

## Upaya Resiliensi Pengrajin Tas dan Kulit Intako Tanggulangin pada Masa Pandemi dalam Kerangka *Frugal Innovation*

Firdayanti Hadiansyah<sup>1)</sup>, Achmad Room Fitrianto<sup>2)</sup>

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya<sup>1,2</sup>  
firda1210@gmail.com<sup>1)</sup>, ar.fitrianto@uinsby.ac.id<sup>2)</sup>

### Abstrak

*The Covid-19 pandemic has had an impact on the leather craft processing industry in Tanggulangin, Sidoarjo. The limitation of all community economic activities has had an extraordinary effect on bag and leather craftsmen in the region such as decreased income, reduced workforce, which has led to business closures. Thus, this study aims to find out craftsmanship resilience efforts using frugal innovation as a solution approach amid limitations. This research used a mix of qualitative and quantitative methods with the Sustainable Livelihood Framework (SLF) analysis tool. The primary data were obtained through interview techniques and secondary data were through the Central Statistics Agency (BPS) Sidoarjo and the Sidoarjokab website. The research objects were the bag and leather craftsmen at the Tanggulangin Intako Center. The results showed that the craftsmen were identified as using 3 frugal principles as a means of resilience. The application of frugal innovation gradually helps craftsmen for resilience to regain economic prosperity after a downturn.*

**Keywords:** *Pandemic Covid-19, Resilience, Frugal Innovation, Welfare.*

### Abstrak

*Pandemi Covid-19 berdampak pada industri pengolahan yang dalam hal ini adalah kerajinan 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 ini menggunakan metode campuran (mixed method) kualitatif dan kuantitatif dengan alat analisis Sustainable Livelihood Framework (SLF). Sumber data berupa data primer dengan teknik wawancara dan data sekunder diperoleh melalui data BPS Sidoarjo dan website Sidoarjokab. Objek penelitian adalah pengrajin tas dan kulit di Sentra Intako Tanggulangin. 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.*

**Kata Kunci:** *Pandemi Covid-19, Resiliensi, Kesejahteraan Ekonomi, Frugal Innovation.*

## PENDAHULUAN

Sentra Industri Kerajinan Kulit yang terletak di Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo eksistensinya kembali meredup setelah akhirnya mampu hidup kembali dari ancaman kematian usaha 16 tahun lalu. Apabila dulu keberlangsungan industri kerajinan tas dan koper ini terancam mati akibat kesalahan media dalam menyampaikan berita tentang luapan lumpur lapindo di wilayah tersebut, namun realita saat ini benar-benar berbeda akibat pandemi Covid-19 yang tengah mewabah.

Terhitung sejak diberlakukannya Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) pada gelombang pertama hingga di susul gelombang ke empat varian Delta yang mengubah status PSBB menjadi Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) bersifat darurat yang menandakan bahwa korban dari varian tersebut benar-benar membludak dan sulit untuk dikendalikan. Hal ini mengakibatkan terhentinya segala mobilitas sosial ekonomi masyarakat.

Seiring dengan diberlakukannya pembatasan kegiatan ekonomi maupun sosial di lingkungan masyarakat, tak sedikit usaha kecil hingga usaha besar sekelas ritel pun mengalami kerugian yang membuat pemilik usaha memutuskan untuk menutup toko mereka secara permanen. Melalui fenomena tersebut kemudian mengakibatkan bertambahnya Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) di seluruh daerah Indonesia yang disusul dengan penurunan tingkat konsumsi masyarakat.

Di Kabupaten Sidoarjo sendiri berdasarkan data tahun 2020, tren pengeluaran per kapita menurun sebesar 1,03 persen atau sebesar Rp 14.458.000 dari tahun 2019 (Dinas Komunikasi dan informatika, 2022). Lebih lanjut, penurunan itu juga kemudian berdampak pada mobilitas usaha industri kerajinan tas dan koper Tanggulangin. Terdapat kurang lebih 300 orang pengrajin yang tergabung dalam asosiasi koperasi Industri Tas dan Koper (INTAKO) Tanggulangin namun kini hanya menyisakan kurang lebih 30 persen pengrajin saja. Hal ini yang tentunya sangat mempengaruhi kesejahteraan ekonomi masyarakat. Kesejahteraan ekonomi merujuk indikator badan pusat statistik (BPS) yang diukur berdasarkan tingkat PDRB per kapita dalam skala regional. Besar kecilnya penduduk akan sangat mempengaruhi tingkat PDRB per kapita. Sedangkan besar kecilnya PDRB per kapita sangat bergantung pada sumber daya alam dan nilai-nilai produksi yang ada pada suatu daerah (Busainah, 2022). Sedangkan pada lingkup kecil kesejahteraan ekonomi dapat diukur berdasarkan nilai pendapatan dan nilai konsumsi tiap individu.

Untuk menghadapi tantangan yang besar ini, pengrajin perlu melakukan upaya resiliensi dengan strategi-strategi yang tepat. Strategi yang perlu dilakukan oleh para pengrajin yakni mengikuti tren pasar yang ada, mengubah sistem jual beli yang awalnya bertempat di pasar konvensional sekarang diimbangi dengan memasuki pasar digital *e-commerce* seperti Shopee, Lazada, Tokopedia, dan mengatur kembali rantai pasok untuk mengurangi masalah kerugian bahan baku berlebih (Fitrianto, 2019) sebagai solusi terbaik di kondisi pandemi seperti ini. Meskipun demikian, para pengrajin juga perlu mempertimbangkan strategi inovasi sebagai penunjang kualitas produknya.

Inovasi dilihat sebagai proses perbaikan teknologi yang dalam hal ini merupakan perbaikan dan pengenalan produk baru dengan membuka pasar baru yang bersumber dari ide kreatif para pengusaha (DPR, 1950). Terdapat tiga pengaruh yang ditimbulkan akibat inovasi

diantaranya : (1) diperkenalkan ekonomi baru; (2) memberikan keuntungan lebih bagi sumber dana permodalan; (3) munculnya tiruan dari pengusaha-pengusaha lain. Dalam keadaan yang serba terbatas ini, *frugal innovation* tepat digunakan untuk membantu pengrajin untuk bangkit. Inovasi ini dilahirkan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat lapisan bawah dengan memanfaatkan sumber daya yang ada, desain produk yang murah sehingga produk lebih terjangkau.

Frugal innovation menurut Radjou & Prabhu (2015) merupakan suatu kemampuan untuk "do more, with less" yaitu mewujudkan lebih banyak nilai bisnis dan sosial secara signifikan diikuti dengan meminimalan penggunaan sumber daya yang semakin terbatas. Terdapat enam prinsip *frugal innovation* yang dikemukakan oleh Radjou dan Prabhu (2015) sebagai variabel pendekatan yakni : (1) keterlibatan dan pengulangan (*engage and iterate*) merupakan prinsip inovasi yang didalamnya didasari pada *research market* dan pengembangan potensi diri untuk mencapai kebutuhan pasar; (2) mengatur aset dengan fleksibel (*flex your asset*) prinsip menggambarkan untuk dapat mengatur aset dengan feksibel, cepat dan murah; (3) menciptakan solusi yang berkelanjutan (*create sustainable solution*) prinsip yang merujuk pada penciptaan produk yang dapat dgunakan secara berkelanjutan atau daur ulang; (4) membentuk perilaku konsumen (*shape customer behavior*) prinsip yang dapat membentuk perilaku konsumen dengan penawaran keuntungan berlebih; (5) menciptakan kembali nilai bersama prosumer atau konsumen yang produktif (*co-create value with prosumer*) prinsip yang berkaitan pembentukan nilai suatu brand melalui pengenalan konsumen yang produktif seperti *influencer*; (6) menjalin relasi yang inovatif (*make innovative friends*) prinsip dengan menjalin relasi yang berinovatif akan membuka peluang usaha yang lebih besar, sebagai upaya memperkuat resiliensi mereka ditengah pandemi Covid-19.

Berdasarkan masalah yang telah dijelaskan inilah peneliti tertarik untuk mengkaji masalah yang terjadi pada pengerajin di Sentra Industri Intako. Penelitian ini dilakukan tentunya guna menjawab pertanyaan peneliti yakni bagaimana inovasi frugal menjadi upaya resiliensi para pengerajin tas dan kulit di Sentra Industri Intako Tanggulangin saat pandemi Covid-19 serta bagaimana dengan penerapan *frugal innovation* sebagai salah satu upaya dalam beresiliensi dapat meningkatkan kembali kesejahteraan ekonomi pengerajin di Sentra Industri Intako Tanggulangin. Tujuan dari penelitian ini pun tak lain adalah untuk mengidentifikasi sebagaimana penerapan *frugal innovation* ada di lingkungan masyarakat serta seperti apa kiranya *frugal innovation* ini berdampak pada kesejahteraan ekonomi masyarakat pengrajin.

## **KAJIAN PUSTAKA**

Sektor industri kecil memiliki peranan besar dalam pembangunan ekonomi di Indonesia. Selain berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi sektor industri kecil mampu menyerap tenaga kerja hingga mengurangi tingkat pengangguran terbuka. UMKM yang termasuk dalam sektor industri kecil mampu melewati guncangan krisis ekonomi yang melanda di seluruh negara tak terkecuali Indonesia beberapa tahun lalu. Visualisasi UMKM sebagai sektor yang berperan penting yang merujuk pada realitas masyarakat Indonesia sebagian besar memiliki pendidikan yang rendah dan hanya berada dalam ruang lingkup kegiatan usaha kecil

baik di sektor tradisional maupun modern (Soetjipto, 2020). Namun kini, kemampuan UMKM di uji kembali dengan adanya krisis ekonomi akibat pandemi Covid-19.

Penelitian yang dilakukan oleh (Hardilawati, 2020) menyatakan bahwa pandemi Covid-19 berdampak terhadap ketidakstabilan ekonomi khususnya pada pelaku UMKM. Pernyataan ini kemudian diperkuat oleh hasil penelitian (Azizah et al., 2020) yang menunjukkan beberapa dampak yang dialami oleh pelaku UMKM dalam hal ini (1) penjualan yang menurun drastis imbas dari diberlakukannya Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) yang dilakukan untuk memutus mata rantai penyebaran Covid-19. (2) Strategi pemasaran yang berubah sehingga diperlukan adaptasi bagi para pelaku UMKM yang sebelumnya dilakukan secara konvensional di pasar sekarang berubah menjadi sistem *online* dengan menggunakan platform *digital marketing*. (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.

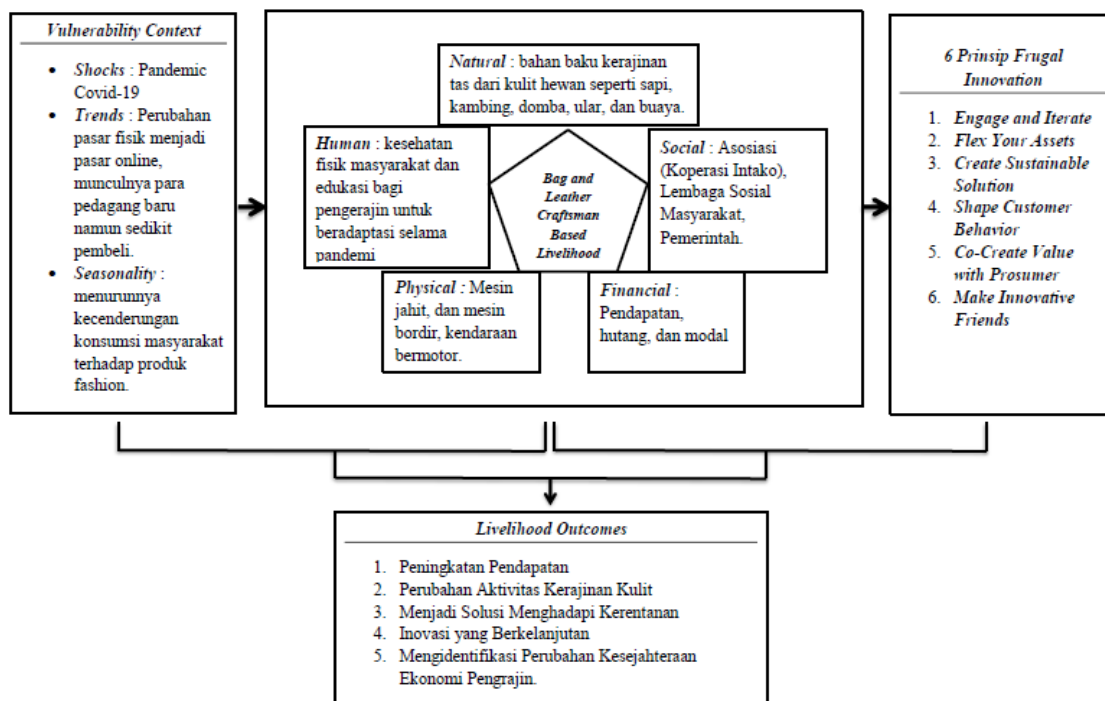
Untuk melewati tantangan dan kendala yang terjadi maka pelaku usaha berupaya resiliensi untuk beradaptasi dengan guncangan krisis ekonomi akibat pandemi Covid-19 saat ini. Munir (2021) dalam hasil penelitiannya memaparkan bahwa untuk beresiliensi Terdapat tiga hal yang dapat mereka lakukan yakni (1) menggunakan media online untuk memasarkan produknya seperti menggunakan *Whatsapp*, *Facebook*, *Instagram*, dan platform digital lainnya. (2) membangun sinergi bersama komunitas pengusaha UMKM atau pelaku usaha rumahan lainnya melalui grup-grup yang ada di media *online*. (3) bekerjasama antar pelaku usaha. Sehingga modal utama yang harus dimiliki dalam beresiliensi ekonomi adalah memiliki kreativitas dan mampu membangun sinergi. Kemudian (Sofyan, 2021) turut berpendapat dalam hasil penelitiannya, bahwa di tengah pandemi Covid-19 seperti ini diperlukan perubahan rencana pemasaran yang akurat sehingga tepat sasaran dalam membidik target pasar agar perusahaan dapat ditingkatkan dan dipertahankan. Selanjutnya melakukan pembaharuan strategi guna meningkatkan penjualan dengan dilakukan pengembangan inovasi pada UMKM demi meningkatkan kepuasan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan.

Strategi inovasi dalam mensiasati keterbatasan sumber daya dan mobilitas masyarakat, inovasi frugal dirasa sangat sesuai. Reniati (2020) menyebutkan inovasi frugal mampu mengubah aktivitas usaha lebih efisien dengan berbasis kearifan lokal sehingga memiliki daya saing. Vesci et al. (2021) menyoroti kekuatan hubungan prinsip inovasi frugal, 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. Kemudian Radjou & Prabhu (2015) dalam bukunya mengemukakan berkaca dari beberapa penelitiannya tentang *Frugal Innovation* yang muncul di tengah keterbatasan masyarakat lapisan bawah di India, inovasi frugal merupakan inovasi yang tidak hanya berkutat pada efisiensi produk tetapi juga melihat dari sisi kemanusiaan. Untuk itu, inovasi ini akan sangat cocok apabila diterapkan pada kondisi yang serba terbatas dengan harapan dapat meningkatkan kembali kesejahteraan ekonomi pengrajin tas dan kulit di Sentra Intako Tanggulangin.

## METODE

Penelitian ini menggunakan metode campuran kualitatif dan kuantitatif deskriptif. Metode penelitian campuran sebagai prosedur untuk mengumpulkan, menganalisis, dan "mencampur" baik kuantitatif dan kualitatif dalam satu studi atau serangkaian studi untuk memahami masalah penelitian (Creswell, 2015). Dalam hal ini metode penelitian kualitatif, penulis menggunakan etnografi deskriptif sebagai alat analisis yang menjabarkan kondisi dan budaya dari objek penelitian yang didasarkan pada hasil analisis sudut pandang ketiga atau peneliti. Kemudian, pada penggunaan metode penelitian kuantitatif, statistik deskriptif sebagai alat analisis dari hasil survei yang dilakukan oleh peneliti.

Lokasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah Sentra Industri Tas dan Koper (INTAKO) Tanggulangin, Kabupaten Sidoarjo. Teknik pengumpulan data ini menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi secara berurutan. Terdiri dari 8 pengrajin dan 3 pemangku kepentingan Koperasi INTAKO Tanggulangin sebagai informan penelitian ini. Setelah data terkumpul kemudian akan dilakukan reduksi data serta dilanjutkan proses analisis yang akan dipetakan berdasarkan alat analisis *Sustainable Livelihood Framework* (SLF) secara berurutan dengan mengidentifikasi konteks kerentanan, mengidentifikasi aset dalam lima komponen aset (*pentagon assets*), pengkajian inovasi dan hasil capaian peneliti. Berikut adalah kerangka analisis hasil penelitian dalam berdasarkan alat analisis SLF yang diadaptasi dari bagan Chambers dan Conway (1992).



**Gambar 1. Kerangka Analisis menggunakan SLF**

SLF merupakan pendekatan holistik yang awalnya digunakan untuk membantu memahami berbagai penyebab kemiskinan dan untuk menemukan solusi mata pencaharian berkelanjutan bagi mereka yang membutuhkan (Setiawan & Fitrianto, 2021). Terdapat lima

fase yang dikemukakan oleh Chambers & Conway yakni (1) mengidentifikasi kerentanan yang ada dalam komunitas tertentu, (2) pemetaan aset mata pencaharian yang dimiliki masyarakat, (3) mengamati struktur dan proses transformasi, (4) mengidentifikasi pencaharian, (5) merumuskan hasil mata pencaharian.

## HASIL

Sentra Industri Tas dan Koper (INTAKO) telah berdiri sejak tahun 1976. Intako merupakan sebuah koperasi atau asosiasi yang menaungi pengrajin tas, koper, jaket berbahan kulit yang tersohor di wilayah Tanggulangin yang terletak di Desa Kedensari. Terdapat kurang lebih 300 pengrajin yang tergabung dalam asosiasi koperasi tersebut. INTAKO juga memiliki *showroom* dimana semua hasil kerajinan anggota dapat dipamerkan dan diperjual belikan di tempat tersebut. *Showroom* INTAKO ini berada di jalan utama Kedensari, Kecamatan Tanggulangin.

Sentra INTAKO sempat hampir terancam mati sebab adanya berita yang menyatakan bahwa wilayah ini terendam lumpur lapindo. Padahal sebenarnya tempat yang terendam luapan lumpur lapindo adalah Perumahan Tanggulangin Anggun Sejahterah. Kedelapan pengrajin yang telah diwawancarai oleh peneliti semua menyatakan hal yang sama yakni tentang kesalahan yang dilakukan oleh media ini sangat merugikan masyarakat pengrajin dan fenomena ini tentu berpengaruh secara signifikan terhadap kesejahteraan ekonomi.

Kini pengrajin harus kembali menelan kepahitan. Hasil penelitian yang pertama ini mengidentifikasikan penurunan pengunjung setiap harinya. Jika biasanya pengunjung berdatangan di sentra INTAKO untuk sekedar melihat-lihat maupun membeli produk hasil kerajinan seperti tas, jaket, dompet, dan lain sebagainya sebagai buah tangan. Jumlah pengunjung sangat mempengaruhi. Apabila sedang ramai tentu akan meningkat pula pendapatan yang diperoleh pengrajin. Namun saat ini, ditengah pandemi Covid-19 Jumlah pengunjung di Sentra INTAKO mengalami penurunan yang signifikan.

“.....selama pandemi ini sepi sekali mbak. Ada pengunjung itu ya cuma satu atau dua orang saja tidak banyak bahkan pernah selama satu bulan itu tidak ada pengunjung sama sekali. Kalau sampean lihat itu banyak toko-toko milik pengrajin tutup.” – **Kepala Bidang Personalia Koperasi INTAKO**

“.....kalau dulu itu di sini ramai mbak banyak wisatawan dari berbagai daerah yang berwisata ke Sidoarjo dan desa kami menjadi salah satu kunjungan wisata. Tapi sekarang sepi sekali mbak karena kan PSBB orang tidak boleh ke mana-mana banyak di rumah.”- **A (Pengrajin/Pemilik Usaha)**

“.....setiap hari di luar hari besar seperti Idul Fitri, Qurban, dan Natal itu kita ramai mengerjakan souvenir pernikahan. Tapi karena pandemi kan tidak ada acara pernikahan ada pun acaranya tertutup dan tidak mengundang banyak tamu jadi ya tidak pesan souvenir kami jadi tidak ada pekerjaan. Mitra kami juga banyak yang tidak pesan. Beberapa pesanan yang sebelumnya siap dikerjakan mendadak dihentikan karena pandemi tidak ada kegiatan yang sifatnya berkerumun.”- **B (Pengrajin/Pemilik Usaha)**

Hasil wawancara di atas menunjukkan terjadinya perubahan pengunjung di Sentra INTAKO Tanggulangin. Sejalan dengan penelitian (Widyaningtyas & Rahmawati, 2021) menggunakan subjek dengan topik penelitian yang sama ia menyatakan di Sentra INTAKO mengalami penurunan pengunjung hingga 90 persen saat pandemi Covid-19 yang tentunya sangat berpengaruh terhadap pola produksi dan operasional kerja pengrajin.

**Tabel 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"> <li>• Pendapatan pengrajin turun hingga 100%</li> </ul>	• Peneliti, 2021
2	Kecenderungan ( <i>Trends</i> )	Perubahan Pasar Fisik ke Pasar Online ( <i>E-Commerce</i> )	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pandemi merubah kegiatan pasar fisik konvensional ke pasar digital <i>e-commerce</i>.</li> <li>• Bagi pelaku usaha industri kecil dengan edukasi yang rendah perubahan ini menjadi suatu kerentanan</li> </ul>	• Peneliti, 2021
3	Musiman ( <i>Seasonality</i> )	Perubahan Pola Konsumsi Masyarakat Terhadap Produk.	Perubahan pola konsumsi masyarakat selama masa pandemi. Masyarakat mengutamakan kebutuhan pokok dan proteksi diri selama pandemi.	• Peneliti, 2021

Sumber : Data Primer Peneliti, 2021

Berdasarkan pada pemetaan kerentanan tabel 1 di atas, pengrajin tas dan kulit di Sentra INTAKO Tanggulangin dikategorikan kedalam tiga aspek kerentanan, yakni aspek guncangan (*shocks*), aspek musiman (*seasonality*), dan aspek kecenderungan (*trends*). Data yang diperoleh merupakan rangkuman dari publikasi Badan Pusat Statistik serta media *online* seperti Radar Sidoarjo dan laman resmi pemerintah Kabupaten Sidoarjo. Berikut peneliti uraikan lebih jelas ketiga aspek kerentanan.

Di mulai pada aspek guncangan (*shocks*), hal yang menjadi guncangan besar bagi para pengrajin saat ini adalah adanya pandemi Covid-19. Seiring meningkatnya jumlah pasien Covid-19 semakin diperketat mobilitas masyarakat dari yang awalnya darurat satu berubah menjadi darurat empat yang menunjukkan penyebaran Covid-19 sulit dikendalikan.

Berawal dari masalah tersebut mobilitas usaha pun tutup bahkan berhenti total hingga menyebabkan peningkatan pengangguran yang kemudian menyebabkan penurunan pendapatan pada setiap individu. Seperti para pengrajin tas dan kulit di Sentra INTAKO Tanggulangin juga mengalami penurunan pendapatan selama pandemi Covid-19. Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan peneliti diperoleh beberapa pengrajin telah menutup usahanya secara total namun

juga ada beberapa pengrajin yang masih tetap bertahan. Berikut hasil wawancara bersama dengan pengrajin yang masih bertahan:

“...soal pendapatan saya tidak pernah hitung mbak hanya saja kalau dulu itu semisal dapat 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 karena tidak ada pembeli. 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 mbak dalam satu bulan tapi kalau pandemi begini ya tidak ada mbak karena kan tidak ada yang datang tidak ada pesanan juga, itu saya sampai jualan masakan di depan rumah sini pas waktu puasa itu buat tambah-tambah.”- **B (Pengrajin/Pemilik Usaha)**

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

Pernyataan ini selaras dengan pengrajin lainnya bahwa selama pandemi pengrajin mengalami penurunan pendapatan signifikan hingga mencapai 100 persen yang artinya tidak ada pendapatan sama sekali. Pengrajin tidak menyampaikan besaran omset secara pasti namun peneliti berupaya untuk memberikan gambaran omset yang diterima pengrajin melalui data yang diperoleh penelitian milik Widyaningtyas dan Rahmawati (2021).

Dari tabel 2 di bawah ini kita dapat tergambar kiranya besaran penurunan pendapatan yang dialami pengrajin. pendapatan setelah pandemi pun akan dipotong untuk biaya produksi dan biaya pegawai sehingga keuntungan yang diperoleh pengrajin secara signifikan benar-benar menurun. Kondisi ini secara signifikan mempengaruhi tingkat kesejahteraan ekonomi pengrajin yang seperti kita ketahui bahwa indikator kesejahteraan dilihat dari besaran pendapatan yang diperoleh.

Berikut gambaran omset pengrajin sebelum dan selama pandemi:

**Tabel 2. Hasil Penjualan UMKM Desa Kedensari Sebelum dan Sesudah Pandemi**

Hasil Penjualan UMKM Desa Kedensari			
Informan	Sebelum	Sesudah	Penurunan
Bu Susi (Pemilik)	100.000.000	20.000.000	80%
Pak Iwan (Pemilik)	200.000.000	30.000.000	85%
Pak Pujiono (Pemilik)	100.000.000	50.000.000	50%
Pak Roni (Pemilik)	250.000.000	75.000.000	70%
Bu Tiah (Koperasi INTAKO)	500.000.000	50.000.000	90%

Sumber: Data Sekunder, hasil 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.

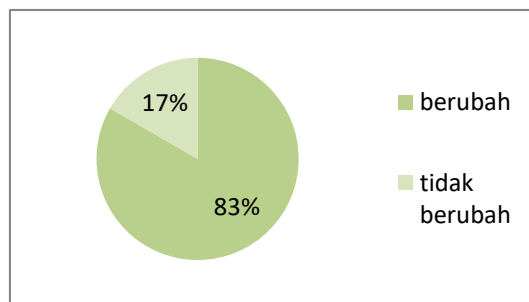
“...kalau jualan *online* saya sudah jalan dan yang pegang istri saya. Kebetulan istri saya juga suka main sosial media jadi gampang buat dia promosi. Tapi ya begitu mbak yang beli ya baru-baru ini satu atau dua orang itu jualan juga lama sekali tidak seperti jualan toko begini kan langsung orangnya datang, lihat barangnya, *deal* sudah terjual” – **A (Pengrajin/Pemilik Usaha)**

“...kalau jualan *online* itu dari *facebook* mbak. Biasanya ya *posting* video dan gambar produk saya. Kadang juga itu bapak *nge-live* pas lagi jahit terus itu banyak yang lihat dari situ kadang ada yang penasaran tanya-tanya habis itu beli. Setidaknya ada mbak satu atau dua transaksi begitu tapi gak se-ramai dulu.”- **B (Pengrajin/Pemilik Usaha)**

“...saya pernah pakai yang seperti *Shopee* kalau tidak salah itu pernah saya taruh stok yang masih ada tapi ndak laku akhirnya saya jual sendiri itu langsung habis. Terus kalau soal pendapatan jelas lebih besar kalau jualan buka toko begini mbak itu omset saya satu bulannya bisa sampai Rp 500 jutaan. Kalau dari *online* saya kurang tau juga karena ya seperti tadi tidak ada yang beli dan tidak ada yang menjalankan. Makanya pandemi begini saya bingung mau menggunakan digital karena saya sendiri tidak sempat dan bingung cara penggunaannya .” – **C (Pengrajin/Pemilik Usaha)**

“...saya ndak ada pakai *online-online* begitu mbak saya lebih main kerja sama saja dengan dosen ada dari Universitas xxx itu biasanya kalau pesan bisa sampai 250 juta lebih tapi karena beliaunya 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 itu souvenir itu 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 dipasrahi toko *online* saya tidak sempat” – **D (Pengrajin/Pemilik Usaha)**

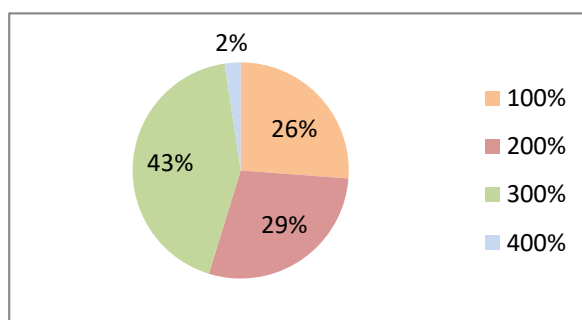
Hasil wawancara di atas merupakan bentuk keresahan pengrajin atas adanya peralihan pasar konvensional ke pasar digital. Pengrajin merasa tidak ada kesiapan dari segi pengelolaan dan pendistribusian barang. Pengrajin juga beranggapan bahwa untuk menggunakan *e-commerce* perlu waktu luang dan harus ada yang berpengalaman dibidangnya.



**Gambar 2. Persentase Masyarakat Merubah Pola Konsumsi**

Sumber : Data Primer, 2021

Berikutnya faktor ke tiga yang menjadi salah satu faktor kerentanan paling dominan adalah perubahan pola konsumsi masyarakat. Mengacu pada Gambar 2 merupakan diagram hasil survei yang dilakukan peneliti 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 3. Persentase Pengurangan Konsumsi Selama Pandemi**

Sumber : Peneliti, 2021

Pada gambar 3 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 sedangkan hanya 2 persen masyarakat saja yang mengurangi pola konsumsi sebesar 100 persen artinya benar-benar merubah total pola konsumsi mereka.

## PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian yang ditemukan oleh peneliti 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. Kerentanan merupakan suatu kondisi yang dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti kondisi iklim, fisik, sosial, ekonomi dan lingkungan sehingga memberikan efek buruk yang dapat melemahkan masyarakat (Hapsoro & Buchori, 2015). 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

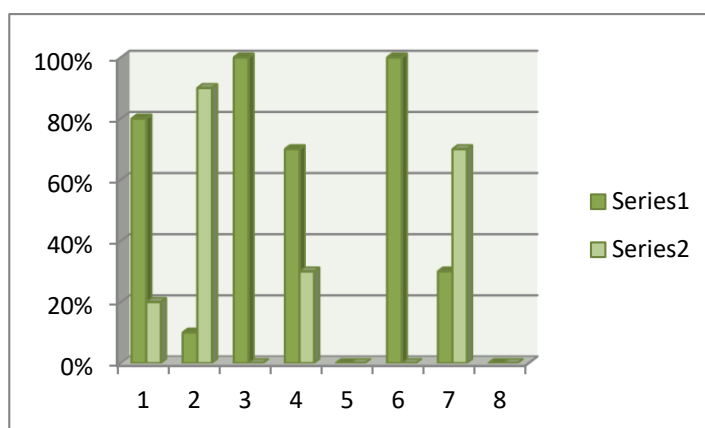
INTAKO Tanggulangin hingga menyebabkan penurunan pendapatan secara signifikan.

Kondisi ini juga telah dibuktikan oleh peneliti sebelumnya yakni 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) dalam penelitiannya 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 206 pelaku UMKM di Jabodetabek menunjukkan setidaknya terdapat 63,9 persen pelaku UMKM yang mengalami penurunan pendapatan hingga 30 persen (Bahtiar, 2021). Seperti yang kita ketahui para pelaku usaha yang bergerak di sektor industri kecil merupakan masyarakat kelas menengah kebawah 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. Sebab dengan 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 (Ruhyana et al., 2022). Pengrajin melakukan upaya resiliensi dalam menghadapi kondisi yang tengah melemah untuk kembali bangkit.

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 :



**Gambar 4. Grafik Kepemilikan Aset Alami (Bahan Baku) Selama Pandemi**  
 Sumber : data primer, data diolah 2022

Dari Gambar 4 terlihat 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.

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

	Perubahan Tenaga Kerja (SDM) Selama Pandemi							
	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

Sumber : data primer, 2022

Dari Tabel 3 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.

“... dulu pegawai ada banyak mbak di rumah sini dari saya sendiri untuk pengerjaan souvenir itu ada 4 orang, kalau dari suami saya itu ada banyak yang nyales, jahit, motong ada sendiri-sendiri total itu ada sekitar 20 orang yang kerja sama kami. Tapi kalau sekarang saya ndak bisa ngomong mbak karena ya sudah saya lepas semua kan nganggur ndak ada kerjaan saya juga sudah ndak mampu kalau menggaji mereka akhirnya saya lepas biar mereka ikut pengrajin lain yang butuh tenaga mereka. Jadi kalau ada kerjaan kita cari-cari tukang tapi juga ini saya baru ambil 2 orang pegawai saya yang dulu untuk bantu-bantu jahit” – **B (Pengrajin/Pemilik Usaha)**

”... tenaga kerja itu saya dulu ada si A dan si B tapi mereka ini juga punya tukangya sendiri begitu tapi sekarang saya lepas karena masih sepi dan tidak ada pendapatan juga sehingga beban gaji tidak terbayar akhirnya saya lepas. Jadi kalau ada pesanan saya cari tukang yang sistemnya borong kerja. Cuma ndak enakya itu kalau pas saya dapat pesanan ternyata tukangya sedang penuh mengerjakan punya pengrajin lain itu susahnya jadi harus mencari-mencari lagi” - **G (Pengrajin/Pemilik Usaha)**

Kemudian dilanjutkan dengan aset berikutnya yakni 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. Aset Fisik**

Aset	A	B	C	D	E	F	G	H
Rumah Produksi	1 Unit	1 Unit	1 Unit	1 Unit	1 Unit	1 Unit	1 Unit	1 Unit
Mesin Produksi (mesin jahit, mesin press, mesin embos, mesin bordir, mesin laser)	9 Unit	5 Unit	8 Unit	4 Unit	11 Unit	3 Unit	8 Unit	14 Unit
Transportasi	2 Unit	1 Unit	Tidak Ada	1 Unit	Tidak Ada	1 Unit	1 Unit	2 Unit
Showroom (Toko)	1 Unit	1 Unit	1 Unit	1 Unit	Tidak Ada	1 Unit	1 Unit	Tidak Ada

Sumber : data Primer, 2022

Tabel 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 itu kan tidak ngatasi jadi tutup stok yang masih ada saya pasarkan melalui sales saya. Kalau untuk transportasi ini terus terang saya ada tapi untuk pribadi tetapi kalau untuk akomodasi pengiriman barang biasanya konsumen itu jemput sendiri barangnya jadi saya ndak perlu kirim-kirim” – **E (Pengrajin/Pemilik Toko)**.

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.

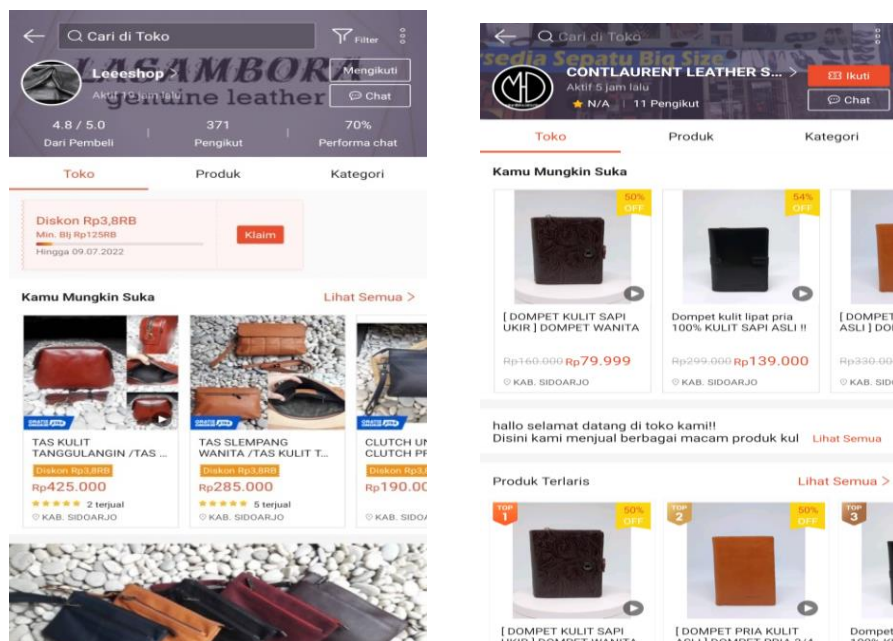
Terakhir aset ke lima yakni aset sosial yang merupakan aset penghubung atau jalinan relasi pengrajin di lingkungan masyarakat. Dalam hal ini peneliti menemukan bahwa 8 pengrajin merupakan anggota Koperasi INTAKO namun 2 dari 8 pengrajin andil dalam 2 asosiasi sekaligus yakni Koperasi INTAKO dan Asosiasi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

Berikut pendekatan 6 prinsip *frugal innovation* : (1) Keterlibatan dan pengulangan (*engage and iterate*). Pada prinsip ini INTAKO sebagai asosiasi dapat memberikan dukungan bagi anggotanya berupa pelaksanaan pelatihan penggunaan pasar digital *e-commerce* seperti Shopee, Lazada, TokoPedia dengan tujuan pengrajin dapat memperluas pasar mengingat kondisi pandemi membatasi kegiatan masyarakat sehingga masyarakat mengalihkan pola belanja mereka ke pasar online. (2) Mengatur Aset Secara Fleksibel (*flex your assets*). Pada prinsip ke dua ini pengrajin dapat memanfaatkan bahan baku kulit sisa yang mereka miliki dengan membuat produk kerajinan lain seperti *card holder* dan tempat handsanitizer atau pengrajin dapat menjual kembali bahan kulit ke perusahaan manufaktur yang membutuhkan bahan kulit hewan maupun sintesis untuk lapisan spons kursi sofa. Dengan begitu pengrajin tidak akan mengalami kerugian. (3) Menciptakan Solusi yang Berkelanjutan (*make sustainable solution*). Pada prinsip ini untuk menciptakan solusi yang berkelanjutan pengrajin dapat memberikan edukasi atau pendidikan yang tepat guna bagi pegawainya. Sebab apabila memiliki sumber daya manusia yang terampil maka produk yang dikeluarkan akan berkualitas dan secara tidak langsung berdampak pada citra usaha. (4) Membentuk Kebiasaan Pelanggan (*shape custome behavior*). Pada prinsip ke empat ini pengrajin dapat menggunakan katalog online yang di desain dengan menarik menampilkan gambar produk, harga, keterangan bahan baku produk, variasi warna, dan keunggulan produk sehingga memberi kemudahan bagi konsumen untuk memilih produk yang ditawarkan sekaligus mengurangi biaya pengeluaran cetak katalog. Pengrajin juga dapat memberikan diskon untuk produk stok lama; menjual produk yang tidak lulus *quality control*; memberikan promo diskon di setiap tanggal kembar, hari belanja nasional, dan hari besar lainnya. (5) Menciptakan Kembali Nilai Bersama Prosumer (*Co-create value with prosumer*). Pada prinsip ke lima ini dapat menggunakan jasa prosumer seperti selebgram, *youtuber*, atau seleb *TikTok*. Atau untuk menghemat biaya jasa, pengrajin dapat mengajak pelanggan untuk memberikan *video review* dengan menandai toko produk di sosial media maupun *e-commerce* atau *website* pengrajin untuk meningkatkan daya tarik konsumen. (6)

Membangun Jaringan yang Inovatif (*make innovative friends*). Pada prinsip ini, pengrajin dapat mengembangkan jaringan mitra baik antar pengrajin maupun pelaku usaha lain yang berkaitan dengan pengembangan produk yang dimiliki. Jaringan tersebut dapat berupa berbagi relasi, membangun sistem *reseller* maupun jaringan distribusi lainnya. Adanya teknologi juga dapat menguatkan jaringan yang dimiliki antara pengrajin dan konsumen karena membuat pangsa pasar lebih luas.

Berdasarkan kenyataan yang ada, penerapan enam prinsip *frugal innovation* ini telah digunakan oleh Koperasi INTAKO Tanggulangin guna mengangkat kembali eksistensi baik INTAKO maupun pengrajin. Mulai dari melaksanakan kegiatan pelatihan penggunaan *e-commerce* dan media sosial yang dibantu dengan beberapa instansi sebagai instruktur dan *monitoring*, membuat katalog *online* di *website* resmi INTAKO Tanggulangin, memberikan edukasi strategi *marketing* berbasis *online* bagi para pengrajin, menggunakan seorang selebgram lokal untuk memperkenalkan produk yang ada di INTAKO Tanggulangin, dan bekerjasama dengan agen dan pemilik usaha ritel untuk memperluas pasar. Sedangkan dari sisi pengrajin, penerapan prinsip *frugal* ini hanya terindikasi empat prinsip *frugal* saja yang diantaranya : (a) prinsip pertama dengan mengikuti kegiatan pelatihan baik diadakan oleh INTAKO maupun pelatihan yang diadakan oleh Desa dan Kecamatan sebagai bentuk pengembangan diri dan memberikan edukasi bagi pengrajin agar tidak kebingungan untuk menggunakan *e-commerce* seperti Pengrajin A, Pengrajin C, dan Pengrajin H yang sudah aktif untuk berjualan melalui *E-commerce*;



**Gambar 5. Shopee Pengrajin A dan Pengrajin C**  
Sumber : data sekunder Shopee, 2022

Kemudian, (b) penerapan prinsip kedua yakni membuat produk kerajinan lain dari bahan sisa menjadi barang yang bernilai ekonomis seperti Pengrajin A yang membuat produk *card holder* dan sarung *handsanitizer*, dan menjual kembali bahan baku berlebih seperti

Pengrajin D yang menjual kembali bahan baku yang masih tersisa ke pabrik furnitur sebagai supplier bahan baku kulit untuk kursi duduk sarung kulit; (c) penerapan prinsip ke enam yakni dengan membangun jaringan mitra kerja dengan agen dan perusahaan ritel seperti pengrajin E yang bekerjasama dengan perusahaan ritel *Handmade* dan *Deliwafa*, dan Pengrajin H yang bekerja sama dengan perusahaan kesehatan dan kecantikan untuk kebutuhan tas dan *pouch* kosmetik.

Setelah dibuat pemetaan mulai dari kerentanan, identifikasi pentagon aset, hingga penghubungan *frugal innovation* sebagai langkah solutif dalam beresilensi 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 sedalam 8,76 persen. Sejalan dengan bangkitnya Industri Pengolahan di tanah air, kerajinan kulit Sentra INTAKO Tanggulangin juga beresilensi dengan bukti pada tahun 2020 awal merebaknya virus corona yang menjadikan perekonomian pengrajin terhenti namun saat ini dapat tumbuh secara bertahap.

Sebagai contoh dalam kasus ini adalah Pengrajin H yang pada saat pandemi tidak mengalami kerugian baik secara materil maupun produksi. Pengrajin H menyebutkan bahwa dirinya mampu beresilensi sebab beliau melihat di saat pandemi marak dengan beredarnya perawatan kecantikan dan banyak berdiri klinik-klinik kecantikan seperti MS Glow, DRW Skincare, Hayyu, dan masih banyak lagi. Di sini Pengrajin H memanfaatkan fenomena ini sebagai peluang. Beliau menuturkan bahwa melalui kenalannya beliau mampu terhubung langsung dengan pendiri klinik kecantikan DRW *Skincare*. Dari sini kemudian pengrajin mengajukan diri untuk melakukan kerja sama sebagai *supplier* kebutuhan tas, *name tag*, dan *pouch* kosmetik yang berujung pada kontrak kerjasama jangka panjang. Keuntungan lainnya, Pengrajin H memperoleh konsumen dan membangun kerjasama dengan perusahaan-perusahaan besar yang masih bertahan sebagai *supplier goodie bag* atau tas santunan. Melalui upaya ini Pengrajin H mendapat keuntungan kurang lebih 100 juta dalam satu bulan. Sehingga Pengrajin H tidak mengalami masa keterpurukan hingga mampu memberdayakan dan memberikan kesejahteraan ekonomi bagi para karyawannya. Ini merupakan bentuk nyata dampak positif dari penerapan prinsip *frugal* yang ke enam yakni membangun relasi atau kerjasama yang inovatif dari yang mulai dengan mampu membaca peluang berujung cuan.

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.

“... omset bisa sampai angka dua digit mbak tapi kalau keuntungan itu kurang lebihnya bisa



untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari saja karena kan separuh omset dari hasil penjualan uangnya diputar kembali untuk modal” – 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 individu kurang lebih sebesar Rp 3.500.000 lalu dikalikan dengan jumlah orang yang ada dalam satu rumah misalkan 4 orang maka perhitungannya adalah :

$$3.500.000 \times 4 = 14.000.000$$

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

*Frugal innovation* akan terlihat hasilnya jika dijalankan dengan maksimal walaupun penerapannya hanya pada beberapa prinsip saja. 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 dengan maksimal untuk mendapatkan citra usaha dan keuntungan yang maksimal pula. 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 (Fitrianto et al., 2007) yang menyatakan terdapat dua faktor hambatan yang ditemukan yakni : (a) pemikiran pelaku usaha yang terpaku pada ‘yang penting dapat pesanan’ ini sering dinyatakan oleh pengrajin pada skala kecil; (b) 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 itu, peneliti juga menemukan keresahan yang dialami pengrajin yakni mengkhawatirkan keberlangsungan usaha kedepannya melihat anak turunannya kini mulai lebih tertarik untuk berprofesi sebagai pegawai kantor ketimbang menjadi pengrajin seperti orang tua mereka sehingga menghambat pengrajin untuk berkembang.

## SIMPULAN DAN SARAN

Setelah dilakukan analisis yang diawali dengan mengidentifikasi kerentanan, lalu kemudian mengidentifikasikan aset sebagai upaya resiliensi hingga pendekatan penerapan *frugal innovation* dalam lingkungan pengrajin. Kesimpulannya adalah kemampuan resiliensi pengrajin dalam hal ini sudah terbilang bagus. Pasalnya, para pengrajin mampu menyesuaikan

diri mereka dengan kondisi yang ada sehingga mampu mempertahankan fundamental usaha yang tentunya dibantu dengan dorongan internal maupun eksternal. Diterapkannya *frugal innovation* bagi para pengrajin menjadi penopang dalam beresiliensi yang turut memberikan dampak positif dari sisi peningkatan pendapatan, kreatifitas, sosial, serta ilmu baru terkait kemajuan teknologi masa kini.

Koperasi INTAKO sebagai pembina dari para pengrajin sangat berperan bagi keberlangsungan usaha pengrajin sebagai penyalur hubungan kerjasama antara pelanggan dengan pengrajin, penyediaan *showroom*, pengadaan barang, dan pusat edukasi bagi para pengrajin. Didirikannya Koperasi INTAKO Tanggulangin ini juga bermaksud untuk menciptakan lingkungan usaha yang harmonis bagi antar pengrajin. Harapannya Koperasi INTAKO juga dapat memberikan edukasi mendalam terkait *frugal innovation* sebagai inovasi berkelanjutan yang diterapkan oleh para pengrajin untuk membangun pondasi usaha yang lebih kuat sebagai antisipasi jikalau nanti datang musibah yang tidak diinginkan seperti pandemi Covid-19 saat ini.

Sayangnya, penelitian hanya memperoleh sebelas narasumber saja yang dirasa sangat kurang sekali untuk menggambarkan kondisi yang ada. Sebab, memang pada saat dilakukan penelitian pandemi Covid-19 sedang terjadi. Sehingga dari yang awalnya adalah target dua puluh narasumber berubah menjadi sebelas narasumber saja yang bersedia untuk diwawancarai. Terlebih para pengrajin kurang begitu terbuka terkait omset yang mereka terima sebab kurang adanya manajemen keuangan yang baik dari para pengrajin. Selain itu juga, para pengrajin memang mampu beradaptasi dengan kondisi yang ada namun untuk membangun pikiran yang lebih maju lagi itu sangat sulit sehingga penerapan *frugal innovation* sangat kurang dan dari hasil yang diperoleh hanya teridentifikasi tiga prinsip *frugal innovation* saja. Walaupun memberikan dampak positif bagi para pengrajin, namun hal ini dirasa kurang maksimal bagi peneliti sebab jika diterapkan secara menyeluruh tentu akan lebih meningkatkan kembali kesejahteraan pengrajin serta menjadi bentuk bangkitnya usaha kerajinan tas dan kulit di Sentra INTAKO Tanggulangin.

Dari hasil penelitian ini dapat disarankan bagi pengrajin bahwa, 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 berantusias dalam kegiatan pelatihan sebagai pengembangan diri demi kemajuan usaha yang bisa saja apabila nanti menemukan fenomena bencana alam seperti ini pengrajin dapat mengatasi dengan mandiri.

Saran berikutnya ditujukan 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 INTAKO dan Koperasi INTAKO Tanggulangin sendiri.

Kemudian saran bagi Koperasi INTAKO, *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. INTAKO juga perlu bekerjasama dengan *influencer* dan artis lokal seperti Via Vallen untuk mempromosikan rebranding INTAKO Tanggulangin. 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 tak perlu takut untuk terancam mati cukup dengan terus belajar, meningkatkan kualitas diri, dan ketekunan yang akan membawa kemajuan usaha.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Saya ucapkan terima kasih ke pada Allah swt. yang telah memberikan saya kemudahan dalam melaksanakan maupun menuliskan penelitian ini. Terima kasih untuk kedua orang tua dan adik saya sebab telah memberikan restu kepada saya dalam melaksanakan penelitian ini. Saya ucapkan juga terima kasih yang sebesar-besarnya kepada dosen pembimbing saya Bapak Achmad Room Fitrianto, SE., M.El., MA., P.hD yang telah membimbing saya dengan teliti dan sabar baik saat melaksanakan maupun saat penulisan penelitian ini. Kemudian saya ucapkan banyak-banyak terima kasih kepada Ibu Tiah, Bapak Sumiran, dan Bapak Zainul Arifin selaku pemangku kepentingan di Koperasi Intako Tanggulangin yang telah memberikan saya kemudahan dalam menghubungi para pengrajin di Sentra INTAKO Tanggulangin. Tak lupa saya ucapkan banyak-banyak terima kasih kepada para Pengrajin Bapak Samkhuret, Ibu Mindarsih, Ibu Susilowati, Bapak Wawan Karyawan, Bapak Hanip, Bapak Yahya, Bapak Munir, Bapak Zainul Arifin yang telah menyediakan waktu dan dengan senang hati berkontribusi pada penelitian ini. Saya ucapkan pula terima kasih kepada seluruh pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu, telah membantu saya secara psikologis dan materil dalam pelaksanaan dan penulisan penelitian ini. Terakhir, saya ucapkan terima kasih pada diri saya sendiri yang telah mampu berdamai dengan keadaan dalam berbagai tuntutan sehingga dapat menyelesaikan penelitian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

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. *OECOMICUS Journal of Economics*, 5(1).

Badan Pusat Statistik Sidoarjo, Produk Domestik Regional Bruto  
<https://sidoarjokab.bps.go.id/subject/52/produk-domestik-regional->

[bruto.html#subjekViewTab3](#). Diakses pada 5 Januari 2022

- 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. [https://berkas.dpr.go.id/puslit/files/info\\_singkat/Info\\_Singkat-XIII-10-II-P3DI-Mei-2021-1982.pdf](https://berkas.dpr.go.id/puslit/files/info_singkat/Info_Singkat-XIII-10-II-P3DI-Mei-2021-1982.pdf)
- Busainah, H. (2022). Produk Domestik Regional Bruto Kabupaten Sidoarjo Menurut Lapangan Usaha 2017-2021. In Sutikno (Ed.), *Badan Pusat Statistik Kabupaten Sidoarjo*. <https://doi.org/9302022.3515>
- Chambers, R. and Conway, G. (1992) *Sustainable Rural Livelihoods: Practical Concepts for the 21st Century*. IDS Discussion Paper 296, IDS, Brighton.
- Creswell, J. W. (2015). Educational Research - Planning, Conducting, And Evaluating Quantitative and Qualitative Research - Fifth Edition. In *AORN Journal* (Vol. 62, Issue 1).
- Dinas Komunikasi dan informatika. (2022). *Profil Masyarakat Kab. Sidoarjo*. <https://www.sidoarjokab.go.id/profil-masyarakat>
- Fitrianto, A. R. (2019). The Socio-Economic Impacts Oof the Porong Mud Volcano on the Shrimp Fisheries Sector in Sidoarjo District , East Java Province , Indonesia. *Curtin Theses, November*.
- 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.
- Hapsoro, A. W., & Buchori, I. (2015). Kajian Kerentanan Sosial Dan Ekonomi Terhadap Bencana Banjir (Studi Kasus: Wilayah Pesisir Kota Pekalongan). *Teknik PWK (Perencanaan Wilayah Kota)*, 4(4), 542–553.
- Hardilawati, W., L. (2020). Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Akuntansi Dan Ekonomika*, 10(1), 89–98. <https://doi.org/10.37859/jae.v10i1.1934>
- 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. <https://doi.org/10.32493/j.pdl.v3i2.8798>
- Kamus DPR 317, K.-. (1950). *Joseph alois schumpeter* (8). 1939. <https://berkas.dpr.go.id/puskajianggaran/kamus/file/kamus-317.pdf>
- 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.
- Radjou, N., & Prabhu, J. (2015). Frugal Innovation. In *Jugaad Innovation*. Hachette Book Publishing India Pvt. Ltd.
- Reniaty. (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.

- Ruhyana, N. F., Mardianis, M., Roseline, H., & Wulandari, S. N. (2022). Value Chain and Competitiveness of Manglayang Timur Java Preanger Arabica Coffee. *Jurnal Ekonomi & Kebijakan Publik*, 13(1), 43-56.
- Setiawan, N. S., & Fitrianto, A. R. (2021). Pengaruh Work From Home (WFH) terhadap Kinerja Karyawan pada Masa Pandemi COVID-19. *Edukatif: Jurnal Ilmu Pendidikan*, 3(5), 3229-3242.
- 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.
- 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. <https://doi.org/10.1111/radm.12459>
- Widyaningtyas, I., & Rahmawati, F. (2021). Dampak Serta Strategi UMKM Saat Pandemi Covid-19 Di Kabupaten Sidoarjo. *Ekonomi Dan Bisnis*, 8(1), 21. <https://doi.org/10.35590/jeb.v8i1.2860>

