

DINAMIKA USAHA PENGRAJIN REOG PONOROGO

Naning Kristiyana¹
Titi Rapini²

ABSTRACT

The prospect of Reog's handicrafts is more exciting because Reog's art is now one of the mainstays of Ponorogo tourism in national and even international scale. This study aims: Knowing the business conditions of craftsmen Reog Ponorogo, and Know the problems faced by the craftsmen Reog Ponorogo. Respondents of this study are Reog Craftsmen in Ponorogo. This research uses Quantitative Descriptive research method. The sample in this study population because the population is less than 100 ie 31 craftsmen. The data were collected by questionnaire. Data analysis in the field using descriptive and quantitative descriptive explorative format. The result of the research is known that the business of reog craft is mostly done downhill. Craftsmen have pioneered the business since about 10-20 years ago. Making a reog craft does not require higher education proved the largest number of artisans have a minimum of elementary education. The total workforce of each craftsman <20 workers. The highest level of labor education is SMP. Productions made monthly can reach the sales target because most of the production is based on orders from retailers. The market share of craft reog to foreign countries such as Malaysia, Korea, America, and others. The main problem of craftsmen is the difficulty in obtaining raw materials such as peacock, tiger skin, cow leather, cow tail, horse tail and high price of raw materials, capital problem.

Keyword : *Reog Craftsmen, Business Management, UKM Problems*

ARTICLE INFO

Article History :

Received 09 February 2017

Accepted 13 May 2017

Available online 31 May 2017

Pendahuluan

Perkembangan UKM di Kabupaten Ponorogo, data dari BPS Ponorogo total populasi UKM pada tahun 2013 mencapai 19.700 unit usaha, sementara tenaga kerjanya berjumlah 45.970 orang. Jumlah ini telah mengalami pertumbuhan dari tahun-tahun. Kontribusi UKM kepada masyarakat dan negara merupakan suatu bentuk dukungan pembangunan perekonomian. Terbukti UKM Ponorogo telah memberikan kontribusi pada Produk Domestik Bruto (PDB) Daerah.

Menurut BPS Ponorogo pada tahun 2011 total PDBD Rp 8.404.945 dan UKM memberikan kontribusi 28 %, pada tahun 2012 total PDBD Rp.9.486.200

Page | 149

Jurnal Riset
Akuntansi dan
Bisnis Airlangga
Vol.2 No.1
2017

¹ Corresponding author : Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo, Jl. Budi Utomo. No. 10 Ponorogo.
Telp. 082132632221
Email : nrafakristi@gmail.com

² Corresponding author : Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo, Jl. Budi Utomo. No. 10 Ponorogo
Telp. 08123420624
Email : titi.rapini@gmail.com

kontribusi UKM 29 % dan pada tahun 2013 total PDBD Rp. 10.692.392 kontribusi UKM 31 %. Bentuk kontribusi tersebut diantaranya adalah pendapatan masyarakat bertambah, memberikan lapangan pekerjaan, penciptaan teknologi/metode baru dan juga produk baru, membantu perkembangan usaha-usaha besar sebagai vendor (pemasok dan outsourcing) dan lain sebagainya.

Kontribusi UKM terhadap pengurangan jumlah pengangguran begitu penting juga mengingat pengangguran saat ini sudah menjadi persoalan yang boleh dibilang amat akut, sehingga diharapkan UKM lebih dapat dikembangkan sehingga dapat memberikan kontribusi penting terhadap usaha pengentasan kemiskinan serta pengembangan usaha yang lebih maju dan kompetitif bagi UKM. Banyak sekali berbagai penelitian membuktikan bahwa UKM mampu meningkatkan pendapatan keluarga miskin. Seperti penelitian Hamidah dan Santoso (2007) menunjukkan bahwa Kelompok Masyarakat / Pokmas Industri Roti di Desa Kalimalang Ponorogo mampu menambah pendapatan keluarga. Penelitian dari Lindawati Kartika (2014) membuktikan bahwa model pengembangan kinerja UKM dengan Modal Insani dan Modal Sosial dapat memberi pengaruh positif, pelatihan umum, dan pelatihan spesifik terhadap kinerja UKM.

Pengrajin Reog sebagai salah satu UKM di Ponorogo yang memiliki keunikan tersendiri yang menghasilkan seperangkat Reog dengan segala atributnya juga telah banyak membantu mendorong pertumbuhan ekonomi dan mengurangi pengangguran. Selain itu pengrajin Reog juga sangat berperan terhadap kesenian Reog Ponorogo yang membawa nama Ponorogo sehingga dikenal masyarakat Indonesia hingga masyarakat mancanegara. Dengan adanya Reog ada festival reog nasional, hotel-hotel baru mulai bermunculan di Ponorogo, para pengusaha restoran, pakaian, perumahan, jasa, sampai pada lembaga keuangan perbankan juga membuka cabang usahanya di Ponorogo, sehingga pertumbuhan ekonomi Ponorogo menjadi meningkat. Kontribusi kesenian reog sangat strategis dalam membangun pertumbuhan ekonomi daerah Ponorogo. Kesenian tradisional ini tak hanya ditampilkan pada acara-acara yang bersifat nasional, namun juga acara yang bersifat internasional. Berkali-kali kesenian ini mewakili Jawa Timur dalam pameran kebudayaan di berbagai negara. Misalnya KIASS (kerja sama kebudayaan pemerintah Indonesia dengan Amerika Serikat) di California tahun 1991, Pameran kebudayaan di Sevilla Spanyol tahun 1992.

Pengrajin Reog sebagai UKM penghasil reog tentunya harus diperhatikan perkembangan usahanya baik secara kualitas dan kuantitas, yang mampu memberikan sumbangan pada pertumbuhan ekonomi daerah terbukti kerajinan Reog tersebut telah dapat diekspor ke berbagai negara seperti Australia, Bangladesh, Filipina, dan lain-lain. Prospek kerajinan Reog ini semakin menggembirakan karena seni Reog sekarang ini merupakan salah satu andalan pariwisata Ponorogo berskala nasional bahkan internasional. Bahkan pemerintah Kabupaten Ponorogo sejak tahun 1994 semakin memantapkan dalam memelihara

dan melestarikan kesenian dan budaya Reog dengan menyelenggarakan festival Reog tingkat nasional setiap tahunnya. Ternyata respon masyarakat sangat menggembirakan terbukti peserta festival datang dari berbagai daerah di Jawa Timur bahkan luar Jawa dan jumlah pesertanya pun dari tahun ke tahun semakin bertambah, terbukti jumlah peserta festival Reog tahun 2008 berjumlah 30 peserta yang sebelumnya tahun 2007 hanya 25 peserta yang sebagian besar datang dari luar Jawa Timur. Kesuksesan reog sangat didukung oleh pengrajin reog, karena merekalah yang membentuk dan mendesain reog dengan indah dan mempesona. Jumlah pengrajin reog dari tahun ke tahun semakin bertambah meskipun tidak terlalu besar. Data BPS Kabupaten Ponorogo tahun 2007 jumlah pengrajin Reog 16 pengrajin, hal ini mengalami kenaikan karena pada tahun 2013 pengrajin reog sejumlah 24 pengrajin

Keadaan tersebut telah membawa angin segar bagi pengrajin Reog di Ponorogo bagi kemajuan kerajinan Reog .Pemakaian bulu merak dan kulit harimau asli sebagai bahan dasar pembuatan Dadak Merak merupakan sifatnya yang khas. Satu unit Reog Ponorogo terdiri dari : Dadak Merak, topeng reog (kepala macan), topeng klanasewandono, topeng bujanganong, jaran kepeng, pecut samandiman serta ragam busana penari dan penabuh gamelan dengan segala atributnya. Harga satu unit Reog Ponorogo ini berkisar 20 sampai 25 juta rupiah.

Kesenian Reog sebagai budaya asli Ponorogo, dengan perkembangan budaya sebagai asset daerah akan berdampak pada kegiatan industri / pengrajin Reog karena mereka yang memproduksi semua atribut Reog sehingga dapat ditampilkan dengan mempesona. Potensi pasar terhadap permintaan Reog di wilayah Indonesia bahkan Internasional cukup menjanjikan, tentunya dapat membawa pertumbuhan ekonomi daerah, yang juga harus didukung dengan produktivitas pengrajin Reog yang semakin maju, berkualitas dan kompetitif ,juga akan berdampak pada penyerapan tenaga kerja. Untuk itu maka diperlukan informasi bagaimana kondisi pengrajin Reog di Ponorogo ini, bagaimana permasalahan dan kendala yang dihadapi para pengrajin Reog, yang pada akhirnya berkelanjutan terhadap manajemen usaha agar tetap *survive* untuk jangka panjang. Pengrajin reog membuat perlengkapan Reog Ponorogo yaitu : Barongan, Topeng Klono Sewandono, Topeng Bujang Ganong, Topeng Patrajaya, Eblek (jaranan), Kendang, Ketipung, Terompet, Angklung.

Potensi kerajinan Reog cukup menjanjikan berkembang pesat, permintaan produk tidak hanya dalam negeri tetapi juga luar negeri. Penelitian Dinamika Usaha Pengrajin Reog Ponorogo memiliki tujuan : 1) Mengetahui kondisi usaha pengrajin Reog dan pengelolaan usaha pengrajin Reog di Ponorogo ; 2) Mengetahui permasalahan dan kendala yang dihadapi oleh para pengrajin Reog di Ponorogo.

Kontribusi yang dapat diambil dari penelitian ini : 1) Bagi pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan informasi untuk penelitian selanjutnya terutama difokuskan pada pengrajin dalam mengembangkan usaha industri kecil. 2) Bagi pemecahan masalah pembangunan dapat membantu memecahkan masalah perekonomian, pengangguran dan kemiskinan. Pemberdayaan dan pengembangan industri kecil diharapkan dapat

meningkatkan produktivitas usaha sehingga mampu mengurangi angka pengangguran dan kemiskinan dan menumbuhkan perekonomian daerah. 3) Instansi terkait, Dinas Industri Kecil dan Menengah Indakop Kabupaten Ponorogo, penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikiran untuk program kerja pembinaan dan pemberdayaan industri kecil terutama pengrajin reog di Ponorogo. Penelitian ini dapat dijadikan bahan dalam menentukan kebijakan dan strategi pembinaan, serta pelatihan kepada pengrajin reog di Ponorogo. 4) Pengrajin Reog di Ponorogo, dapat sebagai masukan untuk pengelolaan usaha kerajinan reog, mengurangi permasalahan usaha sehingga dapat mengembangkan usaha yang lebih baik dan memiliki daya saing yang kompetitif.

Tinjauan Pustaka **Usaha Kecil**

Usaha kecil adalah kegiatan usaha yang mempunyai modal awal yang kecil, atau nilai kekayaan (asset) yang kecil dan jumlah pekerja yang juga kecil. Selanjutnya dijelaskan bahwa usaha kecil adalah yang mempunyai pekerja kurang dari 20 orang atau nilai aset yang kurang dari Rp. 200 juta dan usaha yang terlalu kecil dengan jumlah pekerja kurang dari 5 orang dikatakan sebagai usaha mikro (Sukirno, 2004). Upaya pengembangan dan pemberdayaan UKM dewasa ini mendapat perhatian yang cukup besar dari berbagai pihak, baik perbankan, swasta, lembaga swadaya masyarakat, lembaga-lembaga internasional serta khususnya pemerintah sendiri. Pada pemerintahan sekarang ini untuk mendukung percepatan ekonomi maka pemberdayaan dan pengembangan UKM lebih diutamakan sehingga tercapainya percepatan pembangunan ekonomi yang dapat mengurangi angka pengangguran dan mengurangi angka kemiskinan.

Sulaeman (2004) dalam tulisannya menekankan bahwa komoditi yang sangat berpeluang untuk bisa diperdagangkan secara aktif di pasar regional / global adalah komoditi yang mempunyai keunggulan komparatif diantaranya adalah komoditi dari sektor pertanian, industri pengolahan dan industri kecil. Usaha yang banyak tersebut pada umumnya adalah UMKM. Tambunan dalam Sulaeman menyebutkan bahwa krisis ekonomi memberi pelajaran berharga yang dapat diambil adalah : (1) ekonomi Indonesia tidak dapat hanya mengandalkan peranan usaha besar. (2) UMKM memiliki ketahanan yang lebih baik dibandingkan dengan usaha besar karena lebih efisien. Sukirno (2004 : 374-375) mengatakan bahwa faktor penyebab kegagalan wirausaha antara lain : 1) Tidak cukup modal dan alokasi yang tidak tepat, 2) Manajemen uang tunai yang tidak efisien, 3).Manajemen kredit yang lemah 4) Kesalahan meminjam tanpa pertimbangan, 5) Kelemahan perputaran stock 6) Kegagalan menyimpan catatan perusahaan 7) Perkembangan usaha yang melebihi kemampuan nya. Wirausahawan yang berhasil antara lain : percaya diri, sikap keaslian ide dan kreatif, bersedia mengambil resiko, kemampuan manajemen. Percaya diri dapat diilustrasikan yakin terhadap dirinya, bersikap independen sikap dan kepribadian yang positif untuk masa depan. Pemikiran yang kreatif tentang konsep asli yang telah dicipta dan ditunjukkan pada pasar. Kemampuan manajemen dimiliki secara alamiah dalam mengelola usaha, dia dapat mewujudkan kerja secara tim yang memberika efek menyeluruh dalam memimpin usaha.

Menumbuh kembangkan pelaku ekonomi kerakyatan merupakan salah satu upaya untuk memperkuat perekonomian Indonesia dan meningkatkan kesejahteraan rakyat, melalui unit usaha industri kecil. Oleh karena itu perlu diketahui kekuatan dan kelemahan industri itu sendiri. Menurut Suryana (2003) dalam Veronika A.S (2006) beberapa kekuatan usaha kecil antara lain :

- a. Memiliki kebebasan untuk bertindak. Misalkan ada perubahan produk baru, teknologi baru, mesin baru usaha kecil bias bertindak dengan cepat untuk menyesuaikan dengan keadaan yang berubah tersebut.
- b. Fleksibel. Usaha kecil sangat luwes dapat menyesuaikan dengan kebutuhan setempat. Kemampuan meyesuaikan dengan perubahan yang terjadi misalnya perubahan selera dan harga. Bahan baku, tenaga kerja biasanya menggunakan sumber-sumber yang bersifat local.
- c. Tidak mudah goncang. Bahan baku kebanyakan local dan sumber daya lainnya bersifat local, sehingga usaha kecil tidak rentan terhadap fluktuasi bahan baku impor.

Sedangkan kelemahan usaha kecil antara lain :

- a. Aspek kelemahan structural, yaitu kelemahan dalam manajemen dan organisasi, kelemahan dalam pengendalian mutu, kelemahan dalam mengadopsi penguasaan tehnologi, kesulitan mencari permodalan, terbatasnya tenaga kerja local.
- b. Aspek kelemahan kultural. Kelemahan ini mengakibatkan kekurangan akses informasi dan lemahnya berbagai persyaratan lain guna memperoleh akses permodalan, pemasaran dan bahan baku.

Ketidakmampuan pengusaha kecil untuk tumbuh dan berkembang dengan pesat disebabkan oleh beberapa permasalahan yang mendasar yang akhirnya berdampak pada aspek pemasaran dan manajerial. Keterbatasan permodalan menjadikan industri kecil mengalami keterbatasan dalam mengakses factor-faktor produksi. Dalam hal ini akhirnya mereka kurang memiliki daya saing di pasar yang semakin kompetitif sehingga keuntungan yang didapat juga semakin terbatas. Aspek pemasaran yang antara lain kondisi lingkungan bisnis menurut Tjiptono (2015) meliputi pelanggan, pemasok/supplier, pegawai perusahaan dan pesaing. Ketergantungan usaha dari penyedia bahan baku dimana penyedia bahan baku/supplier juga sulit mendapatkan bahan baku maka akan berdampak pada peningkatan biaya produksi. Sehingga perlu perusahaan mencari alternatif sumber bahan baku lainnya

Susilo *et al.*, (2008) melakukan kajian masalah dan kinerja industri kecil di Kabupaten Bantul Provinsi DIY. Hasil kajian tersebut menjelaskan bahwa masalah utama yang dihadapi oleh pengusaha adalah ketidakmampuan memenuhi kewajiban finansial terhadap pihak lain dan keterbatasan untuk menambah modal. Masalah lain yang dihadapi adalah menurunnya hasil produksi dan pemasaran hasil produksi. Sukirno (2004) mengatakan bahwa faktor penyebab kegaglan wirausaha antara lain : 1) Tidak cukup modal dan alokasi

yang tidak tepat, 2) Manajemen uang tunai yang tidak efisien, 3) Manajemen kredit yang lemah, 4) Kesalahan meminjam tanpa pertimbangan, 5) Kelemahan perputaran stock, 6) Kegagalan menyimpan catatan perusahaan, 7) Perkembangan usaha yang melebihi kemampuannya.

Dalam hal perbedaan masalah yang dihadapi tergantung dari jenis dan karakteristik industri kecil. Ada yang menyatakan masalah pokok yang dihadapi adalah kemampuan bersaing di pasar, pemasaran produk, dan ketersediaan tenaga kerja terampil. Dalam hal dinamika usaha, persamaan diantara mereka terutama dalam diversifikasi produk. Pengusaha industri kecil melakukan diversifikasi dari sisi bahan baku dan hasil produksi. Perbedaan dinamika usaha terjadi dalam hal diversifikasi usaha. Pengusaha industri kecil melakukan diversifikasi usaha yang berbeda sama sekali dengan usaha sebelumnya, namun juga ada yang melakukan diversifikasi usaha yang terkait dengan usaha sebelumnya (Ali dan Swiercz, 1991).

Metode Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kabupaten Ponorogo pada Pengrajin Reog Ponorogo. Populasi penelitian ini adalah seluruh pengrajin reog ponorogo. Pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *simple random sampling*, yaitu cara pengambilan elemen-elemen secara random sehingga setiap elemen mendapat kesempatan yang sama untuk terpilih menjadi anggota sampel (Sugiyono, 2004 : 74). Dalam penelitian ini diperoleh 31 responden.

Metode Pengumpulan Data dalam penelitian ini dengan melakukan pengumpulan data menggunakan metode “angket atau kuisisioner” . Jenis pertanyaan yang diajukan dalam angket atau kuisisioner adalah jenis pertanyaan tertutup dan terbuka, yaitu peneliti telah menyediakan pilihan jawaban sehingga responden hanya memilih jawaban yang telah disediakan dan pertanyaan dengan responden mengisi jawaban bebas sesuai dengan isi pertanyaan.

Metode Analisis Data penelitian ini menggunakan metode Analisis Deskriptif Kuantitatif, yaitu peneliti menampilkan angka-angka, tabel yang dapat menggambarkan dan menjelaskan kondisi riil lapangan berdasarkan hasil pengumpulan data. Data hasil penelitian ini yang berupa angka-angka, atau table tersebut akan dilakukan analisis secara deskriptif, yaitu dengan memberika uraian-uraian atau penjelasan-penjelasan sehingga mampu memberikan gambaran secara riil tentang kondisi lapangan. Penelitian kuantitatif dengan format deskriptif menurut Burgin (2005:36) bertujuan untuk menjelaskan, meringkaskan berbagai kondisi, berbagai situasi atau berbagai variable yang timbul dimasyarakat yang menjadi objek penelitian itu berdasarkan apa yang terjadi. Kemudian mengangkat ke permukaan karakter atau gambaran tentang kondisi, situasi ataupun variable tersebut.

Hasil dan Diskusi

Lokasi usaha pengrajin tersebar diberbagai kecamatan di Ponorogo. Antara lain Sawo, Mlarak, Siman, Jetis, Sumoroto, Sukorejo, dan Ponorogo kota. Dalam penelitian ini diperoleh hasil penelitian sebagai berikut :

Tabel 1. Daftar Nama Responden, Usia, Tingkat Pendidikan, Lama Usaha Dan Alamat Usaha

No	Nama Pengrajin	Usia (Tahun)	Tingkat Pendidikan	Lama Usaha (Tahun)	Alamat Usaha
1	M. BEJO SANTOSO	65	SD	10	Jl Imam Bonjol 85 Ponorogo Telpon 081335742525.
2	KENTUT	51	SMP	30	Jl Jola Joli 84 Ponorogo.
3	GUTANTO "Pande Gong"	50	SMA	4	Jl Pemuda 10 Paju Ponorogo Telp 085259912412.
4	GOIMAN	71	SD	45	Jl. Solikin No. 8 Ponorogo.
5	JIKUN	70	SD	56	Desa Mbondrang, Mlarak Ponorogo .
6	MUJIONO	60	SMP	30	Desa Jabung , Mlarak, Ponorogo.
7	MADA	21	SMA	6	Desa Jabung , Mlarak Ponorogo.
8	CHOLIFUR ROHMAN	25	SMA	5	Desa Mbondrang, Sawo Ponorogo.
9	SARBANI	60	SMP	30	Jl Jola Joli No. 88 Ponorogo.
10	BOYONO	65	SD	2	Jl Ontoseno 287 Desa Jabung Mlarak Ponorogo.
11	KATI	61	SMP	26	Jl. Solikin No. 7 Paju Ponorogo.
12	DJIKIN	60	SD	44	Jl. Solikin No. 20 Paju Ponorogo.
13	AHMAD SUPARNI	43	SMP	7	Jl. Locari Desa Gandu Mlarak, Ponorogo.
14	SUTILAH	70	SD	3	Jl. Ambawarno No. 187 Desa Jabung , Mlarak Ponorogo.
15	SETU	70	SD	2	Jl. Werkudoro No. 10 Desa Jabung , Mlarak Ponorogo
16	Drs. WIDI WARDOYO "Widi Koleksi"	53	Sarjana	4	Jl. Letjen Suprpto No. 37 Ponorogo Telp 08123423451.

No	Nama Pengrajin	Usia (Tahun)	Tingkat Pendidikan	Lama Usaha (Tahun)	Alamat Usaha
17	JUMINGAN "Rekso Budoyo"	40	SMP	21	Jl. Sambirobyong Ponorogo Telp 081335745462.
18	HARYONO "Hary Reog"	35	SMP	3	Desa Nambangrejo, Sukorejo Ponorogo Telp 081232559065.
19	SUPRIYANTO "Reog Sarju"	45	SMP	24	Jl. Raya Ponorogo Purwantoro Desa Carat , Sumoroto , Ponorogo Telp 081335309116.
20	SUMARMUN	52	Sarjana	6	Desa Demangan , Siman , Ponorogo Telp 081234145638.
21	DIDIK	31	SMA	3	Desa Turi , Jetis , Ponorogo.
22	IMAM MUKTI	59	SD	6	Desa Turi Jetis, Ponorogo.
23	BONARIYANTO "Wahyu Terampil Mandiri"	57	SMP	20	Desa Sumoroto Kauman, Ponorogo Telp 08125977319.
24	PRIYONO	34	SMK	6	Desa Sumoroto, Kauman, Ponorogo.
25	SUWARNO "Warno Gading Mas"	51	SD	5	Desa Campursari , Jetis Ponorogo.
26	PATMO "Griya Reog"	56	SMA	20	Desa Semanding , Kauman Ponorogo.
27	YUDI HARTONO "Rekso Trenggono"	45	SMA	20	Desa Turi , Jetis Ponorogo Telp 081335546618.
28	BOYADI	59	SMP	10	DesaNambangrejo, Sukorejo Ponorogo.
29	MOH IHSAN	45	SMA	5	Desa Turi , Jetis , Ponorogo Telp 082139857844.
30	ARIS	25	SMA	5	Desa Nambangrejo, Sukorejo Ponorogo Telp 082331550905.
31	KOSERI	70	SD	49	Desa Prayungan , Sawo, Ponorogo.

Sumber : Data primer diolah, 2016

Lokasi usaha pengrajin tersebar diberbagai kecamatan di Ponorogo, hal ini seiring dengan ketentuan dari Pemda Kabupaten Ponorogo bahwa tiap kecamatan bahkan tiap desa/kelurahan di Ponorogo harus mempunyai minimal 1 reog, sehingga hampir tiap kecamatan ada pengrajin reog. Usaha kerajinan reog dirintis oleh leluhur atau orang tua sehingga usaha kerajinan reog dilanjutkan oleh anak cucu pengrajin

sehingga usaha ini merupakan usaha turun tumurun. Menjalankan usaha kerajinan reog ini membutuhkan kesabaran, keuletan, dan kesenangan atau menyenangkan seni budaya Ponorogo. Pelajaran yang dapat dipetik adalah dalam menjalankan suatu usaha atau bekerja harus didasari rasa senang atau suka terhadap pekerjaan tersebut. Terbukti usaha kerajinan reog banyak yang sudah dirintis sejak lama dan masih survive hingga sekarang.

Selanjutnya jumlah tenaga kerja sebagian besar kurang dari 20 tenaga kerja berarti responden dalam penelitian ini termasuk pengrajin usaha kecil. Jumlah tenaga kerja yang kurang dari 20 orang termasuk dalam kategori UKM ini untuk pengrajin reog pekerja berasal dari kerabat keluarga pemilik. Walaupun dari kerabat tetapi mereka tetap mendapatkan upah sesuai jam kerja yang dihitung secara harian.

Harga masing-masing produk perlengkapan reog tidak sama dari parapengrajin, harga masing-masing produk kerajinan berfluktuasi karena harga ditentukan oleh harga bahan baku, terlebih pada bahan baku yang sulit didapat seperti merak, kulit macan, kulit sapi, ekor kuda, ekor sapi ini harga menjadi tinggi. Kisaran harga seperti ganongan Rp 30.000 sampai Rp. 600.000,-, kendang harga Rp.3.000.000 sampai Rp. 6.000.000,-; gamelan Rp 60.000.000,-, barongan reog Rp. 25.000.000,-, dadak merak Rp. 16.000.000,-; gong Rp.5.000.000,-; eblek jaranan Rp. 30.000,-; Angklung Rp.75.000 sampai Rp. 150.000,-; Miniatur reog Rp. 450.000 sampai Rp. 1.000.000,- reog mini Rp. 200.000 sampai Rp. 1.200.000,-

Tabel 2. Daftar Nama Pengrajin, Hasil Produksi, Jumlah Produksi, Penjualan.

No	Nama Pengrajin	Hasil Produksi	Jumlah Produksi (Per Bulan)	Penjualan (Per Bulan)
1	M. BEJO SANTOSO	Ganongan.	3	2
2	KENTUT	Kendang dan perangkatnya.	5	3
3	GUTANTO "Pande Gong"	Gamelan.	2	2
4	GOIMAN	Gamelan.	5	5
5	JIKUN	Gamelan.	5	4
6	MUJIONO	Reog, Miniatur reog, Kendang, Barongan, Dadak merak.	850	850
7	MADA	Dadak merak, Kendang gayor, Barongan, Miniatur reog.	900	850
8	CHOLIFUR ROHMAN	Reog, Kendang gayor, Dadak merak, Barongan, Miniatur reog.	900	900
9	SARBANI	Reog, Kendang.	5	4

No	Nama Pengrajin	Hasil Produksi	Jumlah Produksi (Per Bulan)	Penjualan (Per Bulan)
10	BOYONO	Ganongan , Kepala reog, Gong, Kendang.	50	45
11	KATI	Gamelan.	5	5
12	DJIKIN	Gamelan.	5	5
13	AHMAD SUPARNI	Ganongan, Kucingan (kepala reog kecil).	50	45
14	SUTILAH	Ganongan.	50	50
15	SETU	Ganongan.	30	25
16	Drs. WIDI WARDOYO “Widi Koleksi”	Topeng ganongan , Dadak merak, Miniatur reog.	800	750
17	JUMINGAN “Rekso Budoyo”	Reog, Topeng ganongan, Kendang, Topeng klonosewandono.	400	400
18	HARYONO “Hary Reog”	Topeng ganongan.	50	50
19	SUPRIYANTO “Reog Sarju”	Topeng ganongan, Topeng klonosewandono, Angklung, Kendang.	900	850
20	SUMARMUN	Angklung.	150	140
21	DIDIK	Topeng ganongan.	100	100
22	IMAM MUKTI	Ganongan.	200	200
23	BONARIYANTO “ Wahyu Terampil Mandiri”	Ganongan.	600	550
24	PRIYONO	Ganongan, Kepala reog, Asesoris reog.	180	180
25	SUWARNO “Warno Gading Mas”	Ganongan, Kendang, Sompret, Reog mini.	250	250
26	PATMO “Griya Reog”	Dadak merak mini dan besar, Kendang.	30	20
27	YUDI HARTONO “Rekso Trenggono”	Ganongan, Dadak merak, Kendang, Souvenir.	150	150
28	BOYADI	Topeng ganongan, Sompret.	120	120
29	MOH IHSAN	Topeng ganongan	150	150

No	Nama Pengrajin	Hasil Produksi	Jumlah Produksi (Per Bulan)	Penjualan (Per Bulan)
30	ARIS	Topeng ganongan (setengah jadi).	200	200
31	KOSERI	Kepala reog, Topeng ganongan	130	130
JUMLAH			7275	7030

Sumber : Data primer diolah, 2016

Secara umum produksi yang dilakukan pengrajin sesuai dengan target penjualan karena sebagian besar pengrajin memproduksi berdasar pesanan. Hal ini sangat menguntungkan pengrajin sehingga rentabilitasnya tinggi. Sedangkan bila ada sisa produksi belum terjual akan dipakai sebagai contoh barang di toko, galeri atau etalase. Jumlah produksi lebih banyak dilakukan pada musim menjelang Festival Reog Nasional yang diadakan di Ponorogo, menjelang Grebeg Suro yaitu acara tahunan sakral hari jadi Ponorogo, dan menjelang Lebaran hari raya idul Fitri.

Tabel 3. Tingkat Pendidikan Tenaga Kerja Pengrajin Reog

PENDIDIKAN	JUMLAH	Prosentase
SD	29	20 %
SMP	64	43 %
SMA	53	36 %
Sarjana	1	1 %
Jumlah	147	100 %

Sumber : Data primer diolah, 2016

Pada tabel 3 disajikan tingkat pendidikan tenaga kerja atau pegawai pengrajin. Sebagian besar yaitu 43 % dengan jumlah 64 orang pegawai yang memiliki tingkat pendidikan SMP. Pendidikan sarjana hanya 1 orang bekerja pada pengrajin reog. Tenaga kerja pada pengrajin reog tidak membutuhkan pendidikan yang tinggi tetapi membutuhkan tenaga kerja yang memiliki kesabaran, keuletan, dan kesenangan akan seni budaya terutama reog Ponorogo. Tenaga kerja dapat mengerjakan pekerjaannya dengan diberi pelatihan secara otodidak oleh pemilik pengrajin reog.

Tabel 4. Daerah Pemasaran Pengrajin Reog Ponorogo

No	Nama Pengrajin	Hasil Produksi	Daerah Pemasaran
1	M. BEJO SANTOSO	Ganongan.	Ponorogo, Yogyakarta, Klaten, Solo.
2	KENTUT	Kendang dan perangkatnya.	Ponorogo, Solo, Yogyakarta, Klaten, Korea, Amerika.

No	Nama Pengrajin	Hasil Produksi	Daerah Pemasaran
3	GUTANTO "Pande Gong"	Gamelan.	Solo, Yogyakarta, Bandung, Jember, Klaten.
4	GOIMAN	Gamelan.	Ponorogo.
5	JIKUN	Gamelan.	Ponorogo, Bandung, Korea.
6	MUJIONO	Reog, Miniatur reog, Kendang, Barongan, Dadak merak.	Ponorogo, Yogyakarta, Solo.
7	MADA	Dadak merak, Kendang gayor, Barongan, Miniatur reog.	Ponorogo.
8	CHOLIFUR ROHMAN	Reog, Kendang gayor, Dadak merak, Barongan, Miniatur reog.	Ponorogo.
9	SARBANI	Reog, Kendang.	Ponorogo, Tulungagung, Yogyakarta.
10	BOYONO	Ganongan , Kepala reog, Gong, Kendang.	Ponorogo, Taiwan.
11	KATI	Gamelan.	Ponorogo, Tulungagung.
12	DJIKIN	Gamelan.	Solo, Yogyakarta.
13	AHMAD SUPARNI	Ganongan, Kucingan (kepala reog kecil).	Ponorogo, Nganjuk.
14	SUTILAH	Ganongan.	Ponorogo.
15	SETU	Ganongan.	Ponorogo.
16	Drs. WIDI WARDOYO "Widi Koleksi"	Topeng ganongan , Dadak merak, Miniatur reog.	Ponorogo, Surabaya, Malang, Sumatera, Kalimantan.
17	JUMINGAN "Rekso Budoyo"	Reog, Topeng ganongan, Kendang, Topeng klonosewandono.	Ponorogo, Malang, Surabaya, Yogyakarta, Sumatera, Papua, Kalimantan, Jepang, Korea, Taiwan, Malaysia.
18	HARYONO "Hary Reog"	Topeng ganongan.	Ponorogo, Tulungagung.
19	SUPRIYANTO "Reog Sarju"	Topeng ganongan, Topeng klonosewandono, Angklung, Kendang.	Ponorogo, Kalimantan, Sumatera, Korea, Arab.
20	SUMARMUN	Angklung.	Ponorogo.
21	DIDIK	Topeng ganongan.	Ponorogo.
22	IMAM MUKTI	Ganongan.	Surabaya, Solo, Yogyakarta, Cepu, Malaysia.
23	BONARIYANTO " Wahyu Terampil Mandiri"	Ganongan.	Ponorogo, Jambi, Kalimantan.

No	Nama Pengrajin	Hasil Produksi	Daerah Pemasaran
24	PRIYONO	Ganongan, Kepala reog, Asesoris reog.	Ponorog, Solo, Semarang, Trenggalek, Sumatera, Kalimantan
25	SUWARNO "Warno Gading Mas"	Ganongan, Kendang, Sompret, Reog mini.	Ponorogo, Surabaya, Korea.
26	PATMO "Griya Reog"	Dadak merak mini dan besar, Kendang.	Ponorogo, Kediri, Tulungagung, Kalimantan, Taiwan, Malaysia.
27	YUDI HARTONO "Rekso Trenggono"	Ganongan, Dadak merak, Kendang, Souvenir.	Ponorogo, Nganjuk.
28	BOYADI	Topeng ganongan, Sompret.	Ponorogo, Tulungagung, Blitar, Solo, Cepu, Hongkong, Norwegia.
29	MOH IHSAN	Topeng ganongan.	Ponorogo.
30	ARIS	Topeng ganongan (setengah jadi).	Ponorogo, Ngawi.
31	KOSERI	Kepala reog, Topeng ganongan.	Ponorogo, Malang, Surabaya, Sumatera, Kalimantan.

Sumber : Data primer diolah, 2016

Daerah pemasaran pengrajin reog ponorogo pada tabel 4 ternyata tidak hanya lokal Ponorogo tetapi juga dapat menjual produk kerajinan reog ke tingkat nasional yaitu wilayah Indonesia dan bahkan sampai ke internasional yaitu Negara-negara seperti Malaysia, Arab, Hongkong, Norwegia dan Amerika. Secara umum permasalahan UKM seperti pemasaran produk tidak/kurang mampu dalam strategi marketing tidak berlaku untuk pengrajin reog, terbukti pengrajin reog dapat menjual produknya sampai ke Internasional.

Tabel 5. Bahan Baku Dan Supliper Pengrajin Reog Ponorogo

No	Jenis Bahan Baku	Suplier
1	Kayu Dadap.	Pacitan, Ponorogo, Ngawi, Saradan.
2	Kulit Sapi.	Ponorogo, Blitar, Magetan, Nganjuk.
3	Ekor Sapi.	Blitar, Sukorejo, Malang, Surabaya, Gresik, Makasar, Jombang, Kediri.
4	Ekor Kuda.	Malang, Makasar, Sumbawa, Yogyakarta.
5	Bulu Merak.	India.
6	Kulit Macan.	Jakarta, Sumatera.

Sumber : Data primer diolah, 2016

Pada tabel 5 bahan baku yang digunakan untuk membuat produksi kerajinan reog ternyata berasal dari bahan baku kulit hewan asli sehingga didapatkan dari wilayah luar Ponorogo bahkan sampai ke luar negeri seperti India.

Hal ini yang menjadi permasalahan utama bagi pengrajin reog karena bahan baku kulit mahal dan sulit didapatkan.

Tabel 6. Permasalahan Pengrajin Reog Ponorogo

No	Permasalahan
1	Permodalan
2	Sulitnya mendapatkan bahan baku seperti kulit sapi, ekor sapi, kulit macan, bulu merak, ekor kuda.
3	Mahalnya bahan baku
4	Banyaknya pesaing
5	Persaingan harga
6	Kesulitan menghilangkan bau ekor kuda, ekor sapi

Sumber : Data primer diolah, 2016

Tabel 7. Saran dari Pengrajin Reog Ponorogo

No	Saran dari Pengrajin Reog
1	Pihak pemerintah dapat membantu dalam bantuan permodalan karena bahan baku yang mahal
2	Pada dinas terkait untuk dapat membantu dalam kesulitan mendapatkan bahan baku
3	Segera ada alat yang dapat membantu pengrajin reog dalam menghilangkan bau ekor sapi, ekor kuda.
4	Disediakan pasar khusus untuk pengrajin reog

Sumber : Data primer diolah, 2016

Kesimpulan, dan Saran

Berdasarkan hasil dan pembahasan tersebut di atas, maka penelitian ini diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut : 1) Usaha kerajinan reog sebagian besar dilakukan secara turun-tumurun. Pengrajin telah merintis usaha kerajinan sejak sekitar 10-20 tahun yang lalu. Membuat kerajinan reog tidak membutuhkan pendidikan tinggi terbukti para pengrajin memiliki pendidikan minimal SD. Usaha kerajinan membutuhkan kesabaran, keuletan dan kesenangan akan seni budaya reog Ponorogo, sehingga dapat survive sampai sekarang; 2) Jumlah tenaga kerja masing-masing pengrajin kurang dari 20 tenaga kerja, berarti dimasukkan dalam kategori usaha kecil / UKM. Tingkat pendidikan tenaga kerja juga hampir sama dengan pemilik pengrajin yaitu minimal SD dan SMP walaupun ada pemilik pengrajin dengan pendidikan sarjana tetapi hanya 2 orang pengrajin saja. Karena yang dibutuhkan dari pengrajin adalah kesabaran keuletan dan kesenangan akan seni budaya reog, mereka dapat belajar secara otodidak, 3) Pangsa pasar kerajinan

reog ternyata sampai ke mancanegara, hal ini menjadi peluang pasar yang bagus sehingga dapat meningkatkan penjualan reog dan aksesorisnya, 4) Permasalahan utama usaha kerajinan reog adalah sulitnya mendapatkan bahan baku seperti merak, kulit macan, kulit sapi, ekor sapi, ekor kuda dan mahalnyanya harga bahan baku tersebut. Masalah permodalan juga menjadi prioritas kedua yang disampaikan pengrajin.

Adapun saran-saran yang dapat diberikan dari hasil penelitian adalah sebagai berikut : 1) Perlunya segera mencari pengganti bahan baku yang sulit didapat, peran serta pemerintah dan akademisi tentunya sangat diharapkan untuk membantu pengrajin dalam mendapatkan bahan baku pengganti, 2) Perlunya pengemasan produk reog lebih dijamin kebersihannya karena bau ekor kuda, ekor sapi masih menyengat. Kemasan souvenir reog dalam sebuah miniature belum banyak dijumpai dari produk pengrajin, sehingga perlunya pelatihan produk packing yang menarik dari pemerintah ataupun akademisi, 3) Peran pemerintah dan akademisi untuk mensosialisasikan jenis-jenis lembaga keuangan bank dan nonbank sebagai alternative untuk memperoleh permodalan.

Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki keterbatasan antara lain hanya memetakan kondisi usaha pengrajin reog Ponorogo berdasar data kuantitatif sebanyak 31 sampel, tidak menganalisis proses pemasaran usaha hingga dapat menjual produk kerajinan reog ke luar negeri, tidak menganalisis proses produksi pembuatan produk kerajinan reog dan tidak menganalisis bagaimana tingkat produktivitas pengrajin reog.

Implikasi Penelitian

1. Penelitian ini akan lebih baik lagi apabila dilakukan dengan interpretasi yang lebih dalam untuk menganalisis proses produksi kerajinan reog terutama untuk produk yang dapat diekspor dengan bahan baku menjadi perhatian utama dalam permasalahan pengrajin sehingga dapat memperoleh gambaran yang lebih detail.
2. Strategi pemasaran yang mampu mengeksport produk kerajinan reog perlu dilakukan analisis sehingga dapat ditularkan pada pengrajin reog yang lain, disamping itu analisis pemasaran juga diperlukan untuk lebih melihat sejauh mana strategi pemasaran yang telah dilakukan pengrajin serta untuk menjaga agar usaha pengrajin reog tetap survive.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Burhan Bungin. 2005. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, Edisi Pertama. Jakarta : Prenada Media Group.
- Fandi Tjiptono. 2015. *Aplikasi Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta : Andi Offset.

Hamidah dan Santoso. 2007. Dampak Gerdu Taskin Terhadap Pokmas Industri Roti Di Desa Kalimalang Ponorogo. *Jurnal Ekuilibrium*. Vol 3. No.1. Pp. 10-19.

Heti Mulyati. 2010. Analisis Karakteristik UKM Jacket Kulit di Kabupaten Garut dengan Menggunakan Model "Diamond" Porter. *Jurnal Manajemen dan organisasi*. Vol.1. No.1. Pp. 31-39.

Kotler, Philip. 2009. *Manajemen Pemasaran*, Jilid 1, Edisi 13. Jakarta : Erlangga.

Moelyadi. 1986. *Ungkapan Sejarah Wengker dan Reyog Ponorogo*. Ponorogo : DPC Pemuda Panca Marga.

PEMDA Tingkat II Kab. Ponorogo. 1993. *Pedoman Reyog Ponorogo dalam Pentas Budaya Bangsa*. Madiun: Rapi Ofset.

PEMDA Kab. Ponorogo. 1994. *Mengenal Potensi dan Dinamika Ponorogo*. Jakarta : Yudha Gama.

Santoso, Edi. 2005. Pengaruh Pemberian Kredit Usaha BMT Surya Mandiri Terhadap Perkembangan Usaha Kecil di Ponorogo. *Jurnal Ekuilibrium*. Vol.2. No.1. Pp. 19-26.

Santoso, Slamet. 2005. Permasalahan Industri Kecil / Rumah Tangga di Ponorogo. *Jurnal Ekuilibrium*. Vol. 1. No.1. Pp. 9-17.

Sugiyono. 2004. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung : Alfabeta.

Sukirno, Sadono. 2004. *Pengantar Bisnis*, Edisi Pertama. Jakarta : Prenada Media.

Sulaeman, Suhendar. 2004. Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah Dalam Menghadapi pasar Regional dan Global. Infokom Nomor 25 Tahun XX.

Suryana. 2003. *Kewirausahaan*. Jakarta : Salemba Empat.

Zeller, Manfred. 1994. Determinant of Credit Rationing : A study of Informal Lenders and Formal Credit Groups in Madagascar. Food Consumption and Nutrition Division. *FCND Discussion Paper* No. 2.