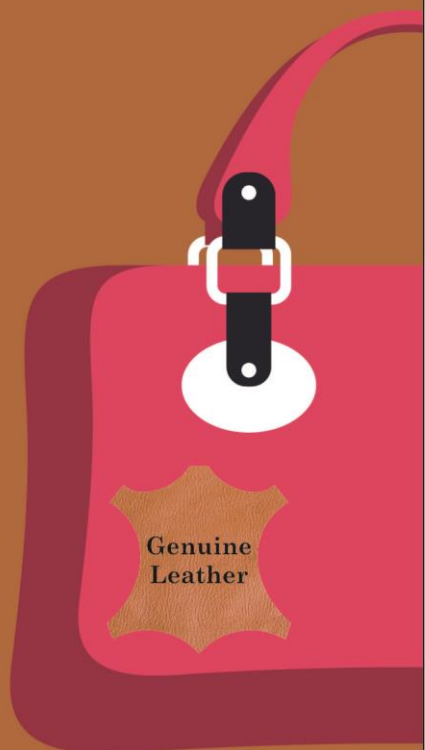


# **PANDUAN PENDIRIAN USAHA KERAJINAN TAS KULIT**





**PANDUAN  
PENDIRIAN  
USAHA  
KERAJINAN TAS  
KULIT**



# **PANDUAN PENDIRIAN USAHA KERAJINAN TAS KULIT**

## **Penyusun**

Yuniawan Hidayat

Tutik Susilowati

## **Narasumber**

Ari Juliano Gema – Badan Ekonomi Kreatif

Sabartua Tampubolon – Badan Ekonomi Kreatif

Budi Triwinanta – Badan Ekonomi Kreatif

Eddy Triharyanto – Universitas Sebelas Maret

Susantiningrum – Universitas Sebelas Maret

Elis Setyowati – Jaya Langgeng

Asep Mauludin – Garvis Leather

Christiana Tunjung Pratiwi - Abekani

Wawan Purnomo – Zalfa Leather

Sudiono – DN Leather

Sukrim – Savanna Leather

Sendy Deka – Sendy Leather

Diterbitkan oleh:

**Badan Ekonomi Kreatif**  
bekerja sama dengan  
**Universitas Sebelas Maret**



## DAFTAR ISI

Kata Pengantar	i
Pendahuluan	1
Modal dan Keuangan	11
Manajemen Sumber Daya Manusia	17
Manajemen Produksi	23
Manajemen Pemasaran	39
Pengendalian Mutu dan Pengembangan Usaha	53
Hak Kekayaan Intelektual (HKI)	57
Penutup	68
Daftar Pustaka	69
Daftar Sumber Gambar	72
Glosarium	73



## KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penyusunan Buku Panduan Pendirian Usaha Bidang Ekonomi Kreatif ini dapat diselesaikan dengan baik. Buku Panduan Pendirian Bidang Usaha Ekonomi Kreatif ini disusun atas kerjasama antara Badan Ekonomi Kreatif (BEKRAF) dan Universitas Sebelas Maret (UNS) dan merupakan lanjutan dari 18 buku Panduan Pendirian Bidang Usaha Ekonomi Kreatif yang telah terbit pada tahun 2016 dan 2017.

Buku Panduan bidang usaha ekonomi kreatif yang disusun pada tahun 2018 terdiri dari: 1) Panduan Pendirian Usaha Studio Desain Interior; 2) Panduan Pendirian Usaha *Foodtruck*; 3) Panduan Pendirian Usaha Fotografi; dan 4) Panduan Pendirian Usaha Kerajinan Tas Kulit. Buku Panduan ini diterbitkan dalam 2 (dua) versi yaitu versi cetak dan elektronik (*e-book*). Penerbitan buku versi elektronik dimaksudkan untuk memudahkan pembaca mengakses buku panduan ini. Pada prinsipnya sasaran buku panduan ini adalah para calon atau pelaku usaha pemula yang tertarik untuk mendirikan dan mengembangkan usaha ekonomi kreatif. Oleh karena itu, penulisan buku dibuat sesederhana mungkin dengan harapan mudah dipahami dan diterapkan oleh para pembaca. Buku panduan ini belum bisa dikatakan sempurna apalagi apabila digunakan sebagai referensi untuk pelaku usaha ekonomi kreatif yang sudah berkecimpung lama di bidangnya. Untuk itu, masyarakat sangat diharapkan memberikan saran dan masukan guna penyempurnaan buku panduan ini di masa mendatang.

Akhir kata, atas nama Badan Ekonomi Kreatif saya mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan kontribusi dalam penyusunan buku panduan ini. Semoga upaya dan kerja keras yang dilakukan ini dapat mendorong pengembangan ekonomi kreatif di Indonesia

Jakarta, Desember 2018

Kepala Badan Ekonomi Kreatif

Triawan Munaf







## PENDAHULUAN

Kebutuhan tas kulit baik wanita dan pria semakin meningkat. Tas kulit bukan hanya sekedar tempat untuk membawa sesuatu namun sudah menjadi gaya hidup dan dapat menunjukkan status sosial. Kulit asli mempunyai nilai seni dan keindahan tinggi, terjamin kualitas kekuatannya, dan bernilai jual tinggi. Hal ini merupakan peluang berkembangnya usaha tas kulit.

### Definisi Usaha Tas Kulit

**Tas kulit** dalam buku ini adalah tas yang terbuat dari kulit sapi asli. **Usaha tas kulit** adalah kegiatan mendesain, mendatangkan bahan baku, memproduksi dan menjual tas kulit sapi asli untuk mendapatkan laba.

### Ruang Lingkup Usaha Tas Kulit

Pelaku usaha tas kulit dapat dibedakan menjadi 3 yaitu:

Pengrajin/*makloon* adalah usaha yang fokusnya pada pembuatan tas kulit berdasarkan pesanan dari pihak lain (bisa pesanan individu atau perusahaan/instansi).

Pengrajin sekaligus pedagang adalah usaha yang fokusnya pada pembuatan tas kulit berdasarkan pesanan dari pihak lain (bisa pesanan individu atau perusahaan/instansi), sekaligus juga menjual sendiri tas kulit yang dihasilkan

Pedagang adalah usaha yang fokusnya adalah menjual tas kulit yang diproduksi oleh pengrajin, namun desain dan bahan dari pedagang (bukan *reseller*)

### Peluang dan Gagasan Usaha Tas Kulit

**Usaha tas kulit adalah usaha yang prospektif.** Hasil produksi tas kulit dapat terserap dengan mudah di pasar dalam maupun luar negeri. Menurut Data Badan Pusat Statistik (2017), peningkatan permintaan di dalam negeri terhadap produk olahan kulit termasuk tas kulit mencapai 20-30 persen tiap tahunnya. Walaupun banyak tas kulit imitasi yang beredar di pasar, namun tas kulit asli mempunyai pangsa pasar sendiri dan semakin banyak peminatnya. Omset usaha tas kulit cukup besar.

Tingginya permintaan tas kulit belum diimbangi dengan kemampuan produksi. Banyak pelaku usaha tas kulit menyatakan permintaan pasar sebenarnya semakin banyak, namun karena keterbatasan sumber daya manusia yang mampu memproduksi tas dengan baik masih kurang. **Hal ini tentu saja memberi peluang kepada masyarakat untuk membuka usaha tas kulit.** Usaha tas kulit bukan sesuatu yang sulit ketika benar-benar ditekuni. Banyak kemudahan dalam usaha tas kulit seperti bahan baku mudah diperoleh, inspirasi desain tas semakin banyak dan mudah didapatkan dari internet, pemasaran yang semakin mudah dan menjangkau kalangan luas dengan menggunakan media sosial daring, harga yang kompetitif, fleksibel, dan tidak dapat diperbandingkan. Di samping itu Pemerintah memberi dukungan terhadap pengembangan usaha tas kulit dengan memberikan pelatihan-pelatihan kepada



perajin dan menggelar pameran untuk mempertemukan penjual dan pembeli.

Gagasan membuka usaha tas kulit biasanya berawal dari kesukaan terhadap tas kulit, hobi mengoleksi tas kulit, pengaruh lingkungan sekitar, keinginan untuk membuat tas kulit yang dapat untuk kalangan menengah ke bawah, peluang pasar yang masih sangat terbuka, target pasar yang jelas, harga yang menjanjikan, dan lain sebagainya. Gagasan akan berhenti menjadi gagasan ketika tidak ditindaklanjuti.

***Peluang tidak datang begitu saja, namun harus dicari atau diciptakan. Hanya orang-orang beretos kerja tinggi yang mampu meraihnya untuk menjemput sukses***

### **Bentuk Badan Usaha**

Pada awal berdirinya, sebagian besar usaha tas kulit merupakan usaha perorangan. Seiring dengan perkembangan usaha yang dijalankan, berkembang pula bentuk badan usaha. Bentuk badan usaha tas kulit dapat bermacam-macam. Berikut ini jenis-jenis bentuk usaha tas kulit dan perbedaannya.

### Bentuk-bentuk Badan Usaha

Bentuk Badan Usaha	Pendirian	Para Pihak, Kewajiban dan Kewenangan	Pertanggung jawaban
Perusahaan Perorangan <sup>1</sup>	Tidak ada formalitas pendirian.	Pemilik mempunyai kewenangan penuh untuk menjalankan perusahaan.	Pemilik memikul sendiri segala tanggung jawab. Utang usaha = utang pribadi.
Persekutuan Perdata <sup>2</sup>	Tidak ada formalitas pendirian.	Masing-masing pemilik dapat melakukan perikatan dengan pihak ketiga.	Tanggung jawab atas perikatan dengan pihak ketiga ditanggung oleh pemilik yang melakukan perikatan tersebut.
Firma <sup>3</sup>	Terdapat formalitas atau prosedur khusus untuk mendirikan Firma, memerlukan akta otentik.	1. Setiap anggota memberikan modal dalam bentuk uang, barang, dan/atau bukan uang dan bukan barang. 2. Setiap anggota dapat melakukan perikatan dengan pihak ketiga (kecuali Anggaran Dasar	Seluruh tanggung jawab ditanggung bersama secara tanggung renteng, kecuali tanggung jawab timbul sebagai akibat adanya anggota yang melakukan hal yang bukan merupakan

Bentuk Badan Usaha	Pendirian	Para Pihak, Kewajiban dan Kewenangan	Pertanggung jawaban
		mengatur adanya hal tertentu yang hanya dapat dilakukan anggota tertentu).	kewenangannya.
<i>Commanditaire Vennontschap</i> (CV) <sup>3</sup>	Terdapat formalitas atau prosedur khusus untuk mendirikan CV, memerlukan akta otentik.	1. Sekutu Pasif: <ul style="list-style-type: none"> <li>a. memberi modal;</li> <li>b. tidak berhak bertindak atas nama CV.</li> </ul> 2. Sekutu Aktif: <ul style="list-style-type: none"> <li>a. menjadi pengurus CV</li> <li>b. berhak bertindak atas nama CV.</li> </ul>	Tanggung jawab hanya ditanggung Sekutu Aktif, kecuali tanggung jawab timbul akibat Sekutu Pasif melakukan hal di luar kewenangannya.
Perseroan Terbatas (PT) <sup>3</sup>	Terdapat formalitas atau prosedur khusus untuk mendirikan PT, memerlukan akta otentik.	1. Direksi 2. Dewan Komisaris 3. Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) Masing-masing pihak atau organ memiliki hak dan tanggung	1. Hak dan kewajiban PT terpisah dengan hak dan kewajiban pribadi pendiri, direksi, dewan komisaris, maupun

Bentuk Badan Usaha	Pendirian	Para Pihak, Kewajiban dan Kewenangan	Pertanggung jawaban
		jawabannya masing-masing sebagaimana diatur dalam Undang-Undang No. 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas dan pengaturan lebih lanjut dalam Anggaran Dasar PT.	pemegang saham. 2. Suatu organ, misalnya seorang direktur, baru bertanggung jawab secara penuh sampai dengan harta pribadinya apabila tanggung jawab timbul karena ia bertindak di luar kewenangannya.

\*) Sumber :

1. KUHD Perdata
2. KUHD
3. UU No. 40 Tahun 2007

## Perizinan Usaha

Perizinan usaha adalah persetujuan dari Pemerintah yang diberikan kepada pelaku usaha untuk menjalankan usahanya. Manfaat memiliki perizinan usaha yang lengkap antara lain jaminan keamanan, meningkatkan kredibilitas, kemudahan memperoleh fasilitas dari pemerintah, kemudahan dalam mendapatkan pinjaman modal dari bank atau investor, dan dapat mengikuti tender atau lelang.

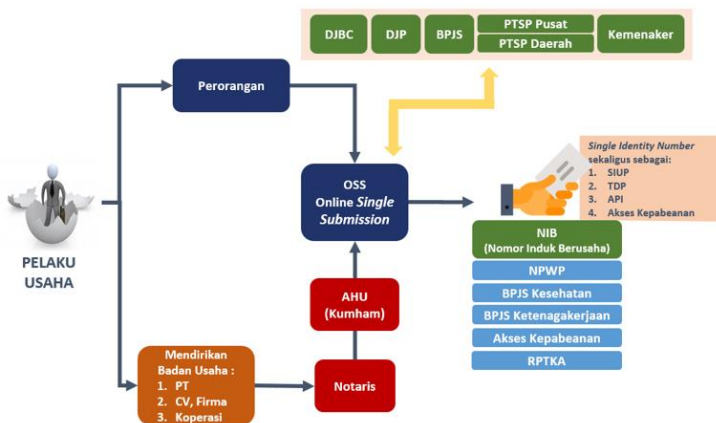
Dalam upaya mempercepat pelayanan perizinan usaha, Pemerintah melalui PP Nomor 24 Tahun 2018 tentang Pelayanan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik mengeluarkan kebijakan dengan membuat sistem *Online Single Submission* (OSS). Dengan demikian, pengurusan izin usaha dapat dilakukan dengan mudah dan gratis secara *online*.

Secara garis besar berikut ini prosedur mengajukan permohonan izin usaha melalui sistem OSS:

1. Pemohon mendaftar secara *online* di <https://oss.go.id> untuk mendapatkan akun.
2. Untuk pelaku usaha perseorangan, pemohon cukup menyiapkan KTP dan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP). Sedangkan untuk para pelaku usaha yang berbadan hukum cukup menyiapkan NPWP dan akta pendirian perusahaan dari notaris yang sudah disahkan melalui Pelayanan Terpadu Satu Pintu (PTSP) yang ada di Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM) ataupun kementerian/lembaga terkait yang sudah memiliki PTSP. Setelah semua data selesai

dimasukkan, sistem akan secara otomatis mengkonfirmasi data tersebut.

3. Pemohon mendapat Nomor Induk Berusaha (NIB), BPJS ketenagakerjaan dan kesehatan, ijin lokasi, fasilitas fiskal, dan Rencana Penggunaan Tenaga Kerja Asing (RPTKA) yang sudah tersedia dalam *cloud data*.  
Berikut ini gambar alur pendaftaran izin usaha.



Ilustrasi Gambar<sup>[1]</sup>

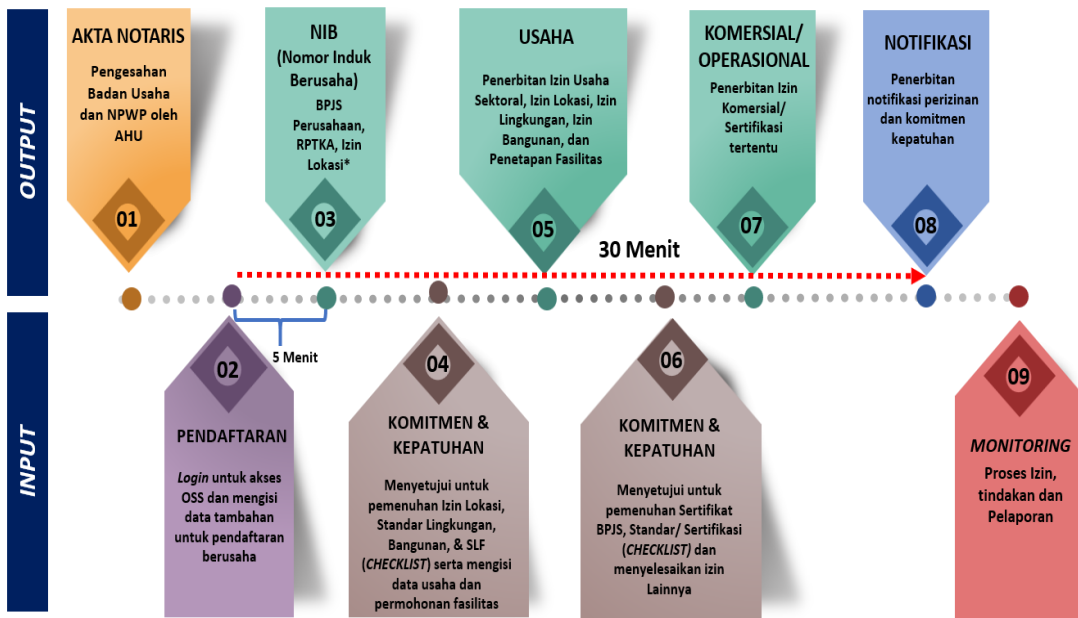
4. Setelah tahapan pendaftaran selesai, sistem (OSS) akan meminta pemohon untuk melengkapi komitmen yang terdiri atas Upaya Kelayakan Lingkungan-Upaya Pengelolaan Lingkungan (UKL-UPL), Izin Mendirikan Bangunan (IMB), dan Sertifikat Laik Fungsi (SLF).
5. Setelah semua komitmen terpenuhi, sistem (OSS) akan menerbitkan Izin Usaha Sektorial dan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP). Jika usaha yang dijalankan mencakupi penjualan komersial dan/atau ekspor,



pelaku usaha perlu mendapatkan izin komersial atau operasional yang berupa izin edar dan sertifikasi, dengan melengkapi komitmen yang terdiri atas Standar Nasional Indonesia (SNI).

Berikut gambar alur pengurusan perijinan usaha menggunakan OSS :

## Alur Mudah Berusaha dengan OSS



\* Izin Lokasi otomatis bagi yang sudah memiliki RDTR



1. Kementerian Koordinasi Bidang Perekonomian Republik Indonesia.  
Sosialisasi BIMTEK "OSS Menuju Pelayanan yang Lebih Baik".  
Borobudur, 28 Juni 2018.

## MODAL DAN KEUANGAN

Modal adalah sejumlah uang yang digunakan untuk melakukan usaha. Modal merupakan salah satu hal penting namun modal bukan segalanya. Modal harus dikelola dengan benar agar tidak terjadi kebocoran atau pemborosan yang bisa menghambat keberhasilan usaha. Besar kecilnya modal untuk usaha tas kulit tergantung pada besar kecilnya usaha dan jenis produksi yang dilakukan. Usaha tas kulit buatan tangan (*handmade*) relatif kecil kebutuhan modalnya.

Modal untuk usaha tas kulit dapat diperoleh dari berbagai sumber antara lain:

Modal sendiri	<p>Modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri dapat berasal tabungan, sumbangan, hibah, saudara, dan lain sebagainya. Keuntungan modal sendiri adalah tidak bergantung dengan orang dan dapat bebas menjalankan usaha.</p> <p>Modal hibah adalah modal pemberian pihak lain tanpa kewajiban mengembalikan. Modal yang bersifat hibah seringkali dapat diperoleh dari pemerintah melalui program-program kewirausahaan, <i>Cooperate Social Responsibility</i> (CSR) BUMN dan perusahaan swasta. Untuk memperoleh hibah diperlukan kemampuan dalam membuat rencana bisnis dan kadang-kadang ada pesyaratan yang harus dipenuhi.</p>
Modal pinjaman.	<p>Modal pinjaman adalah modal yang biasanya diperoleh dari pihak luar yang sifatnya harus mengembalikan. Keuntungan modal pinjaman</p>



	<p>adalah tersedia dalam jumlah banyak. Di samping itu, dengan menggunakan modal pinjaman biasanya timbul motivasi dari pihak manajemen untuk mengerjakan usaha dengan sungguh-sungguh. Kredibilitas pelaku usaha adalah syarat utama mendapatkan pinjaman. Untuk mendapatkan pinjaman dari lembaga keuangan/bank membutuhkan persyaratan tertentu yaitu karakter, kapasitas, modal, jaminan, dan kondisi. Karakter adalah kepribadian pelaku usaha. Kapasitas adalah kemampuan pelaku usaha dalam menjalankan keuangan. Modal adalah kondisi aset dan kekayaan yang dimiliki. Jaminan adalah aset yang bisa digunakan sebagai jaminan dalam meminjam uang, bisa berupa sertifikat tanah, BPKB kendaraan bermotor. Kondisi berkaitan dengan kondisi perekonomian daerah dimana pelaku usaha berdomisili dan kondisi lembaga keuangan/bank pemberi pinjaman.</p>
<p>Modal gabungan atau patungan</p>	<p>Modal gabungan/patungan adalah menggabungkan antara modal sendiri dengan modal pihak lain (yang berperan sebagai mitra usaha). Ketika menggunakan modal gabungan, dari awal harus ada kesepakatan/perjanjian yang jelas antara pihak-pihak yang memiliki modal berkaitan dengan hak dan kewajiban. Hal ini perlu dilakukan untuk menghindari perselisihan di kemudian hari.</p>

\*) Sumber : DKT dengan berbagai narasumber pelaku usaha tas kulit.



## Perhitungan biaya dan prediksi keuntungan

Berikut ini contoh penghitungan biaya dan prediksi keuntungan untuk tas yang dibuat oleh pihak jasa pembuat tas (*makloon*).

### Biaya Tas kulit bentuk selempang ukuran = 30 cm x 20 cm x 10 cm

Biaya Produksi:

Kulit sapi Rp 18.000,00/sf x 15 sf = Rp 270.000,00

Bahan pendukung = Rp 70.000,00

Biaya desain = Rp 100.000,00

Biaya jasa pembuatan = Rp 150.000,00

Jumlah Biaya Produksi (JP) = Rp 590.000,00

Biaya Pemasaran & Karyawan (10%) = Rp 59.000,00

Tingkat Laba 10% dari JP = Rp 59.000,00

Harga Jual = Biaya Produksi + Biaya Pemasaran + Tingkat Laba

= Rp 590.000,00 + Rp 59.000,00 + Rp 59.000,00

= Rp 708.000,00

**\*) Tingkat laba tidak ada patokan khusus pada umumnya minimal 10%**

Penjelasan :

1. Kebutuhan kulit sapi  $\pm$  15 *Square Feet* (sf), kakian 25 dari kulit Magetan harga Rp 18.000,00/sf.
2. Untuk pembelian kulit harus ditanyakan terlebih dahulu masalah kakian dan berapa sf-nya. Standar kakian internasional adalah 30,41 sf. Untuk Magetan kakiannya biasanya 25. Jika kakiannya lebih besar untuk kebutuhan kulit sapi akan lebih kecil lagi. Tapi untuk Indonesia sendiri biasanya dibuat 25 karena biar lebih murah.



3. Bahan pendukung Rp 70.000,00 (resleting tas, pengait, dan lain-lain).
4. Biaya desain Rp 100.000. Tidak ada patokan dalam menentukan biaya desain, tergantung pelaku usaha mau mematok berapa.
5. Biaya jasa pembuatan Rp 150.000 (biaya ini tergantung dari tingkat kesulitan dan kecepatan waktu penyelesaian).
6. Untuk pemasaran dan karyawan 10% tergantung mau ambil berapa (fleksibel).
7. Minimal laba produksi 10% umumnya bisa sampai 60-70%. Untuk masuk pameran dan masuk toko bisa sampai 100%.

Apabila produksi dengan peralatan yang dimiliki sendiri (bukan dibuatkan oleh jasa pembuat tas) maka perlu ada biaya penyusutan peralatan dan biaya jasa pembuatan tas diganti dengan biaya gaji karyawan.

### **Pencatatan Keuangan**

Pengelolaan keuangan yang baik dan benar adalah salah satu kunci keberhasilan usaha dan harus benar-benar diperhatikan. Seringkali usaha gagal karena pengelolaan keuangan yang tidak tertib, pencatatan keuangan yang diabaikan, uang usaha dan uang keluarga dijadikan satu. Pengelolaan keuangan yang baik adalah tertulis dan terdokumentasi dalam laporan keuangan usaha. Manfaat



laporan ini antara lain untuk mengevaluasi jalannya usaha, mengambil keputusan untuk merancang strategi usaha, mendapatkan pinjaman modal, mudah menentukan pajak, dan lain sebagainya. Berikut ini pencatatan keuangan sederhana yang dapat dilakukan oleh pelaku usaha tas kulit.

1. Buku kas adalah buku yang digunakan untuk mencatat semua masuk keluarnya uang secara tunai.
2. Buku persediaan barang adalah buku yang digunakan khusus untuk mencatat persediaan barang (barang keluar masuk harus tercatat).
3. Buku pembelian barang adalah buku yang digunakan khusus untuk mencatat semua pembelian barang/jasa yang berkaitan dengan usaha baik tunai maupun kredit.
4. Buku pesanan/penjualan adalah buku yang digunakan khusus untuk mencatat semua pesanan barang/jasa yang berkaitan dengan usaha baik tunai maupun kredit.
5. Buku piutang adalah buku yang digunakan khusus untuk mencatat semua piutang yang diberikan kepada orang lain berkaitan dengan usaha yang dilakukan.
6. Buku utang adalah buku yang digunakan khusus untuk mencatat semua utang yang diberikan oleh orang lain berkaitan dengan usaha yang dilakukan.

Semua pencatatan tersebut, saat ini dapat dilakukan dengan menggunakan aplikasi sistem informasi.

Dari pencatatan-pencatatan tersebut dapat disusun laporan laba rugi dan neraca. Dua laporan ini biasanya diminta lembaga keuangan/bank sebagai syarat pengajuan pinjaman modal.

## Perpajakan Usaha

Membayar pajak sesuai ketentuan merupakan kewajiban yang harus dilaksanakan oleh warga negara yang baik. Bentuk ketaatan dalam hal perpajakan adalah dengan memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) serta melakukan penyetoran dan pelaporan pajak. NPWP adalah nomor yang diberikan kepada wajib pajak untuk mempermudah administrasi perpajakan yang dipergunakan sebagai tanda pengenalan diri atau identitas wajib pajak dalam melaksanakan hak dan kewajiban perpajakan.

Jenis-jenis pajak yang menjadi kewajiban pelaku usaha antara lain:

1. Pajak Penghasilan (PPh)

Peraturan Pemerintah Nomor 23 Tahun 2018 yang berlaku efektif 1 Juli 2018 mengatur pajak penghasilan (PPh) yang bersifat final bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebesar 0,5 persen atas omzet maksimal Rp 4,8 miliar per tahun. Jangka waktu pengenaan peraturan ini yakni 7 tahun bagi WP Orang Pribadi; 4 tahun bagi WP Badan berbentuk Koperasi, Persekutuan Komanditer, dan Firma; serta 3 tahun untuk Perseroan Terbatas.

2. Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

Sejak 1 Januari 2014, Pemerintah telah menetapkan aturan mengenai batasan Pengusaha Kena Pajak (PKP), yaitu pelaku usaha yang omzetnya mencapai Rp 4,8 miliar per tahun. Dengan demikian, semua pelaku usaha yang omzetnya sudah mencapai atau melebihi jumlah tersebut harus mengajukan PKP karena wajib memungut PPN sebesar 10% atas setiap transaksinya.





## MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA

Sumber daya manusia merupakan kunci utama keberhasilan usaha. Sumber daya manusia dalam hal ini pelaku usaha, harus memiliki keahlian di bidang usaha yang digeluti, di samping itu harus mampu memilih, merekrut, memberikan kesejahteraan, dan meningkatkan keprofesionalan karyawan sebagai tenaga operasional usaha.

### Keahlian

Usaha tas kulit dikategorikan menjadi 3 yaitu pengrajin, pengrajin sekaligus pedagang, dan pedagang. Keahlian yang dibutuhkan pada masing-masing usaha adalah sebagai berikut:

<b>Pengrajin</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>a. Memilih dan menentukan bahan baku serta bahan pendukung (aksesori dan lain sebagainya).</li><li>b. Melakukan proses produksi tas kulit yang meliputi mendesain tas, membuat pola, menjahit, memasang bahan pendukung, pengecekan dan pengemasan tas.</li></ul>
<b>Pengrajin &amp; Pedagang</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>a. Memilih dan menentukan bahan baku dan bahan pendukung (aksesori dan lain sebagainya).</li><li>b. Melakukan proses produksi tas kulit meliputi mendesain tas, membuat pola, menjahit, memasang bahan pendukung, pengecekan dan pengemasan tas.</li><li>c. Melakukan pemasaran tas kulit.</li></ul>



<b>Pedagang</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Memilih dan menentukan bahan baku dan bahan pendukung (aksesori dan lain sebagainya).</li> <li>b. Mendesain tas.</li> <li>c. Melakukan pemasaran tas kulit.</li> </ul>
-----------------	--

Disamping keahlian teknis tersebut, pelaku usaha juga harus mempunyai keahlian dalam mengelola administrasi usaha.

### **Rekrutmen karyawan**

Pada awal usaha, usaha tas kulit bisa dilakukan sendiri tanpa memerlukan karyawan. Seiring dengan perkembangan usaha, pasti membutuhkan karyawan dalam pengelolaan baik pengrajin, tenaga pemasaran, tenaga administrasi, dan lain sebagainya. Untuk itu perlu adanya rekrutmen karyawan. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam rekrutmen karyawan usaha tas kulit antara lain:

### **Kepribadian karyawan**

- Kepribadian adalah karakter yang dimiliki oleh karyawan meliputi jujur, pekerja keras, loyalitas tinggi, tanggung jawab, mampu beradaptasi dengan cepat, dan disiplin. Ini merupakan modal utama dalam bekerja. Untuk mengetahui kepribadian dapat dilakukan dengan wawancara mendalam dan bertanya pada orang sekitarnya

### **Keahlian yang dimiliki**

- Memiliki keahlian dari awal adalah hal yang bagus dan diutamakan. Namun apabila belum memiliki, dapat diberi pelatihan ditempat kerja dengan cara pendampingan karyawan yang lama atau diikuti pelatihan.

### **Sesuai kebutuhan**

- Rekrutmen karyawan harus disesuaikan dengan kebutuhan sehingga usaha dapat berjalan efektif dan efisien.

Rekrutmen dapat dilakukan sendiri atau meminta pihak lain untuk mencarikan karyawan. Apabila yang dibutuhkan hanya tenaga pengrajin (sistem produksi yang dilakukan orang lain, pelaku usaha hanya membayar biaya produksi, semua bahan dari pelaku usaha) maka harus dipastikan pengrajin tersebut bisa diandalkan, tepat waktu, dan memahami keinginan pelaku usaha. Pada awal kerja sama dengan pengrajin, jangan terlalu banyak memberikan pesanan.

### **Gaji dan kesejahteraan karyawan**

Karyawan adalah salah satu aset terbesar dalam suatu usaha. Untuk itu pelaku usaha harus memperhatikan gaji dan kesejahteraan karyawan. Penggajian karyawan memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

a. Jumlah Gaji

Jumlah gaji berpengaruh terhadap kinerja karyawan. Pemberian gaji sebaiknya mempertimbangkan:

- 1) Tugas/pekerjaan yang harus dilakukan karyawan.
- 2) Jumlah karyawan dan kualifikasinya.
- 3) Jumlah keuntungan rata-rata usaha.

Idealnya pemberian gaji sesuai dengan peraturan yang tertera dalam UU Ketenagakerjaan dan peraturan daerah tentang Upah Minimal Regional (UMR). **Jumlah gaji yang diberikan sebaiknya disampaikan pada awal masuk kerja sehingga terjadi kesepakatan.**

b. Frekuensi Penggajian

Frekuensi penggajian yang dimaksud dalam hal ini adalah rentang waktu yang akan digunakan untuk melakukan pembayaran gaji karyawan. Rentang waktu yang dapat dipilih dalam membayar karyawan antara lain bulanan, mingguan, atau harian.

Apabila pembuatan tas kulit diserahkan pada pengrajin lepas (pengrajin bukan karyawan) maka biaya pembuatan harus jelas diawal dan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak. Tinggi rendahnya biaya pembuatan biasanya tergantung pada kerumitan desain dan waktu penyelesaian.

Disamping gaji, apabila keuangan memungkinkan, pelaku usaha dapat memberikan tunjangan misalnya tunjangan makan, tunjangan hari raya, tunjangan kesehatan atau transport. Menjaga silaturahmi antar karyawan termasuk pada keluarganya dan membuat nyaman karyawan juga berdampak pada kinerja karyawan.



Dalam upaya peningkatan kualitas produksi dan pemasaran, karyawan perlu mendapatkan bimbingan, pendampingan, dan pengawasan dalam bekerja. Karyawan perlu diikuti pelatihan-pelatihan pengembangan keahlian. Saat ini baik pemerintah maupun non pemerintah menyelenggarakan banyak menyelenggarakan pelatihan usaha tas kulit.

***Memanusiakan karyawan, memberi tempat terbaik untuk mereka berkarya akan memberikan keuntungan yang berlipat bagi pelaku usaha***



## MANAJEMEN PRODUKSI

Manajemen produksi tas kulit adalah pengelolaan proses produksi yang meliputi pemilihan bahan baku, penyediaan peralatan, desain, produksi, dan pengemasan. Manajemen produksi yang benar dapat menghasilkan tas kulit yang berkualitas dengan biaya yang efisien.

### Bahan baku

Bahan baku kulit sangat mempengaruhi kualitas tas kulit yang dihasilkan. Untuk itu pelaku usaha harus mampu membedakan mana bahan kulit sapi asli dan mana yang imitasi. Ciri-ciri dari kulit sapi asli, yaitu:

Perbedaan	Kulit asli	Kulit imitasi
Permukaan	Tidak rata, pori-pori tidak beraturan dan tidak konsisten karena natural	Semua permukaan cenderung sama atau rata
Perabaan	Terasa agak kasar	Sangat halus
Aroma	Seperti bahan penyamaknya	Obat kimia polimer
Dibakar	Tidak mudah terbakar. Kalau terbakar menghasilkan abu	Mudah terbakar. Kalau terbakar menyisakan bau plastik dan menghasilkan gumpalan-gumpalan lengket



Disamping mengenali keaslian kulit, juga harus mampu mengenali jenis-jenis kulit yang akan digunakan untuk membuat tas. Untuk dapat digunakan sebagai bahan tas, kulit melalui proses penyamakan yaitu pengolahan bahan mentah menjadi bahan siap pakai. Berkaitan dengan usaha kulit tas, pelaku usaha dapat membeli bahan kulit yang siap pakai dengan berbagai jenis, harga, dan warna. Berikut ini jenis-jenis kulit sapi yang dapat digunakan untuk membuat tas.

Jenis Kulit	Keterangan
<p data-bbox="322 639 454 663"><b>Kulit Pull Up</b></p> 	<p>Ciri khas pada kulit jenis ini adalah warna yang terkesan sedikit memudar, hal ini bukanlah cacat, akan tetapi diakibatkan proses pembuatannya ditarik atau dimelarkan. Warna kulit yang sedikit memudar justru memunculkan karakter asli dan memberikan keunikan tersendiri.</p>
<p data-bbox="331 1027 443 1051"><b>Kulit Suede</b></p> 	<p>Kulit suede memiliki tekstur yang sangat lembut sehingga membuat nyaman. Untuk pembuatan tas, kulit suede biasa digunakan untuk lapisan atau bagian dalam pada tas. Permukaan yang unik juga membutuhkan tingkat perawatan yang lebih rumit.</p>





---

### **Kulit *Buck/Nubuck***



Kulit buck terlihat serupa dengan kulit suede. Namun tidak sama dengan suede, kulit ini tidak diproses dari bagian dalam kulit. Jenis kulit nubuck memiliki permukaan yang nyaris sempurna, sehingga berapapun lebar pada satu lembar kulit pada umumnya bisa menjadi produk seluruhnya, tanpa ada kulit yang terbuang.

---

### **Kulit *Full Grain***



Kulit ini diolah secara utuh tanpa adanya modifikasi pada struktur permukaan kulit. Motif atau permukaan pori-pori pada kulit masih terlihat asli dan natural. Hal ini membuat tekstur kulit asli masih terlihat jelas.

---

### **Kulit *Brush Off***



Kulit ini juga memiliki kulit permukaan halus seperti suede dan buck, tetapi lebih mengkilap. Kelebihan lain dari kulit ini adalah sangat mudah dibersihkan. Kulit ini dilapisi dengan bahan bersifat protektif seperti acrylic yang membuat kulit ini lebih mengkilap, licin dan berwarna terang.

---

---

### Kulit *Chrome*



Kulit *chrome* cenderung halus dibandingkan kulit nabati. Harganya lebih mahal. Cara pengolahan kulit dengan menggunakan kimia *chrome*. Proses *chrome* memiliki tingkat kelembutan yang lebih baik.

---

### Kulit Nabati



Kulit nabati biasanya kaku dan tebal, sering digunakan dalam pembuatan tas dengan harga yang lebih terjangkau. Meskipun jenis *finishing* nabati sudah dapat digunakan untuk berbagai jenis produk, akan tetapi jenis kulit ini sering digunakan sebagai dasar untuk proses tahap akhir yang lain, hal ini dilakukan untuk mendapatkan kualitas kulit yang lebih lembut, lebih kuat, dan lebih tahan lama.

---

\*) Sumber : <https://sepatumagetan.com/jenis-kulit-sapi/>,  
<https://www.ethnicleather.com>

Ukuran kulit adalah *feet*. Tiap kulit mempunyai bentuk dan ukuran yang berbeda-beda. Bentuk lembaran kulit asli menyerupai bentuk hewannya.

Contoh ukuran kulit sapi:

1. Rata-rata ukuran maksimal 1 lembar potongan kulit *Full Hide* adalah 40 - 45 sq ft.

2. *Square Feet* asli yaitu 30,048 cm x 30,048, Adapun besarannya dari tiap lembaran kulit akan berbeda dikarenakan tubuh ternak tidak sama.
3. 1 lembar terdiri dari 30 - 40sq. Ukuran 1 *feet* kebanyakan di pasaran 25cm x 25cm.



Gambar lembaran kulit sapi

\*) Sumber: <http://www.materialkulit.com/> dan <https://www.amazon.com/Safavieh-Collection-COH211G-Handpicked-Argentinian>

Disamping bahan baku, diperlukan juga bahan pendukung dan aksesoris tas. Berikut ini contoh bahan pendukung dan aksesoris beserta harganya yang diambil dari berbagai laman *online shop*.

### Lobster Claw / Snap Kait



LH 1032 @Rp 8.800/2

### Ring D



RDS15NK

@Rp 17.000/100pcs

### Resleting



YEE 20 Inchi (50cm) @ Rp  
3.000,00

### Gesper Tas



Gesper Rol Tas 2 51502 @ Rp  
4.200,00

### Kain Spundbond / Kain Furing



Kain Spundbond / non woven  
(1mx160cm) @ Rp 4.000,00/m

### Kunci Tas



Buckle nikel / Kunci sodok @ Rp  
3.500,00

\*) Harga bisa berbeda-beda tergantung pada merek dan bahan ini bisa dibeli di toko peralatan jahit atau di lokapasar seperti bukalapak, toko pedia, dan lain sebagainya

\*) Gambar diambil dari berbagai laman *online shop* seperti [www.tokopedia.com](http://www.tokopedia.com) dan [www.bukalapak.com](http://www.bukalapak.com)

## Peralatan

Beberapa contoh peralatan dan perlengkapan standar dalam pembuatan tas kulit pada yang dimiliki oleh CV. Zalta Leather ditunjukkan dalam tabel. Setiap gambar dan harga diambil dari berbagai laman *online shop*.

Nama Alat dan Harga	Fungsi
<b>Penggaris</b> = untuk panduan memotong kulit  Polaris 04 dan P.I.J 03 satu set Rp 32.000,00	<b>Strap Cutter</b> = untuk memotong strap berbahan kulit asli  DIY tools Indonesia Rp 175.000,00
<b>Rotary Cutter</b> = sebagai alat potong  Shineway rotary cutter 45mm Rp 62.000,00	<b>Stitching Groover</b> = untuk membuat alur jahitan  HS629 Stitching Groover Crease Rp 109.000,00



<p><b>Stitching Hole Punch</b> = untuk membuat lubang jahitan</p>  <p>Stitching tool 1,2,4,6 prong Rp. 76.500,00</p>	<p><b>Palu</b> = untuk mengetuk garpu</p>  <p>Hammer Nylon Craft Rp. 150.000,00</p>
<p><b>Cutting Mat</b> = Alas pemotong dan pengukur</p>  <p>SDI A3 Rp 100.000,00</p>	<p><b>Jarum</b> = Untuk menjahit</p>  <p>Organ needles Rp 110.000,00</p>
<p><b>Benang Polyster</b> = untuk jahit kulit pakai tangan tanpa mesin</p>  <p>RLA Wax Leather Rp 80.000,00</p>	<p><b>Wood Burnisher</b> = untuk merapikan pinggiran kulit</p>  <p>DIY tools Indonesia Rp 155.000,00</p>










<p><b>Mesin Jahit</b> = untuk menggabungkan bagian yang satu dengan bagian yang lainnya</p>  <p>Typical GC 2605 Rp 7.700.000,00</p>	<p><b>Mesin Sestet</b> = mesin ini digunakan untuk menipiskan pinggiran kulit</p>  <p>Simare SM 801 Rp 5.200.000,00</p>
--	--

\*) Harga alat bisa berbeda-beda tergantung pada merek dan peralatan ini bisa dibeli di toko peralatan jahit atau di lokapasar seperti bukalapak, toko pedia, dan lain sebagainya.

\*) Sumber: [www.tokopedia.com](http://www.tokopedia.com), [www.bukalapak.com](http://www.bukalapak.com), dan [www.diytoolsindonesia.com](http://www.diytoolsindonesia.com)

## Desain Tas

Desain tas adalah kerangka/rancangan bentuk tas yang akan dibuat. Desain sangat berpengaruh terhadap proses produksi dan pemasaran. Dengan desain yang menarik konsumen akan semakin tertarik untuk membelinya. Desain tas dapat berasal dari pemesan atau ide dari pelaku usaha. Tas-tas yang beredar sekarang ini desainnya lebih banyak meniru dari merek-merek terkenal, akan lebih baik apabila pelaku usaha mampu mendesain tas secara orisinal. Desain ini dapat didaftarkan untuk mendapatkan hak desain industri. Berikut ini macam-macam dasar desain tas, yaitu:

<p><i>Tote Bag</i></p> 	<p><i>Clutch Bag</i></p> 	<p><i>Duffel Bag</i></p> 
<p><i>Satchel Bag</i></p> 	<p><i>Hobo Bag</i></p> 	<p><i>Field Bag</i></p> 
<p><i>Cigar Bag</i></p> 	<p><i>Baguette Bag</i></p> 	<p><i>Massenger Bag</i></p> 
<p><i>Pouch Bag</i></p> 	<p><i>Kelly Bag</i></p> 	

Gambar Macam Desain Tas Kulit

\*) Contoh ilustrasi gambar diambil dari berbagai laman *online shop* seperti <https://etsy.com/mishkabags> , <https://m.urbanoutfitters.com>, dan lain-lain.



***Kreativitas membutuhkan keberanian untuk memasuki dunia ketidakpastian untuk menuju kesuksesan***

## **Produksi**

Produksi adalah serangkaian proses dari penyiapan, pembuatan, pengemasan, dan pengiriman tas kulit sampai ke konsumen. Untuk pembuatan tas terdapat dua cara yaitu pelaku usaha membuat sendiri dan pelaku usaha meminta orang lain membuat tas (bahan baku dan desain dari pelaku usaha). Berikut ini prosedur produksinya:

### **1. Produksi sendiri**

#### **a. Pra Produksi**

##### **1) Penyiapan kulit untuk produksi**

Dalam memproduksi sebuah tas kulit, hal yang harus diperhatikan pertama kali adalah sifat bahan dan jenis kulit. Sifat bahan dalam tas ini adalah lentur, sedang, dan keras. Model tas jenis lentur yang perlu disiapkan adalah kulit sapi jenis mill. Untuk yang model tas sedang bahan yang perlu dipersiapkan adalah kulit jenis *pull up*, *full grain*, ataupun kulit *suede*. Jenis kulit dengan sifat keras dapat memakai kulit jenis nabati. Setelah memilih jenis kulit, kemudian dapat menentukan ketebalan kulitnya agar sesuai dengan bentuk tasnya (1,2-1,4mm atau 1,4-1,6 mm). Setelah itu menentukan warna kulit.

- 2) Produksi sesuai dengan pasarnya (akan mempengaruhi bahan yang dibeli).

Setelah mengetahui jenis kulit yang akan dipakai, dapat dilanjutkan dengan menentukan segmen pasarnya, apakah untuk kalangan menengah ke bawah ataukah untuk kalangan menengah ke atas. Dari penentuan segmen pasar tersebut akan menyangkut pada harga kulit yang akan dipakai untuk produksi tas kulit, karena meskipun dari jenis kulit yang sama seperti *pull up* memiliki harga yang berbeda tergantung dengan kualitas dari kulit yang diinginkan.

- 3) Penyiapan bahan dalaman untuk tas dan bahan pembantu.

Pada proses produksi tas selain menentukan bahan kulit yang dipakai, diperlukan juga penentuan bahan dalaman tas dan bahan pembantu. Bahan dalaman yang digunakan biasanya berupa kain saten, kain suede, atau lainnya. Di samping bahan dalaman diperlukan juga benang jenis *nylon* dengan ukuran yang besar atau kecil. Penggunaan benang besar bisa dengan memilih benang ukuran 10 atau 20. Penggunaan benang kecil bisa memakai ukuran 60 atau 80, biasanya untuk ukuran tersebut hanya terdapat pada merek tertentu. Penggunaan warna benang juga tergantung pada senada atau tidaknya dengan warna kulit. Di samping itu masih diperlukan bahan lain seperti lem, busa angin, busa ati, dan kertas karton baik yang tebal ataupun yang tipis.

4) Aksesori tas

Selanjutnya yaitu pemilihan aksesori untuk tas dengan memakai warna krom, emas, atau bakar. Pemilihan aksesori ini cukup sulit, karena terkadang sulit untuk menemukan warna aksesori yang sepadan untuk kebutuhan warna yang digunakan. Contohnya resleting daunnya disesuaikan dengan warna kulit tas, dan besinya disesuaikan dengan aksesori lainnya seperti kancing magnet, ring D dan aksesori lainnya.

5) Penyiapan peralatan dan perlengkapan produksi

Setelah bahan-bahanya yang diperlukan telah siap, selanjutnya tahap penyiapan peralatan kerja.

b. Produksi

1) Desain tas

Sebelum membuat tas kulit hal pertama yang penting adalah penentuan desain dari tas yang akan dibuat, apakah model baru atau pesanan. Desain tas dapat dibuat dalam bentuk pecah pola dengan kertas karton. Dari hasil pecah pola ini lalu dijiplakkan ke kulit, dan kulit tersebut dipotong sesuai dengan pola tas .

2) Menjahit tas

Kulit yang telah dipotong mengikuti bentuk pola, sebelum dijahit ditipiskan terlebih dulu memakai mesin seset. Kulit dibuat dengan ukuran setengah dari tebal kulit, agar ketika kulit tersebut dilipat dan disambung dengan potongan lainya tidak menjadi tebal. Setelah itu pada waktu menjahit juga



diperhatikan ukuran benang, ukuran jarum, dan jarak lompatan jarumnya. Dalam proses pembuatan tas ini, yang dikerjakan 2 hal yaitu pertama, menjahit bahan utamanya yaitu kulit sebagai tampilan utamanya, dan yang kedua menjahit dalamnya yaitu kain saten atau lainnya.

#### Teknik menjahit

Dalam proses menjahit, perlu diketahui teknik-teknik menjahitnya. Teknik tersebut dapat dikuasai dengan cara beradaptasi dengan mesin yang dipakai. Di samping menjahit dengan mesin, cara lain yaitu jahit dengan tangan. Menjahit dengan tangan ini bisa dengan menggunakan sistem anyam yang biasa dikenal dengan produk buatan tangan.

Di samping hal-hal diatas, faktor lain yang sangat mendukung yaitu kreatifitas. Dalam proses pembuatan tas ini tidak lepas dari seni yang membutuhkan kreatifitas sehingga produk tersebut bisa bersaing dipasaran.

#### 3) Penyelesaian akhir

Setelah selesai proses menjahit kulit untuk badan tas dan kain saten atau lainnya, untuk bagian dalam perlu membersihkan sisa-sisa benang ataupun lem yang masih menempel. Membersihkan lem tersebut bisa dengan karet latek.

#### c. Pasca Produksi

##### 1) Kontrol kualitas

Kontrol kualitas adalah pemeriksaan hasil akhir tas kulit, untuk memastikan kualitas tas sesuai dengan yang diharapkan. Kontrol kualitas meliputi:

- a) kualitas jahitan (ada benang yang melompat atau tidak, jahitannya lurus, rapi atau tidak).
- b) adakah sisa-sisa lem, benang atau bahan lainnya
- c) kesesuaian aksesoris tas

2) Pengemasan

Pengemasan mempengaruhi daya tarik dan harga. Pengemasan produk tas kulit bisa dengan dibuatkan kantong dari kain, kotak dan memberikan silica gel agar kulit tidak lembek. Bisa juga mengemas dengan menggunakan tas sablon khusus untuk pengemasan.

3) Pengiriman (ke konsumen/gudang/toko)

Untuk pengiriman ke konsumen atau ke toko bisa dikemas di kotak atau box agar lebih aman. Tentu saja box tersebut harus di desain sedemikian rupa agar menambah daya ikat kepada produk.

4) Produk turunan

Pengelolaan sisa produksi menjadi bahan kayak jual suvenir, gantungan kunci, dompet, dan lain-lain

2. Pesanan (*makloon*)

Makloon adalah pembuatan tas yang dilakukan pihak lain. Proses produksi sama yang membedakan hanya dilakukan oleh orang lain. Ketika dilakukan orang lain apa yang diinginkan pelaku usaha harus jelas disampaikan pada awal pemberian kerja.



## MANAJEMEN PEMASARAN

Keberlangsungan suatu usaha bergantung pada keberhasilan penjualan. Sehebat apapun kualitas produk namun apabila tidak dapat terjual dengan baik, maka kinerja perusahaan akan terganggu karena berkurangnya pemasukan. Memasarkan produk memerlukan strategi dan keterampilan. Strategi yang dapat dilakukan dalam pemasaran tas kulit adalah dengan menentukan segmentasi pasar, merek, menentukan metode penjualan, dan melakukan promosi.

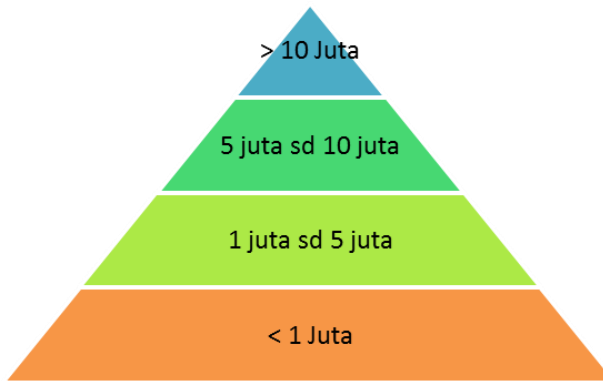
### Segmentasi pasar

Segmentasi pasar tas kulit setidaknya ada lima macam, yaitu segmentasi berdasarkan sasaran atau target penjualan, tingkat sosial ekonomi konsumen, jenis kelamin, usia dan fungsi. Dengan adanya segmentasi pasar akan lebih mudah dibedakan sehingga jenis pelayanan dapat difokuskan kepada segmentasi tersebut. Penentuan segmentasi pasar juga membuat perencanaan kegiatan pemasaran lebih fokus, seperti perencanaan desain tas atau penentuan iklan dan promosi. Salah satu pentingnya menentukan segmentasi pasar adalah dapat memetakan kompetitor nya. Beberapa hal yang perlu diperhatikan agar segmentasi pasar efektif antara lain adalah pasar yang dituju memiliki daya beli yang terukur, pasar dapat terjangkau, produk memiliki perbedaan nilai yang jelas dengan segmentasi lainnya.

Tas kulit yang mengandung nilai seni memiliki nilai jual tinggi dan tidak mengikuti patokan harga pasaran. Sedangkan tas kulit yang bentuknya sudah menjadi tren dan telah menjadi jamak di pasaran, maka nilai jualnya akan mengikuti harga pasar. Apabila dilihat dari harganya, tas kulit dapat digolongkan berdasar kelas sosial ekonomi. Namun demikian sebenarnya tidak ada pedoman yang spesifik yang menstandarkan rentang harga tas kulit. Paling mudah dalam menentukan harga tas kulit adalah dengan melihat harga di pasaran. Tas kulit dengan merek yang sudah dikenal mungkin memiliki harga di atas rata-rata harga pasaran. Patokan harga tidak hanya didasarkan dari bahan kulit yang digunakan namun ada beberapa faktor lain seperti jenis kulit, model tas, motif, asesoris, kualitas jahitan dan yang terutama merek seperti yang dijelaskan pada bab sebelumnya.

Piramida di bawah ini menunjukkan rentang harga tas berdasarkan sebaran konsumen. Tidak ditemukan data pasti berapa jumlah konsumen pada setiap rentang harga, secara umum semakin tinggi harga barang maka jumlah konsumen yang mampu membeli akan semakin terbatas. Dengan melihat besarnya pangsa pasar, untuk memulai usaha tas kulit dapat dimulai dari rentang harga jual di bawah Rp. 1.000.000,-. Hal lain yang perlu dipertimbangkan, semakin mahal harga jual produk tas kulit yang dibuat maka modal produksi yang dibutuhkan juga semakin tinggi.





Gambar Ilustrasi segmentasi pasar tas kulit berdasarkan harga jual

Segmentasi juga dapat didasarkan pada jenis kelamin, usia dan fungsi dari tas yang akan di produksi. Teknik dan cara memproduksi tas kulit pada dasarnya adalah sama oleh karena itu pada umumnya produsen akan membuat tas yang lebih laku di pasaran. Tips cara paling mudah melakukan segmentasi pasar produk tas kulit adalah dengan melakukan survei atau pengamatan pasar seperti model tas paling laris, harga di pasaran, sasaran dan segmentasi konsumen, serta ketersediaan barang di pasar.

Dengan mengamati model tas yang paling laku di pasaran, pelaku usaha pemula dapat mengikuti pola model tersebut namun tidak menjiplaknya. Pelaku usaha bisa memodifikasi dari asesoris, ukuran, bahan, warnanya atau menambah fungsionalitas seperti menambahkan kantong lain di dalam atau di luar tas. Pelaku usaha dapat menekan biaya marketing dengan mengikuti pola model tas yang sedang laris di pasaran

dikarenakan konsumen sendiri yang akan mencari model tersebut.

#### Model paling laris

- Mengamati jenis dan model tas yang paling diminati di pasaran

#### Harga di pasaran

- Memperoleh informasi kisaran harga tas kulit dengan model dan jenis yang diinginkan

#### Konsumen

- Mengamati segmentasi konsumen yang membeli tas dengan model dan jenis tertentu

#### Stok di pasaran

- Mengamati ketersediaan barang di pasaran

Pentingnya melihat harga kompetitor adalah untuk menentukan perhitungan modal, margin keuntungan dan harga jual. Mengamati segmentasi konsumen diperlukan untuk menentukan sasaran penjualan tas kulit yang dibuat. Mengamati melimpahnya barang di pasaran dapat bermanfaat sebagai pertimbangan dalam menentukan keputusan usaha, misalnya kapan produk akan diluncurkan atau di kota mana produk akan dijual.

**Segmentasi pasar yang tepat menjadikan lebih fokus dalam mengelola modal, mengurangi biaya marketing, serta memudahkan dalam menentukan strategi penjualan**

## Strategi Penciptaan Merek

Sebuah merek merupakan duta produk yang kita buat dan kita jual. Merek bukan hanya sebuah nama yang dipilih. Dalam sebuah merek di dalamnya terdapat identitas, visi dan misi dari perusahaan, memberikan ciri khas dari semua produk yang dihasilkan serta sekaligus sebagai pembeda dengan kompetitor. Bagaimana membuat sebuah merek yang baik? Setidaknya dalam proses perbuatannya mempertimbangkan hal-hal sebagaimana ditunjukkan pada gambar berikut ini:



Gambar Aspek-aspek yang perlu dipertimbangkan dalam membuat sebuah merek

Merek yang diciptakan hendaknya secara implisit memiliki makna filosofis yang melambangkan visi dan misi dari tujuan mendirikan usaha. Contohnya merek dari industri batik bernama Batik Keris, merek tersebut memiliki makna filosofi melestarikan budaya nusantara di bidang produksi batik.

Sebuah merek hendaknya konsisten dengan identitas pelaku usaha yang telah melekat selama ini dan identitas



tersebut terus akan dijaga. Dari contoh merek Batik Keris di atas, terlihat kesesuaian logo dan istilah dengan identitas perusahaan yang ingin melestarikan kebudayaan nusantara melalui corak batik khas Jawa Tengah.

Merek yang baik juga memiliki hubungan kesesuaian emosional dengan segmentasi calon pembelinya. Sebagai contoh produsen tas kulit untuk segmen perempuan, memiliki merek dengan simbol warna merah muda dengan gambar logo yang feminim. Gambar logo dan warna mencerminkan kesesuaian emosi dengan calon konsumennya yaitu perempuan.

Sebuah merek ada baiknya mampu memberikan motivasi untuk bekerja lebih giat dan kreatif serta menumbuhkan kebanggaan bagi pemilik ataupun bagi pekerja yang terlibat. Hal yang paling penting adalah merek yang dibuat belum pernah ada atau keasliannya terjamin. Lebih dari itu, untuk membuat nama sebuah merek juga perlu diperhatikan diksi atau pilihan kata. Sebagai contoh, merek dengan dua suku kata akan lebih mudah diingat konsumen. Contoh-contoh merek tas kulit di Indonesia ditunjukkan oleh gambar berikut ini:



Gambar Beberapa merek tas kulit di Indonesia

### Metode Penjualan

Untuk permulaan dalam berbisnis di bidang tas kulit ini, penjualan tas kulit dapat dilakukan secara daring, membuka etalase toko, konsinyasi atau bahkan melalui sistem *pre-order* (PO). Sasaran konsumen mempengaruhi metode penjualannya.

Dengan modal yang kecil, pilihan metode penjualan yang rasional adalah dengan cara daring, konsinyasi dan *pre-order*. Bagan dibawah ini menunjukkan beberapa metode penjualan dengan kelebihan dan kekurangannya





Bagan Plus dan minus beberapa metode penjualan

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam melayani penjualan daring pada sebuah lokapasar (*marketplace*) antara lain adalah:

1. Memastikan ketersediaan stok
2. Kecepatan merespon permintaan konsumen
3. Kesesuaian foto dan diskripsi dengan barang
4. Ketepatan waktu pengiriman

Penjualan daring dapat memanfaatkan lokapasar yang sudah ada seperti bukalapak, tokopedia, shopee, lazada, dan lainnya. Lokapasar yang sudah terkenal menjadi rujukan konsumen untuk mencari barang yang diinginkan, sehingga kemungkinan produk yang ditampilkan di lokapasar tersebut dibeli lebih besar. Namun demikian, akan ada banyak kompetitor melakukan hal yang sama yaitu menjual produknya di lokapasar tersebut. Bahkan dalam waktu yang hampir bersamaan ada ribuan produk yang diunggah dan ditawarkan. Produk yang telah kita unggah bisa jadi dalam waktu singkat hilang dari urutan paling atas pada direktori lokapasar akibat



tertutup oleh produk lain yang lebih akhir diunggah. Akibatnya peluang produk kita dilihat konsumen menjadi mengecil.

Salah satu cara yang bisa dimanfaatkan untuk meningkatkan peluang dilihat dan dibelinya produk yang dijual di lokapasar adalah dengan mengoptimalkan peran media sosial. Media sosial digunakan sebagai alat promosi produk yang akan dijual di lokapasar. Tips-tips dalam mengoptimalkan sosial media ditunjukkan pada gambar berikut ini:



Gambar Tips dalam mengoptimalkan peran media sosial untuk pemasaran

Salah satu metode penjualan yang dilakukan untuk menekan modal adalah melalui sistem *pre-order*. Pengrajin tas menawarkan tas yang akan di buat ke calon pembeli, dengan demikian pengrajin sebaiknya membuat contoh model dahulu. Setelah konsumen sepakat memesan produk yang ditawarkan dan membayar sejumlah uang sesuai kesepakatan sebagai tanda



jadi, pengrajin tas baru membuat produk sesuai dengan jumlah yang dipesan. Sistem *pre-order* biasa dilakukan untuk memenuhi kebutuhan pesanan partai besar baik untuk konsumen perseorangan maupun dari organisasi atau institusi. Seiring dengan kemajuan teknologi informasi khususnya media sosial, pengrajin dapat membuat kelompok pelanggan yang loyal dengan produknya sebagai tempat mempromosikan model produknya.

**Abekani Leather** sebuah *brand* lokal memulai usaha pada tahun 2009 dengan modal awal tidak lebih dari 2 juta rupiah dan dijual ke pasar dengan daring 100%. Pada awalnya, jumlah produk tas yang dibuat terbatas, dan hanya ditawarkan melalui media sosial seperti *facebook* maupun di sebuah lokapasar bernama forum jual-beli kaskus dan bukalapak. Seiring berjalanya waktu, jumlah produk dan stok meningkat dan konsumen pun mulai banyak. Konsumen menginginkan produk abekani menjadi eksklusif, dengan membuat grup pecinta abekani yang dikelola sendiri oleh membeinya. Saat ini tercatat lebih dari 22 ribu member. Abekani tidak lagi menjual produknya secara umum di pasar namun hanya melayani anggota grup tersebut dengan penjualan rata-rata sekarang 700 buah tas tiap bulan.

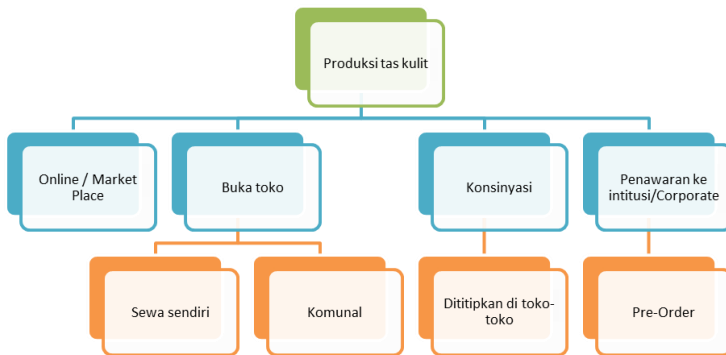
Memiliki etalase toko memerlukan modal yang lebih banyak. Perpaduan sistem daring dengan memiliki etalase toko dapat memaksimalkan penjualan. Konsekuensi yang harus diperhatikan apabila memiliki etalase toko antara lain adalah naiknya biaya operasional seperti sewa, listrik dan upah



karyawan. Keuntungan yang dapat diperoleh dengan memiliki etalase toko antara lain:

1. Membantu meningkatkan kepercayaan pelanggan.
2. Meyakinkan pelanggan pada sistem daring.
3. Dapat berfungsi sebagai gudang stok.

Secara ringkas tahapan penjualan yang dapat dilakukan oleh pelaku usaha pemula di bidang tas kulit dapat mengikuti bagan pada gambar berikut ini dengan disesuaikan kemampuan.



Gambar Bagan pemasaran produk tas kulit

Sedangkan untuk pemasaran secara daring mengikuti tahapan pada gambar:



Gambar Alur pemasaran produk tas kulit secara daring

## Promosi

Kegiatan mempromosikan produk merupakan usaha untuk menarik minat konsumen untuk membeli. Saat ini promosi yang paling murah dan efektif untuk pelaku usaha pemula adalah dengan mengoptimalkan media sosial. Mengikuti pameran-pameran juga merupakan jalan yang dapat ditempuh. Terkadang sulit mendapatkan akses informasi adanya pameran yang akan berlangsung. Untuk itu, pelaku usaha pemula perlu melakukan kerjasama dengan dinas-dinas terkait seperti dinas perindustrian dan perdagangan atau dinas koperasi. Setidaknya, usahanya terdaftar dan dikenal oleh dinas terkait. Mengikuti pameran ditujukan untuk memperkenalkan merek dari usaha yang dimiliki, sehingga meskipun terkadang tidak selalu laku pada saat itu eksistensi merek dalam pasar setidaknya tumbuh dan mulai dikenal. Kegiatan promosi baik

daring maupun melalui pameran, katalog dan lainnya juga ditujukan untuk mendidik konsumen.



Kegiatan promosi tidak hanya menawarkan barang, tetapi dapat dibuat dalam format informasi yang mendidik ke konsumen seperti cara merawat tas kulit, cara membuat tas, atau membedakan kulit asli dan tiruan. Kegiatan promosi tersebut dapat disampaikan di media sosial ataupun media lainnya dengan memberikan tautan kepada produk tas kulit yang sedang ditawarkan. Membuat video berdurasi pendek mengenai cara-cara perawatan tas kulit, pembuatan maupun menampilkan profil usaha cukup efektif untuk menarik calon konsumen. Video tersebut dapat di unggah di laman media sosial atau di *video channel* seperti *youtube*.

**Pemasaran bukan hanya sekedar menjual produk, namun juga berupa aktivitas yang dapat memberikan kepuasan bagi konsumen sehingga mereka akan membeli kembali produk kita**





## PENGENDALIAN MUTU DAN PENGEMBANGAN USAHA

Untuk memenangkan persaingan di bidang usaha pembuatan tas kulit maka kualitas dari produk dan layanan terhadap konsumen perlu diperhatikan. Menjaga kualitas dilakukan terhadap semua aspek baik dari pra produksi hingga paska produksi.



### **Pemeliharaan alat produksi dan pemasaran**

Peralatan produksi yang sudah menggunakan mekanik harus dirawat agar proses produksi tidak tersendat akibat adanya masalah pada peralatan. Setidaknya ada beberapa hal yang bisa dilakukan untuk perawatan

1. membuat katalog peralatan yang dimiliki
2. membuat SOP penggunaan mesin dan peralatan
3. melakukan perawatan rutin terhadap mesin jahit
4. menjaga kebersihan mesin jahit

Peralatan pemasaran antara lain adalah katalog produk, akun pada lokapasar ataupun media sosial hingga etalase pada kios yang dimiliki. Untuk itu perlu dilakukan perawatan seperti:

1. Memastikan kelengkapan isi katalog.
2. Pada akun lokapasar atau media sosial dapat dilakukan aktivitas berupa memperbarui konten promosi, menghapus konten yang sudah tidak relevan, menanggapi pesan konsumen dan lain-lain.
3. Melakukan perawatan pada kios atau toko seperti menjaga kebersihan kios, etalase, dan produk yang di pajang.

### **Pelayanan ke pelanggan**

Memberi layanan kepada pelanggan dapat dilakukan untuk menambah kepercayaan konsumen. Beberapa jenis pelayanan yang dapat dilakukan

#### **1. Garansi**

Tas kulit yang telah diproduksi diberikan garansi untuk kurun waktu tertentu. Garansi tentunya dikenakan pada kerusakan atau ketidaksesuaian barang dengan kesalahan yang diakibatkan dari kelalaian proses produksi. Meski layanan tidak dikenakan biaya, namun ongkos pengiriman ditanggung oleh konsumen.

#### **2. Perbaikan dan perawatan**

Pengrajin dapat memberikan layanan jasa memperbaiki kerusakan tas yang dibeli konsumen di luar jangka waktu garansi. Tentu dalam hal ini dikenakan biaya sesuai dengan tingkat kerusakan tas.



Ada kalanya konsumen sudah demikian suka dengan tas kulit yang dimiliki. Untuk selalu mendapatkan penampilan yang bagus, tas kulit perlu dirawat agar tidak mengalami pemudaran warna atau tumbuhnya jamur. Pengrajin tas kulit dapat memberikan layanan perawatan tas kulit seperti membersihkan, menambahkan parfum, memoles kembali hingga memperbaiki ornamen atau asesoris.

### **3. Layanan purna jual**

Merek yang sudah ternama biasanya tas bekasnya masih dapat dijual. Pengrajin dapat membantu memfasilitasi penjualan tas bekas dari konsumennya seperti menyediakan tempat di etalase tokonya atau menawarkan dalam grup pelanggannya.

### **Pengembangan Usaha**

Usaha yang baik adalah usaha yang bisa bertahan selama mungkin. Perkembangan teknologi dan perubahan perilaku konsumen dapat menyebabkan tergerusnya usaha yang tidak mau dinamis. Tidak terkecuali usaha bidang tas kulit, perilaku konsumen yang selalu ingin mendapatkan model-model tas terbaru menyebabkan pengrajin harus giat memperbaiki modelnya dan mengikuti tren yang sedang berkembang.

Kulit yang digunakan sebagai bahan pembuatan tas pada umumnya menyisakan limbah kulit. Pengrajin dapat memperoleh keuntungan lebih dari pemanfaatan limbah kulit untuk dibuat produk lainnya seperti ikat pinggang, gantungan kunci atau asesoris lainnya. Berikut beberapa cara bertahan dan

pengembangan usaha yang dapat dilakukan dari industri kerajinan tas kulit:

**1. Merilis model-model terbaru.**

Pada umumnya pengrajin tas kulit mengikuti arah perkembangan model. Tas-tas yang memiliki nama terkenal digunakan sebagai rujukan.

**2. Pemanfaatan limbah.**

Limbah kulit dapat diolah menjadi berbagai asesoris souvenir seperti gantungan kunci, berbagai macam dompet, *strap* pada jam tangan hingga ikat pinggang. Karena diolah dari bahan limbah kulit maka keuntungan yang diperoleh bisa cukup besar. Asesoris ini dapat ditawarkan kepada perusahaan, instansi ataupun kelompok sebagai hadiah atau kenang-kenangan pada even-even kegiatan yang diadakan oleh mereka.

**3. Jasa perawatan.**

Kegiatan pelayanan berupa perawatan tas dapat menghasilkan pemasukan. Kegiatan dapat berupa perbaikan, pemolesan hingga pemasangan asesoris baru. Apabila perawatan yang dilakukan di luar masa garansi, maka kegiatan ini dapat menghasilkan pemasukan. Konsumen dapat ditarik harga sesuai dengan jasa perawatan yang diberikan

**4. Kursus**

Membuka kursus membuat tas kulit buatan tangan cukup menarik. Saat ini sangat jarang ditemui kursus untuk keahlian tersebut. Peserta kursus dapat ditarik iuran sebagai ganti jasa pelatihan yang diberikan, bahkan sekaligus dapat menjual bahan-bahan yang digunakan untuk kursus seperti kulit, benang, jarum dll.



**Kunci kesuksesan dalam pengembangan sebuah usaha adalah selalu berinovasi dan beradaptasi terhadap perubahan**



## HAK KEKAYAAN INTELEKTUAL

Pembajakan terhadap hasil karya marak terjadi, terlebih apabila produk tersebut laris di pasaran. Pembajakan biasanya baru terasa merugikan pada saat omzet perdagangan menurun dan mengganggu keuangan. Untuk menghindari pembajakan maka hasil karya dihasilkan perlu didaftarkan untuk mendapatkan Hak Kekayaan Intelektual (HKI). HKI adalah hak atas kekayaan yang timbul atau lahir karena kemampuan intelektual manusia melalui daya cipta, rasa, dan karsa yang dapat berupa karya di bidang teknologi, ilmu pengetahuan, seni, dan sastra. Karya-karya intelektual ini tercipta melalui pengorbanan waktu, tenaga, dan biaya, sehingga karya-karya ini perlu mendapat perlindungan.

Secara prinsip HKI memiliki dua fungsi, yaitu sebagai alat untuk melindungi produk dari peniruan sekaligus untuk alat melawan secara hukum pihak yang melakukan pembajakan (peniruan). Keduanya dapat memiliki implikasi keuangan yang menguntungkan. Berikut ini disajikan jenis-jenis HKI.

Tabel Jenis Hak Kekayaan Intelektual

No	Jenis HKI	Pengertian	Obyek yang Dilindungi
1	Hak cipta	Hak eksklusif pencipta yang timbul secara otomatis berdasarkan prinsip deklaratif setelah suatu ciptaan diwujudkan dalam bentuk nyata tanpa mengurangi	Ciptaan di bidang ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni. Misalnya film, lagu, program



No	Jenis HKI	Pengertian	Obyek yang Dilindungi
		pembatasan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.	komputer, aplikasi, game digital, tari, drama.
2	Merek	Tanda yang dapat ditampilkan secara grafis berupa gambar, logo, nama, kata, huruf, angka, susunan warna, dalam bentuk 2 (dua) dimensi dan/atau 3 {tiga} dimensi, suara, hologram, atau kombinasi dari 2 (dua) atau lebih unsur tersebut untuk membedakan barang dan atau jasa yang diproduksi oleh orang atau badan hukum dalam kegiatan perdagangan barang dan atau jasa.	Gambar, nama, kata, huruf, angka, warna, atau gabungan dari unsur-unsur tersebut. Misalnya merek sepatu, tas, pakaian, merek/nama restoran dan lain-lain
3	Paten	Hak eksklusif yang diberikan oleh negara kepada inventor atas hasil invensinya di bidang teknologi, yang untuk selama waktu tertentu melaksanakan sendiri invensinya tersebut kepada pihak lain untuk melaksanakannya.	Proses teknologi atau hasil produksi atau kombinasinya. Misalnya teknologi layar sentuh, sistem mesin pembakaran 4 langkah pada motor dan sebagainya
4	Desain Industri	Suatu kreasi tentang bentuk, konfigurasi, atau komposisi garis	Desain produk. Misalnya desain APPLE,



No	Jenis HKI	Pengertian	Obyek yang Dilindungi
		atau warna, atau garis dan warna, atau gabungan daripadanya yang berbentuk tiga dimensi atau dua dimensi yang memberikan kesan estetis dan dapat diwujudkan dalam pola tiga dimensi atau dua dimensi serta dapat dipakai untuk menghasilkan suatu produk, barang, komoditas industri, atau kerajinan tangan.	SAMSUNG dan sebagainya
5	Indikasi Geografis	Suatu tanda yang menunjukkan daerah asal suatu barang dan atau produk yang karena faktor lingkungan geografis termasuk faktor alam, faktor manusia atau kombinasi dari kedua faktor tersebut memberikan reputasi, kualitas, dan karakteristik tertentu pada barang dan/atau produk yang dihasilkan.	Nama, produk, asal geografis, dan kualitas, reputasi atau karakteristik lainnya. Misalnya kopi arabika kintamani Bali, mebel ukir jepara, kopi arabica gayo, dan lain sebagainya
6	Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu	Sirkuit Terpadu adalah suatu produk dalam bentuk jadi atau setengah jadi, yang di dalamnya terdapat berbagai elemen dan sekurang-kurangnya satu dari elemen tersebut adalah elemen aktif, yang sebagian atau	Elemen yang ada dalam sebuah semi konduktor dan menghasilkan fungsi elektrika



No	Jenis HKI	Pengertian	Obyek yang Dilindungi
		<p>seluruhnya saling berkaitan serta dibentuk secara terpadu di dalam sebuah bahan semi konduktor yang dimaksudkan untuk menghasilkan fungsi elektronik.</p> <p>Desain Tata Letak adalah kreasi berupa rancangan peletakan tiga dimensi dari berbagai elemen, sekurang-kurangnya satu dari elemen tersebut adalah elemen aktif, serta sebagian atau semua interkoneksi dalam suatu Sirkuit Terpadu dan peletakan tiga dimensi tersebut dimaksudkan untuk persiapan pembuatan Sirkuit Terpadu.</p>	
7	Rahasia Dagang	Informasi yang tidak diketahui oleh umum di bidang teknologi dan/atau bisnis, mempunyai nilai ekonomi karena berguna dalam kegiatan usaha, dan dijaga kerahasiaannya oleh pemilik Rahasia Dagang.	Metode produksi, pengolahan, penjualan, atau informasi lain di bidang teknologi dan atau usaha yang mempunyai nilai ekonomi dan tak diketahui masyarakat. Misalnya resep dagang KFC



Untuk memudahkan akses informasi tentang HKI bagi masyarakat, BEKRAF mengembangkan aplikasi BIIMA yang dapat diunduh dari *Google Play* dengan android dan *App Store* dengan IOS.

Apakah mengurus kekayaan intelektual perlu dilakukan sejak awal? Pertanyaan ini sering mengemuka pada pelaku usaha pemula. Hak kekayaan intelektual tidak langsung dirasakan manfaatnya setelah kita mendaftar. Namun demikian akan menjadi kerugian yang besar apabila merek produk kita ternyata sudah dimiliki orang lain pada saat merek sudah mulai terkenal.

Pada industri kerajinan tas kulit dapat diajukan hak kekayaan intelektual berupa hak merek dan hak desain industri. Keduanya dapat dijelaskan sebagai berikut:

### **Hak Merek**

Merek dari sebuah tas kulit memiliki dua fungsi, yang pertama adalah merupakan alat yang dapat digunakan untuk menaikkan harga jual, fungsi yang kedua adalah digunakan sebagai daya pembeda dengan merek tas lain. Daya pembeda ini berfungsi untuk menghindari sengketa antar merek dapat saja muncul akibat terjadinya klaim merek yang mirip. Kedua hal tersebut dapat diperoleh manakala merek tersebut sudah dilindungi oleh hukum, oleh karena itulah pentingnya pendaftaran hak merek. Hak merek dapat digunakan untuk menghindari sengketa sekaligus melindungi pemilikinya

Apabila pada suatu saat, produk tas kulit menjadi terkenal maka bisa jadi merek dari tas tersebut akan dibuat tiruannya yang hampir mirip. Jika merek tiruannya terlebih dahulu yang



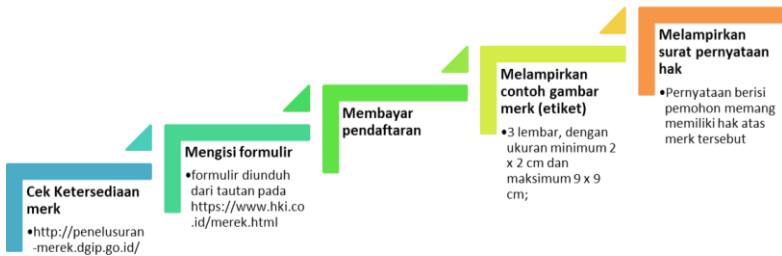
didaftarkan maka akan menjadi kerugian ekonomi yang besar bagi pemegang merek asli, karena begitu tersadar untuk mendaftarkan justru akan tertolak dengan alasan memiliki kemiripan sifat dengan tiruannya tersebut.

Bentuk merek sebuah tas kulit dapat berupa apa saja seperti memuat salah satu atau kombinasi dari sebuah gambar, nama, kata-kata, susunan huruf-huruf, susunan angka-angka, atau pilihan warna yang tersusun sedemikian rupa. Hak merek terbatas oleh waktu, yaitu lama perlindungan hukum yang diberikan untuk setiap merek adalah 10 tahun. Namun demikian, hak merek yang sudah habis masa perlindungannya dapat diperpanjang dan berlaku di seluruh wilayah Indonesia

Hal paling penting dilakukan sebelum mendaftarkan merek sebuah tas kulit adalah perlunya dilakukan penelusuran lebih dahulu untuk memastikan merek yang akan kita gunakan belum pernah terdaftar. Penelusuran dapat dilakukan di laman <http://penelusuran-merek.dgip.go.id>. Ada dua kemungkinan hasil penelusuran, yaitu:

1. Tidak mempunyai persamaan pada pokoknya atau keseluruhannya dengan merek tas kulit lainnya yang sudah terdaftar lebih dahulu.
2. Mempunyai persamaan pada pokoknya atau keseluruhannya dengan merek tas kulit pihak lain.

Apabila tidak ditemui kesamaan dengan merek lain, selanjutnya pendaftaran merek dapat diproses secara individu maupun melalui bantuan hukum dengan menggunakan jasa konsultan Hak Kekayaan Intelektual. Tahapan pendaftaran hak merek menurut ditjen HKI adalah sebagai berikut:



Gambar Alur pendaftaran hak merek

## Hak Desain Industri

Berbeda dengan Hak Merek, Hak Desain Industri terkait dengan bentuk tas kulit yang dibuat. Dapat meliputi kreasi tentang bentuk dan ukuran tas kulit, konfigurasi tas kulit seperti jumlah kantong, model kantong, arah kantong, posisi selempang, panjang selempang, model asesoris, komposisi garis, motif atau warna dan atau gabungan daripadanya serta terdapat wujud tas kulitnya dari ciri-ciri yang di mohonkan dalam hak desain industri tersebut.

Alur pendaftaran hak desain indsutri dapat dilihat dalam link sebagai berikut :

<http://www.dgip.go.id/prosedur-diagram-alir-desain-industri>

Dengan memiliki Hak Desain Industri dari suatu model tas kulit, maka pemegang hak akan memiliki hak eksklusif untuk membuatnya serta melarang orang lain yang tanpa persetujuannya membuat, memakai, menjual, mengimpor, mengekspor, dan/atau mengedarkan tas kulit dengan model tersebut. Seperti halnya pada Hak Merek, masa berlaku dari Hak Desain Industri adalah 10 tahun dan dapat diperpanjang setelah masa perlindungan berakhir.

Untuk mengajukan hak tersebut, pemohon melampirkan persyaratan sebagaimana terdapat pada laman <http://www.dgip.go.id/formulir-terkait-desain-indutri>. Hal yang paling utama untuk disiapkan dari Desain Industri yang dimohonkan pendaftarannya adalah :

1. Contoh fisik desain
2. Gambar atau foto
3. Uraian gambar atau foto

### **Hak Paten**

Hak kekayaan intelektual berupa paten dapat diperoleh apabila dalam proses pembuatan tas melibatkan suatu teknologi baru berupa produk atau alat yang baru dan memiliki nilai kegunaan praktis disebabkan oleh bentuk, konfigurasi, konstruksi atau komponennya. Sebenarnya ada dua jenis paten, yaitu paten sederhana dan paten itu sendiri. Keduanya merupakan suatu penemuan baru, namun perbedaannya pada paten sederhana tidak termuat langkah-langkah penemuan seperti dalam penelitian.



Dalam proses pembuatan tas kulit, penemuan tersebut misalnya dapat berupa teknik dengan alat baru dalam menjahit sehingga tas kulit yang dijahit dengan alat tersebut jauh lebih kuat dan tahan terhadap tarikan atau tekanan. Pada model tas yang cukup sulit, terkadang pengrajin mampu menginovasi sebuah alat sederhana untuk mengatasi bahan kulit agar tidak mudah rusak saat di tekuk dan di jahit, atau membuat alat untuk memberikan corak pada kulit namun tidak merusaknya atau bahkan menemukan bahan kimia dari alam untuk merawat tas kulit saat setelah selesai produksi agar tampil mengkilat dan tahan lama serta tahan gores. Terobosan-terobosan yang dilakukan dengan menggunakan metode atau teknologi sehingga mampu menyelesaikan masalah yang dihadapi dalam proses produksi tas kulit dapat diajukan sebagai hak paten.

Apabila dapat menemukan alat baru untuk menghasilkan produk tas kulit, memperoleh hak paten atas temuan itu dan menerapkannya dalam proses memproduksi tas kulit maka akan diperoleh keuntungan antara lain:

1. Bentuk tas kulit yang dibuat sulit untuk ditiru
2. Kualitas tas kulit sulit ditiru kompetitor
3. Produksi tas kulit bisa lebih cepat

Jika ada kompetitor menghasilkan tas kulit yang sama persis sedangkan tas kulit tersebut kualitasnya hanya dapat dibuat dengan teknologi yang penemu ciptakan maka dapat diduga kompetitor menggunakan secara ilegal teknologi yang telah dipatenkan. Apabila ada kompetitor yang secara ilegal menggunakan hak paten kita, maka dapat diajukan klaim dan ganti rugi melalui jalur hukum.

Metode dan teknologi yang sudah jamak dan merupakan milik publik tidak dapat diklaim sepihak untuk dipatenkan. Penemu dari teknologi atau metode baru disebut sebagai inventor. Adapun cara mendaftarkan Hak Paten ditunjukkan pada gambar. Hal-hal utama yang perlu dipersiapkan dalam mendaftarkan paten sederhana adalah

1. Deskripsi dari teknologi yang dipatenkan dalam pembuatan tas kulit
2. Dari teknologi yang dibuat, bagian mana yang diklaim sebagai penemuan baru serta fungsi atau hubungannya terhadap produk tas kulit yang dihasilkan
3. Abstrak atau intisari dari proses penemuan hingga klaim terhadap teknologi baru tersebut

Persyaratan lainnya dapat ditelusuri dan diunduh pada laman <http://www.dgip.go.id/formulir-terkait-desain-indutri>. Alur pengajuan permohonan paten sebagian dijelaskan pada gambar berikut:

## ALUR PENGAJUAN PERMOHONAN PATEN

(Berlaku mulai 1 Agustus 2012)

Alur pengajuan permohonan paten merupakan tahapan yang harus dilalui oleh pemohon hingga memperoleh bukti/tanda bukti mengajukan permohonan paten.

Alur pengajuan permohonan paten tersebut dapat digambarkan sebagai berikut:



Bukti/tanda telah mengajukan permohonan, **bukan merupakan Sertifikat Paten.**

Setelah tahapan ini, akan diproses lebih lanjut sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam peraturan perundang-undangan masing-masing rezim HKI hingga dengan dikeluarkannya keputusan akhir.

Gambar Prosedur/Diagram Alir Permohonan Paten, 2012

## PENUTUP

**S**yukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan kekuatan kepada kami untuk menyelesaikan buku Panduan Pendirian Usaha Kerajinan Tas Kulit. Penyusunan buku ini merupakan kerja sama Badan Ekonomi Kreatif dan Universitas Sebelas Maret.

Buku Panduan Pendirian Usaha Kerajinan Tas Kulit telah memaparkan informasi tentang perkembangan kerajinan tas kulit di Indonesia, peluang usaha kerajinan tas kulit, permodalan, manajemen produksi, sumber daya manusia, keuangan, dan pemasaran, legalitas usaha dan perpajakan, dan Kekayaan Intelektual. Guna membangun usaha kerajinan tas kulit agar tumbuh dan berkembang, maka kami menyarankan bagi pelaku usaha kerajinan tas kulit perlu melakukan riset pasar untuk mengetahui segmen pasar, target, dan kebutuhan serta selera pasar kerajinan tas kulit sehingga dapat meraih kesuksesan.

Semoga buku ini bermanfaat untuk masyarakat Indonesia, terutama bagi calon pelaku usaha kerajinan tas kulit, pelaku usaha pemula, dan pelaku usaha yang sudah berpengalaman.

## DAFTAR PUSTAKA

Undang – Undang Republik Indonesia Nomor 03 Tahun 2016  
tentang Paten

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2016  
tentang Merek dan Indikasi Geografis

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 28 Tahun 2014  
tentang Hak Cipta

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 30 Tahun 2000  
tentang Rahasia Dagang

Undang Nomor Republik Indonesia Nomor 31 Tahun 2000  
tentang Desain Industri

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 32 Tahun 2000  
tentang Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu

<http://www.wanitawirusaha.com/article/kewirausahaan/tantangan-bisnis-tas-kulit-lokal-dalam-mengejar-pasar-internasional> Diakses tanggal 19 Agustus 2018

<https://www.pajak.go.id> Diakses tanggal 19 Agustus 2018

<https://www.ethnicaleather.com/jenis-kulit-untuk-pembuatan-tas/> Diakses tanggal 19 Agustus 2018

<https://www.dgip.go.id/prosedur-diagram-alir-desain-industri>  
Diakses tanggal 09 November 2018

[https://www.batikkeris.co.id/company/about\\_us](https://www.batikkeris.co.id/company/about_us) Diakses  
tanggal 09 November 2018

<http://fabrikbrands.com/developing-a-brand-strategy/> Diakses  
tanggal 09 November 2018

<http://www.dgip.go.id/prosedur-diagram-alir-permohonan-paten> Diakses tanggal 09 November 2018

<https://www.abekani.com> Diakses tanggal 09 November 2018

<https://www.jayalanggeng.com> Diakses tanggal 09 November 2018

[http://www.materialkulit.com/index.php?route=information/information&information\\_id=3](http://www.materialkulit.com/index.php?route=information/information&information_id=3) Diakses tanggal 09 November 2018

<https://www.amazon.com/Safavieh-Collection-COH211G-Handpicked-Argentinian/dp/B00776OZ1A> Diakses tanggal 09 November 2018

[https://pngimg.com/uploads/women\\_bag/women\\_bag\\_PNG6425.png](https://pngimg.com/uploads/women_bag/women_bag_PNG6425.png) Diakses tanggal 09 November 2018

<https://id.fajarmakmur.co.id/produk/index/5/Kulit-Sapi> Diakses tanggal 09 November 2018

<https://sepatumagetan.com/jenis-kulit-sapi/> Diakses tanggal 09 November 2018

<https://id.aliexpress.com> Diakses tanggal 09 November 2018

<https://www.saazipper.com> Diakses tanggal 09 November 2018

<https://serdangjayautama.com/bahan-bahan-pembuatan-tas/> Diakses tanggal 09 November 2018

<https://www.interiordesignindex.co.uk> Diakses tanggal 09 November 2018

<https://www.bykoket.com> Diakses tanggal 09 November 2018

<https://guntur-leather.blogspot.com> Diakses tanggal 09 November 2018

<https://krisnaleather.weebly.com> Diakses tanggal 09 November 2018

<https://taskulitgarut.net> Diakses tanggal 09 November 2018

<https://www.tokopedia.com> Diakses tanggal 09 November 2018

<https://www.smartyhands.com> Diakses tanggal 09 November 2018

<https://id.advanced-computer.org> Diakses tanggal 09 November 2018

<https://www.bukalapak.com> Diakses tanggal 09 November 2018

<https://www.dhgate.com> Diakses tanggal 09 November 2018

<https://www.lyst.com> Diakses tanggal 09 November 2018

<https://flotoimports.com> Diakses tanggal 09 November 2018

<https://etsy.com/mishkabags> Diakses tanggal 09 November 2018

<https://m.urbanoutfitters.com> Diakses tanggal 09 November 2018

<https://peccadilly.com> Diakses tanggal 09 November 2018

<https://us.shein.com> Diakses tanggal 09 November 2018

<https://www.amazon.co.uk> Diakses tanggal 09 November 2018

<https://shopstyle.com> Diakses tanggal 09 November 2018

<https://rover.ebay.com> Diakses tanggal 09 November 2018

<https://shop.nordstrom.com> Diakses tanggal 09 November 2018

<https://designcouncil.tumblr.com> Diakses tanggal 09 November 2018

<http://kulitnabati.net/katalog/item/9-kulit-nabati-custom>

Diakses tanggal 8 Januari 2018

## DAFTAR SUMBER GAMBAR

1. Kementerian Koordinasi Bidang Perekonomian Republik Indonesia.  
Sosialisasi BIMTEK “OSS Menuju Pelayanan yang Lebih Baik”. Borobudur, 28 Juni 2018.
2. <https://www.taskulitgarut.net>, Kaobiqa Genuine Leather Garut
3. <https://www.ethnicleather.com/jenis-kulit-untuk-pembuatan-tas/>
4. <https://sepatumagetan.com/jenis-kulit-sapi/>, Sepatu Kulit Asli Magetan
5. <https://vaileather.com>
6. <https://guntur-leather.blogspot.com>
7. <https://krisnaleather.weebly.com/produk.html>
8. <http://kulitnabati.net/katalog/item/9-kulit-nabati-custom>,
9. <https://www.jayalanggeng.com>, Jaya Langgeng Yogyakarta
10. <https://www.abekani.com>, Abekani Yogyakarta
11. <https://www.zolalova.com>, Zola Leather Jakarta
12. <https://www.kiasleather.com>, Kias Leather Yogyakarta
13. <https://www.bagboneleather.com>, Bagbone Leather Yogyakarta
14. <https://ezmour.com>, Ezmour Leather Jakarta
15. Lokasi Usaha DN Leather Tanggulangin, Dokumentasi Oleh Intan 2018
16. Lokasi Usaha Savana Leather, Dokumentasi oleh Intan 2018
17. Lokasi Usaha DN Leather Tanggulangin, Dokumentasi Oleh Intan 2018



## GLOSARIUM

Aksesori	Barang yang berfungsi sebagai pelengkap dan pemanis tas kulit
Buatan tangan	Tas kulit yang dijahit dengan tangan tidak menggunakan mesin
Daring	Dalam jaringan ( <i>online</i> ), terhubung melalui jejaring komputer, internet, dan sebagainya
Imitasi	Tiruan, bukan asli
Lokapasar	Lokapasar (marketplace) adalah aplikasi atau situs jaringan yang memberi fasilitas jual beli daring dari berbagai sumber
Omset	Jumlah uang hasil penjualan barang (dagangan) tertentu selama suatu masa jual
Prospektif	Mempunyai harapan baik/besar
<i>Silica gel</i>	Butiran seperti kaca dengan bentuk yang sangat berpori yang berfungsi mencegah terbentuknya kelembapan yang berlebih
Penjualan daring	Penjualan yang dilakukan dalam jaringan internet ( <i>online</i> )
Direktori	Berkas
<i>Pre-order</i>	Metode pembelian dengan cara konsumen memesan terlebih dahulu produk yang akan dibuat dengan membayar sejumlah uang muka
Unggah	Memasukkan file dari komputer lokal ke jaringan
SOP	<i>Standard operating procedure</i> atau standar tata cara pelaksanaan
Konten	Isi dari laman
<i>Strap</i>	Kalep atau pengikat jam tangan









Copyright  
© 2018



Gedung Kementerian BUMN Lt. 15  
Jl. Medan Merdeka Selatan No. 13  
Jakarta Pusat - 10110



<http://www.bekraf.go.id/>



[umum@bekraf.go.id](mailto:umum@bekraf.go.id)



@bekrafid



@bekrafid

ISBN 978-602-5989-07-0

