jumlah harga yang harus dibayar sejumlah *f* 33,75 cent. Tetapi pada tanggal 11 Januari 1912 Pak Abdoerochman membayar pembelian kemarin sebesar *f* 33,75 cent atas pemesanan berjumlah 5 rol kulit ketelan.pada tanggal tersebut Pak Abdoerochman juga mengambil kulit berjumlah 5 rol ketelan kulit dengan harga satuan *f* 6,50 cent. Sehingga pada tanggal 9 Maret 1912 pak Abdoerocham membayar pengambilan kemarin dengan *volden* dengan jumlah *f* 32,50. Dari data di atas menunjukkan bahwa bisnis penyamakan kulit milik Hadji Djaelan menggunakan sistem kredit dan tidak menggunakan bunga sedikitpun. Namun, selain jenis pemesanan yang seperti itu, bisnis penyamakan kulit ini juga melayani bila seorang pembeli dalam memesan kulit proses pembayarannya masi belum lunas sebagian diperbolehkan mengambil kulit lagi dan pembayaran dianggap *volden* bila pembayaran telah dibayar semua. Di bawah ini merupakan gambar yang menerangkan bahwa pada tahun itu telah menggunakan nota dan kwitansi sebagai bukti pembayaran. Nota pembayaran di bawah ini di dikirim oleh Hadjie Mohamat Djaelan kepada Hadjie Gafar di Gresik pada tanggal 29 Juli 1910. Yang intinya permintaan barang kulit sebesar 6 pak Kepala Sapi dengan

berat 374 kati dan 3 pak kulit kambing dengan berat 215 kati jumlah uang yang di bayarkan sebesar f 250, 8 cent.



Gambar 3.12. Foto nota pembayaran. (sumber: Gambar milik Pak Oemar Zainuddin)

Yang isinya:

Grissee 27/7/1910

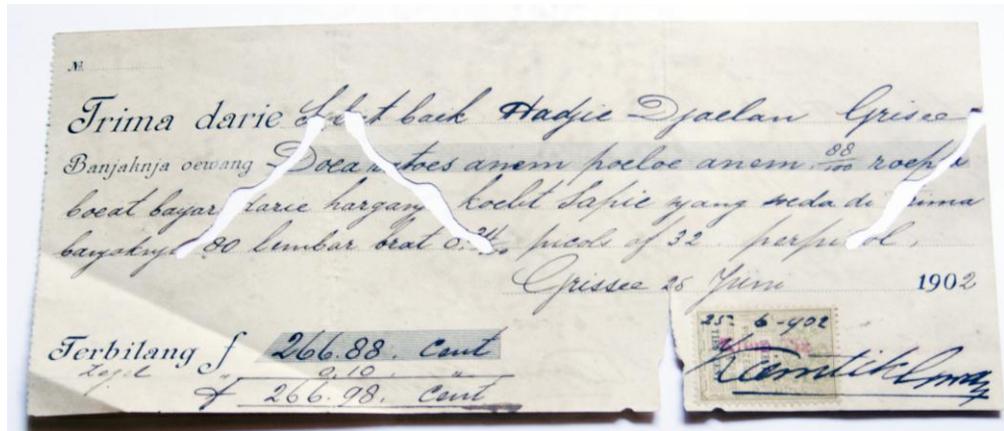
Nota voor man H. Gafar Grissee

Darie belie barang barang dengan soedah die-trime banjakuja seperti die bawah inie

6 pak kepala Sapi 374 kati

3 pak kambeng 215 kal

Oeda oetang f 250,8



Gambar 3.13. Gambar kwitansi tahun 1903. (sumber: Gambar milik Pak Oemar Zainuddin)

Yang isinya:

Trima darie soebat baik Hadjie Djaelan Grissee

Banjaknja oewang doewa ratoes anem poeloe anem, 88/100 roepia

Boeat bayar..... tarie harganja koelit sapie njang soeda ditrima banjaknja

80 lembar brat 0,24/100 picoel of 32 perpicol

Terbilang f 22,88 cent

Zegel f 0,10 cent

f 266,98 cent

Ket: yang (.....) tidak dapat terbaca

Kwitansi diatas, tercantum pada tanggal 25 Juni 1902, pengiriman uang dari Hadjie Djaelan sebesar f 266, 98 cent atas permintaan kulit yang lebarnya 80 dengan berat 24 sampai 32 pikul. Yang lebih menarik dari gambar di atas adalah bahwa pada tahun 1902 telah mengenal materai. Dari keterangan di atas dapat diketahui secara garis besar gambaran bahwa pola cara pembayaran dalam bisnis penyamakan kulit saat itu dijalankan dengan cara kredit.²¹ Maksudnya seorang yang ingin merintis berdagang dan memesan kulit kepada hadjie Djaelan Co. maupun N. V. Kemas dapat memesan kulit sesuai permintaan untuk pembayarannya diberikan uang muka dan untuk sisanya dapat dibayar jika barang yang telah di produksi telah terjual. Bahkan banyak pengusaha kecil yang belum dapat melunasinya tetapi diperbolehkan untuk memesan kulit kembali. Dalam penggunaan sistem ini keluarga Hadji Djaelan tidak memungut bunga sedikitpun. Mereka hanya menggunakan sistem yang digunakan menurut hukum-hukum dan syariat Islam. Sebagai mana yang tercermin bagi aktivitas masyarakat Gresik yang mana dalam menjalankan bisnis saling mendukung seperti yang dicontohkan oleh Sunan Giri dan Nyai Ageng Pinatih sebagai tokoh agama sekaligus sosok pedagang besar yang patut di contoh.²²

Bisnis ini menggunakan sistem yang mana telah di praktekkan oleh sunan Giri dan Nyai Ageng Pinatih saat berdagang pada zamannya. Maka

²¹ Oemar Zainuddin, *Kota Gresik 1896-1916: Sejarah Sosial Budaya dan Ekonomi*, Jakarta : Ruas, 2010, hal 35.

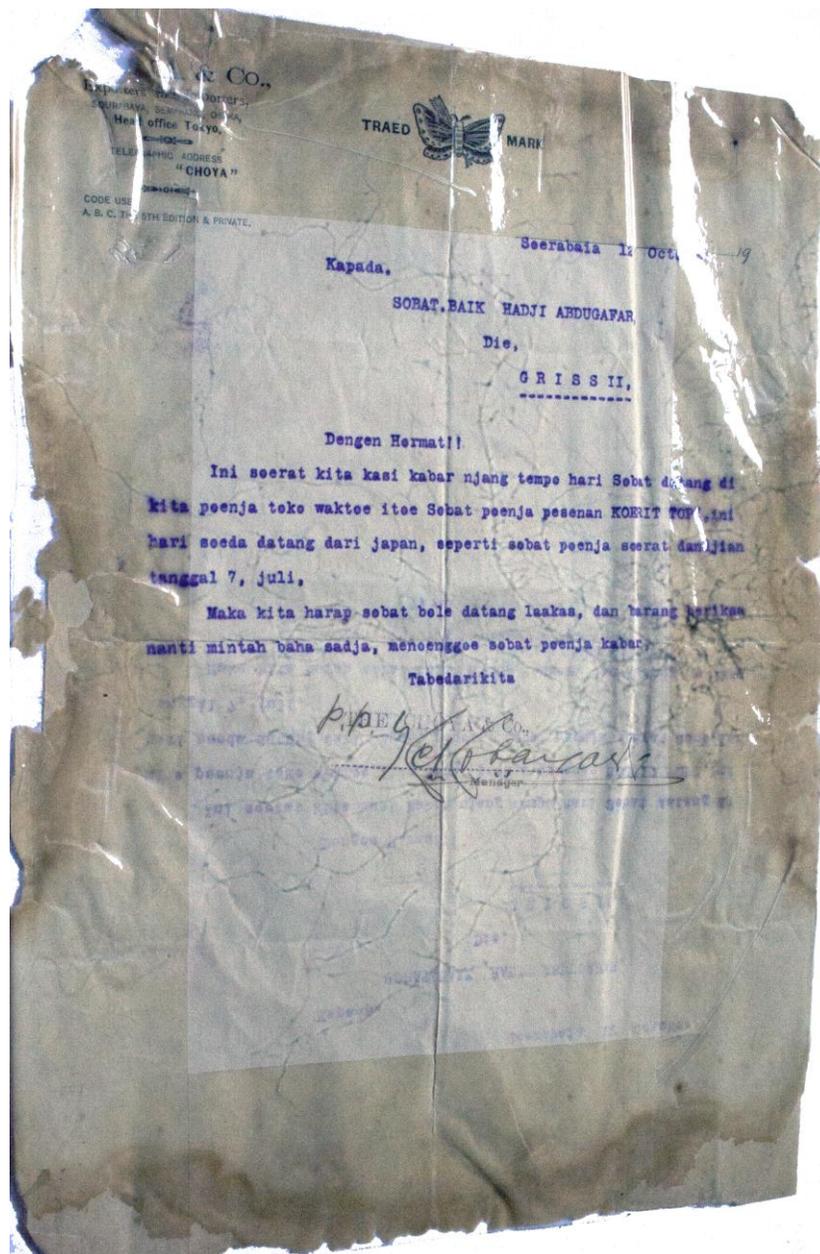
²² *Ibid*, hal 17.

melalui hal yang global tersebut akan terlihat jelas tujuan dan maksud dari al-Qur'an dan Hadits yang mengatur segala aspek kehidupan sebagaimana mestinya. Jadi, penting bagi individu di dalam masyarakat untuk memiliki kesempatan untuk mempraktekkan kebaikan secara sengaja. Maka kedermawanan, kemurahan hati, dan kebaikan lainnya menjadi satu yang hidup dalam masyarakat.²³

Pada sekitar tahun 1914, sebuah perusahaan Jepang yang dikenal dengan nama Jepang Choya & Co yang berlokasi di Surabaya, Semarang dan memiliki kantor pusat berada di Osaka, Jepang. Mereka menawarkan untuk bekerja sama dalam hal kulit impor untuk digunakan dalam bahan dasar pembuatan topi. Jepang Choya & Co menawarkan untuk bekerja sama dengan pabrik penyamakan kulit milik keluarga H. Oemar di Gresik. Jepang Choya & Co. mengirim sebuah surat yang mana isinya secara garis besar berisi bahwa pabrik penyamakan Gresik memesan kulit impor yang dikenal dengan nama koelit topi. Yang mana pesannya sudah datang dari Jepang pada tanggal 7 Juli sesuai dengan pemesanan yang diminta oleh Hadji Abdur Gafar di Gresik. Yang mana Jepang Choya & Co. meminta pabrik kulit Gresik untuk datang segera untuk melakukan pemesanan. Gambar di bawah ini surat yang dikirim pada tanggal 12 Oktober 1919 kepada Hadjie Abdur Ghaffar yang berisi

²³ Nur Chamid, *Jejak Langkah Pemikiran Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010, hal 312-313.

permintaan akan kulit yang kualitas top atau super yang mana kulit itu datang pada tanggal 12 Oktober.



Gambar 3.14. Surat pesanan dr Jepang. (sumber: Gambar milik Pak Oemar Zainuddin)

Yang isinya:

Soerabaia, 12 October 19

Kepada,

Sobat, baik Hadji Abdugafar

Die

Grisii

Dengen Hormat,

Ini soerat kita kabar njang tempo hari sobat datang di kita poenja toko waktue itoe sobat poenja pesenan KOELIT TOP, ini hari soeda datang dari Japan, seperti sobat poenja soerat dan ijian tanggal 7 Juli,

Maka kita harap sobat bole datang laakas, dan barang berikan nanti mintah bahan sadja, menoenngoe sobat poenja kabar,

Tabe dari kita

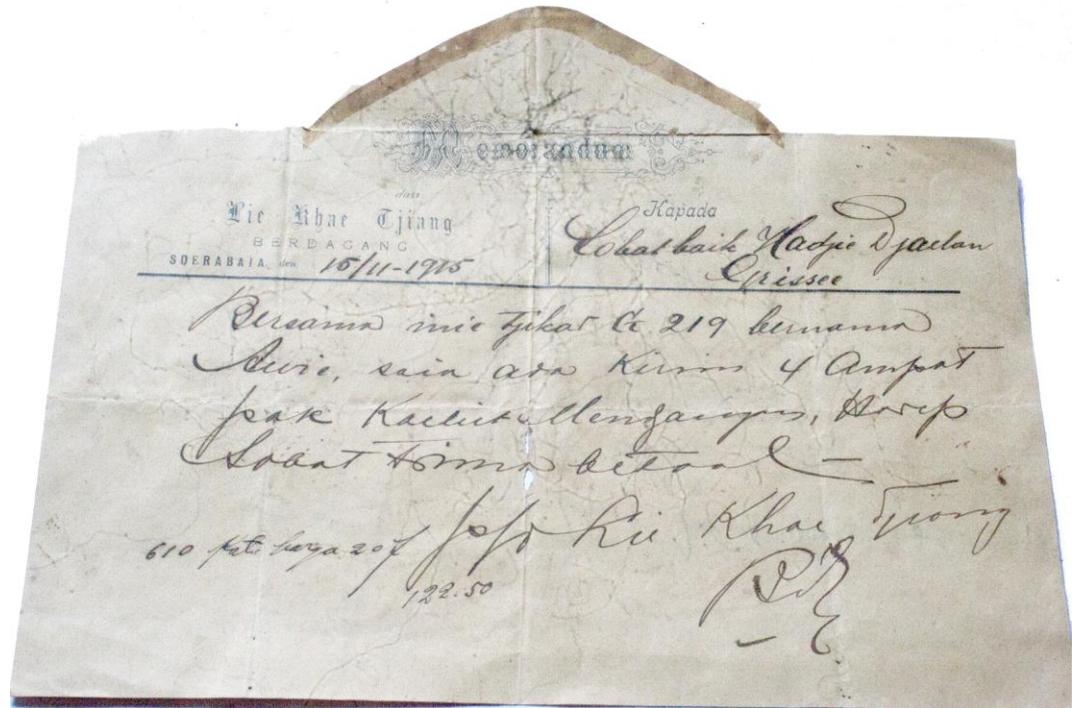
Manager

TEE CHOYA & Co.

Selain itu, banyak pengusaha-pengusaha asing orang Belanda yang sering berhubungan dengan Pabrik penyamakan kulit Gresik. Hal ini dapat

membuktikan bahwa eksistensi pabrik kulit ini telah diakui oleh pemerintah Belanda. Padahal selama hal kemunculan hingga perkembangan pabrik penyamakan kulit berlangsung pemerintah Belanda tidak pernah membantu pabrik kulit. Peningkatan pesat usaha penyamakan kulit di Gresik, tentu terdapat sebuah kewajiban yang harus di bayar. Pabrik penyamakan kulit Gresik memiliki kewajiban untuk membayar pajak pada pemerintah kolonial Belanda dengan menggunakan format isian pajak yang mana tulisannya berbahasa Jawa. Isian dalam format pembayaran pajak menggunakan bahasa Aksara Jawa, karena sebagian besar penduduk menggunakan bahasa Jawa sehingga masyarakat Jawa saat itu lebih mudah mengerti dan memahami.

Selain itu pabrik kulit milik keluarga hadjie Oemar bin Achmad sekitar tahun 1900-an telah mengenal surat- surat penting yang telah di buat oleh pemerintah. Surat surat tersebut adalah surat pajak dan surat jalan yang di buat N.I.S (*Nederlandsch Indische Spoorweg*). Selain itu terdapat memorandum perihal kulit menjangan yang di buat tahun 1915. Gari sbesar surat itu datang dari Lie Khae Tjiang dari Surabaya yang mengirim surat kepada Hadjie Djaelan pada tanggal 15November 1915. Yang mana isinya bahwa permintaan akan kulit menjangan sebesar 4 pak dengan berat 610 kati denganharga *f* 20, maka jumlah yang harus di bayarkan sebesar *f* 122,50 cent yang dikirim dengan menggunakan cekar.



Gambar 3.15. Memorandum tahun 1915. (sumber: Gambar milik Pak Oemar Zainuddin)

Yang isinya:

Memorandum

Darie

kepada

Lie Khae Tjiang

sobat baik Hadjie Djaelan

Berdagang

Grissee

Soerabaia den 15-11-1915

Bersama inie tjikar G 219 bernama Surie, saia ada kirim 4 ampat pil koelit menjangan,
Harap sobat trima betoel

610 kati harga 20 f 12250 cent

Lie Khae Tjiang

WISSE **VRACHTBIJET** (Model O, No. 100)

Handig voor de Nederlandsche Spoorwegen in Nederlandsch-Indië en volgens de bekende bijzondere bepalingen of voorschriften van de Nederlandsche Spoorwegen, over het vervoer loopt van de reisbetrekkende bezwaren, welke op dit vervoer van toepassing zijn.

Wagennummer	AANTAL	WEG VAN	WEG NAAR	INHOUD OF ZWAARTE	Weg	Aangegaven	Voorschriften en aanteekeningen voor de vervulling der
	1

WEGSTEMPEL (Stamp: COLLI, 1907)

Ondertekening (Handwritten: S. 118)

EXPEDITIESTEMPEL van het Station van afzending: (Stamp: NIS, AFZENDING, AANKOMST)

(7) Vorm en inhoud van het formulier zijn voor alle sendingen dezelfde. Bij het gebruik worden de omschrijvingen van de soort van het vervoer, welke niet van toepassing zijn, doorgeslagen.

Gambar Depan

NOTA VAN ONKOSTEN.

FRANCO.	OMSCHRIJVING	Foerhand- Taksen Per 100 Kilogram.	In waarde.
	Reimboursment		
	Voorloopen		
	Provisie		
	Vracht tot		
	Inkomende kosten		
	Vracht tot		
	Bijkomende kosten		
	Vracht tot		
	Bijkomende kosten		
	Wegloon		11
	Vracht voor gewicht		
	Provisie voor overvalde		20
	Provisie voor gedeclareerde waarde		
	Los- en lastloon		10
	Opmaken van het bericht van aankomst		
	TOTAAL		110

Bovengeselde som ad f 110,- ontvangen.

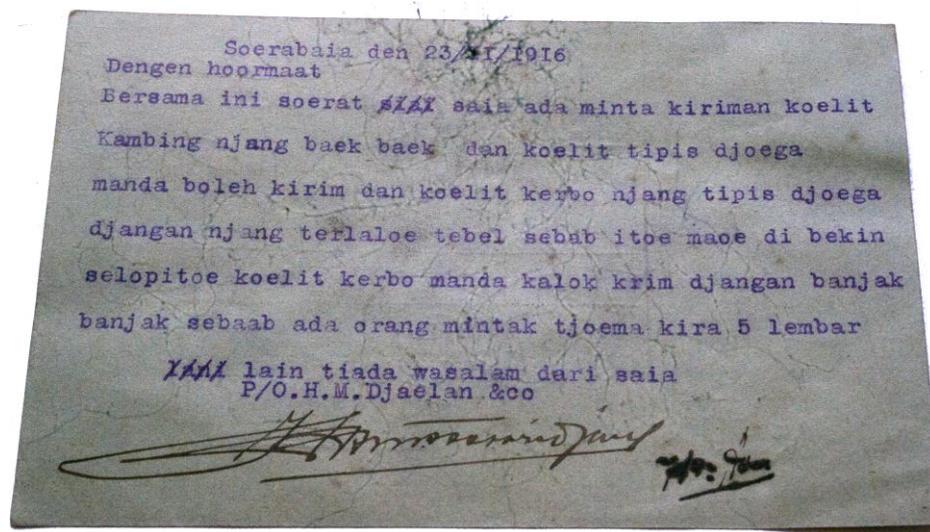
1907

Administrative stamps and handwritten notes on the right side of the document.

Gambar belakang

Gambar 3.16. Surat jalan yang di buat NIS (Nederlandsch Indische Spoorweg). (sumber: Gambar milik Pak Oemar Zainuddin).

Juga terdapat surat yang datangnnya dari Pabrik Hadjie Djaelan & Co, yang meminta barang kepada H. Abdoel Gaffar berupa kulit Kambing dan kulit Kerbau yang tipis. Untuk dibikin selopitoe kulit kerbau sebanyak 5 lembar. Surat ini dilayangkan pada tanggal 23 November 1916. Surat itu seperti gambar di bawah ini:



Gambar 3.17. Surat permintaan akan barang dari H. M. Djaelan & Co. (sumber: Gambar milik Pak Oemar Zainuddin)

Yang isinya:

Soerabaia den 23/ 11/ 1916

Dengen hoormaat

Bersama ini soerat saia ada minta kiriman koelit kambing njang baik baik dan koelit tipis djoega manda boleh kirim dan koelit kerbo njang tipis djoega djangan njang terlaloe tebal sebab itoe maoe di bikin selopitoe koelit kerbo manda kalok kirim djangan banjak banjak sebab ada orang mintak tjoema kirim 5 lembar.

Lain tiada wasalam dari saia

P/O. H. M. Djaelan & Co

C. Kemunduran Pabrik Penyamakan Kulit

Telah dijelaskan diatas bahwa saat kejayaan dari pabrik kulit milik keluarga Hadji Oemar Achmad, berdasarkan data-data yang diperoleh diperkirakan terjadi pada tahun 1896-1916. Telah diterangkan diatas bahwa kapan pabrik penyamakan kulit milik H. Oemar bin Achmad mulai muncul dan berkembang. Penyebaran perdagangan penyamakan kulit N. V. Kemas dan Hadjie Djaelan & Co ini meluas hingga ke berbagai wilayah. Untuk menciptakan ekonomi yang kuat tentu harus ada motivasi yang kuat bagi para

pelakunya.²⁴ Namun, saat-saat setelah tahun 1916 dimana semua bila terjadi kemesanan itu memuncak maka pasti ada kemunduran. Begitu pula dengan pabrik penyamakan kulit milik keluarga Hadjie Oemar Achmad ini mulai mengalami kemunduran. Kemunduran yang terjadi ini ini disebabkan oleh beberapa faktor yaitu:

- a) Karena banyaknya pesaing-pesaing yang juga membuka usaha sebagai pedagang kulit. Karena mereka banyak melihat usaha yang di tekuni oleh keluarga H. Oemar Achmad ini berhasil maka, banyak orang lain yang mencoba berusaha memiliki usaha yang sama.
- b) Karena mulai muncul di masyarakat kulit imitasi yang lebih bagus kualitasnya dan haraganya yang terjangkau.
- c) Karena tidak adanya pengkaderan atau penerus untuk meneruskan pabrik kulit milik Keluarga Hadjie Oemar bin Achmad.²⁵ Hal ini disebabkan karena anak-anak mereka lebih memilih untuk bekerja di bidang lain dan juga ayah atau kakeknya merasa bahwa harta yang dimiliki selama ini cukup untuk mencukupi kebutuhannya dan anak turunannya.
- d) Menejerial yang kurang setelah penerusnya karena setelah anak keturunan Hadjie Oemar bin Achmad tidak ada lagi yang mengurus pembukuan maupun barang dagangan penyamakan kulit.

²⁴ Adiwarmarman Aswar Karim, *Ekonomi Islam suatu kajian kontemporer*, cet ke 2, Jakarta: Gema Insani Press, 2003, hal 177.

²⁵ Interview- 02- 3 Juni 2013. Mp3.

Selain itu, faktor-faktor lain yang menyebabkan perusahaan-perusahaan ini mungkin telah menghentikan kegiatan ekonomi setahun dan bahkan lama sebelum likuidasi. Jumlah ini tidak dapat dipakai sebagai indikator. Juga seperti pembubaran Maskapai Pelayaran Hindia Belanda (NISM) dan pelopor *Koninklijke Paketvaart Maatschappij* (KPM).²⁶ Dalam dekade terakhir abad ke-19, pabrik-pabrik dan industri modern mulai mencolok ketidakhadirannya. Orientasi Eksport tetap dan merupakan ciri paling mencolok ekonomi kolonial.²⁷

Telah dijelaskan diatas bahwa pabrik penyamakan kulit ini berawal dari usaha kecil-kecilan di samping rumah H. Oemar Achmad. Kemudian usaha tersebut diteruskan oleh anak-anaknya hingga dapat membuat pabrik sendiri yang dikenal dengan nama pabrik kulit N. V. Kemas dan Hadjie Djaelan & Co. dalam mengembangkan usaha ini pabrik kulit memiliki langganan yang sangat banyak di hampir 24 daerah, namun daerah-daerah yang sentral seperti Gresik, Sidoarjo, Lamongan, Babad, Padangan, Malang, Bojonegoro, Batavia, Weltevreden, Semarang, Solo, jombang, Tuban, Probolinggo, dan Madura yang kemudian daerah-daerah tersebut mengirimkan kulit-kulit ke daerah pedesaan di sekitarnya.

Pada bab selanjutnya penulis ingin menerangkan tentang bagaimana dinamika ekonomi di Kampung Kemas pada awal abad ke-20. Dalam

²⁶ J. Thomas Lindblad, *Fondasi Historis Ekonomi Indonesia*, cet 2, Yogyakarta: Pustaka Pelajar Offset, 2002, hal 88.

²⁷ *Ibid*, hal 108.

bahasan bab selanjutnya fokus tentang bagaimana interaksi kelompok usaha penyamakan kulit Gresik dengan pihak eksternal, bagaimana kontribusi pegawai pabrik terhadap pengembangan pabrik, dan bagaimana kontribusi keluarga H. Oemar bin Achmad terhadap masyarakat. Untuk pembahasan lebih terperinci akan dibahas pada bab selanjutnya.