

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kabupaten Garut sebagai salah satu kabupaten di Jawa Barat yang memiliki potensi pengembangan klaster industri dengan berbagai macam produknya. Salah satu industri unggulannya adalah industri kulit. Industri kulit di Kabupaten Garut terbagi menjadi 2 kegiatan, yaitu industri kecil penyamakan kulit dan industri kecil kerajinan barang-barang dari kulit.

Industri penyamakan kulit di Kampung Sukaregang sudah mulai berkembang sejak tahun 1920 sampai sekarang. Terdapat beberapa usaha penyamakan kulit yang berkembang di Kabupaten Garut seperti sepatu, jaket dan yang lainnya. Jika peningkatan pengembangan sentra industri penyamakan kulit ini terus dikembangkan dan dikelola dengan berbasiskan ramah lingkungan, maka dipastikan akan semakin bisa dijadikan percontohan di Indonesia bahkan di dunia. Karena kreativitas para perajinnya, sejak dahulu hingga sekarang tetap eksis di tengah pemukiman penduduk, serta perkembangan penerapan teknologi yang semakin canggih, menyusul proses pengolahannya yang dahulu sangat beda dengan saat ini.

Perkembangan industri penyamakan kulit di Kabupaten Garut ini berkembang sangat pesat, ini dibuktikan dengan nilai investasi yang sangat besar. Berikut gambaran indikator ekonomi industri dengan nilai investasi terbesar di Kabupaten Garut :

Tabel 1. 1
Gambaran Indikator Ekonomi Industri Dengan Nilai Investasi Terbesar di
Kabupaten Garut Tahun 2012

No	Jenis Industri	Jumlah Unit Usaha	Presentase Jumlah Unit Usaha	Tenaga Kerja	Presentase Tenaga Kerja (%)	Nilai Investasi (ribu)	Presentase Nilai Investasi
1	Industri Penyamakan	350	40,13	1750	15,2	30.378.080	70,5
2	Batik	14	1,6	275	2,4	420.000	1
3	Pakaian jadi dari tekstil	275	31,3	1134	9,9	3.303.908	7,6
4	Bulu mata palsu	1	0,11	7456	64,9	7.558.061	17,3
5	Alat pertanian dari logam	226	26	752	6,5	708.000	1,6
6	Sutra Alam	6	0,7	123	1,1	850.000	2

Sumber : Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Pengelolaan Pasar Kabupaten Garut

Berdasarkan tabel di atas terdapat gambaran bahwa industri penyamakan kulit merupakan industri dengan nilai investasi yang paling besar dibandingkan dengan industri lainnya, nilai investasi mencapai 30,378 miliar rupiah yaitu 70,5% memberikan kontribusi terhadap total investasi yang ada di Kabupaten Garut, disusul dengan industri bulu mata dengan kontribusi 17,5%, pakaian jadi dari tekstil 7,6%, sutra alam 2%, alat pertanian dan logam 1,6% dan industri batik 1 %.

Dilihat dari unit usahanya industri penyamak kulit mempunyai jumlah unit usaha paling banyak dibandingkan dengan yang lainnya dengan jumlah 350 unit usaha dengan kontribusi 40,13% terhadap total industri yang berada di Kabupaten Garut. Sementara dari segi tenaga kerja industri penyamakan kulit hanya menyerap 1.750 tenaga kerja dari 350 unit usaha sedangkan yang paling besar yaitu di industri bulu mata palsu dengan 7.458 tenaga kerja.

Data tersebut menunjukkan bahwa industri penyamakan kulit mempunyai peranan yang sangat penting terhadap industri di Kabupaten Garut, berdasarkan nilai investasi, tenaga kerja dan jumlah unit usaha. Bahkan apabila dilihat dari nilai investasi industri penyamakan kulit mempunyai presentase paling besar dan dilihat dari segi unit usaha hampir setengahnya usaha yang ada di Kabupaten Garut dikuasai oleh industri penyamakan kulit dengan jumlah tenaga kerja yang terserap cukup banyak. Dari segi perkembangannya dari tahun ke tahun total produksi dan tenaga kerja terus mengalami kenaikan. Berikut data perkembangan industri penyamakan kulit di Kabupaten Garut.

Tabel 1. 2
Perkembangan Industri Penyamakan Kulit

Tahun	Total Produksi (TP)	Jumlah Tenaga Kerja	Average Product Labor (APL)	Marginal Product Labor (MPL)
2003	1.378.770	570	2377	0
2004	1.417.514	580	2444	38.744
2005	1.434.200	610	2351	16.686
2006	1.467.560	662	2217	33.360
2007	1.591.100	719	2213	123.540
2008	1.601.000	814	1967	99.250
2009	1.690.350	1003	1685	89.350

Sumber : Sub Unit Pengembangan IKM Penyamakan Kulit Garut (Diolah)

Dari data di atas menunjukkan bahwa total produksi di industri penyamakan kulit terus mengalami kenaikan dari tahun ke tahun, total produksi paling banyak terjadi pada tahun 2009. Dengan banyaknya total produksi yang dihasilkan dari tahun ke tahun itu tidak terlepas dari jumlah tenaga kerja yang terus bertambah setiap tahun. Kondisi ini menunjukkan bahwa setiap total produksi mengalami

kenaikan diikuti dengan jumlah tenaga kerja yang semakin bertambah. Akan tetapi, dengan total produksi dan jumlah tenaga kerja yang terus meningkat jumlah rata-rata yang dihasilkan oleh pekerja (APL) malah mengalami penurunan dari tahun ke tahun. Sedangkan MPL dari tahun ke tahun tidak mengalami kenaikan yang besar bahkan cenderung fluktuasi. Faktor tersebut bisa saja di sebabkan oleh masalah tenaga kerja yang kurang terampil, peralatan produksi yang tidak memadai dan kurangnya ketersediaan bahan baku.

Industri penyamakan kulit di Kabupaten Garut terdiri dari 3 jenis industri yaitu industri kecil, menengah dan besar. Berdasarkan jumlah tenaga kerja dan total produksi yang paling besar terdapat di industri kecil. Tabel 1.3 menunjukkan informasi tersebut.

Tabel 1. 3
Rata-Rata Produksi Per Pekerja Di Industri Penyamakan Kulit Dari Tahun 2003-2009

Tahun	Jenis Industri	Tenaga kerja	Total produksi	APL
2003	Kecil	332	1254770	3779.427711
	Menengah	132	84000	636.3636364
	Besar	106	40000	377.3584906
	Jumlah	570	1378770	
2004	Kecil	340	1288014	3788.276471
	Menengah	133	88500	665.4135338
	Besar	107	41000	383.1775701
	Jumlah	580	1417514	
2005	Kecil	363	1304700	3594.214876
	Menengah	140	88500	632.1428571
	Besar	107	41000	383.1775701
	Jumlah	610	1434200	
2006	Kecil	415	1335560	3218.216867
	Menengah	140	91000	650
	Besar	107	41000	383.1775701
	Jumlah	662	1467560	

Tahun	Jenis Industri	Tenaga kerja	Total produksi	APL
2007	Kecil	439	1440100	3280.410023
	Menengah	173	110000	635.8381503
	Besar	107	41000	383.1775701
	Jumlah	719	1591100	
2008	Kecil	505	1438000	2847.524752
	Menengah	202	122000	603.960396
	Besar	107	41000	383.1775701
	Jumlah	814	1601000	
2009	Kecil	590	1463350	2480.254237
	Menengah	306	186000	607.8431373
	Besar	107	41000	383.1775701
	Jumlah	1003	1690350	

Sumber : Sub Unit Pengembangan IKM Penyamakan Kulit Garut (Diolah)

Data diatas membuktikan bahwa kinerja di industri kecil masih dikatakan lemah karena rata-rata produksi per pekerja yang terus mengalami penurunan. Rata-rata produksi per pekerja yang rendah dapat disebabkan oleh banyak hal diantaranya keterbatasan mesin produksi, modal dan tenaga kerja yang tidak produktif. Sementara industri besar dari tahun ke tahun produksi per pekerjanya cenderung tetap, begitu juga dengan industri menengah. Selain itu berdasarkan nilai produksi per pekerja ternyata produksi per pekerja paling tinggi berada di industri menengah. Gambaran di atas menunjukkan bahwa industri kecil penyamakan kulit di Kabupaten Garut akan sulit berkembang. Oleh karena itu industri kecil membutuhkan adanya campur tangan dari berbagai pihak antara lain pemerintah, lembaga keuangan, asosiasi penyamakan kulit, industri menengah dan industri besar. Campur tangan tersebut dapat berbentuk kerjasama secara vertical maupun horizontal. Kerjasama vertical yaitu bentuk kerja sama yang menunjukkan kerja sama antara beberapa perusahaan/wirausaha yang memiliki tahap atau tingkatan kegiatan usaha/produksi yang berurutan, dari tahap paling awal sampai tahap

produksi akhir sedangkan kerjasama horizontal yaitu bentuk kerja sama dari sejumlah perusahaan atau wirausaha yang memiliki kegiatan usaha atau yang menghasilkan produk sejenis. Ini menunjukkan bahwa industri penyamakan kulit di Kabupaten Garut harus saling bekerjasama dan salah satunya dengan kemitraan.

Kemitraan di dalam suatu industri sangat penting bagi pengembangan usaha. Kunci keberhasilan industri dalam persaingan baik di pasar domestik maupun pasar global adalah membangun kemitraan dengan perusahaan-perusahaan yang besar. Pengembangan industri memang dianggap sulit dilakukan tanpa melibatkan partisipasi usaha-usaha besar. Dengan kemitraan suatu industri dapat melakukan ekspor melalui perusahaan besar yang sudah menjadi eksportir, baru setelah merasa kuat dapat melakukan ekspor sendiri. Disamping itu, kemitraan merupakan salah satu solusi untuk mengatasi kesenjangan antara usaha kecil menengah (UKM) dan usaha besar (UB). Kemitraan juga bukan hanya kerja sama antara usaha besar dan kecil saja tetapi melibatkan lembaga keuangan, pemerintah dan pelaku lainnya. Tujuan terjadinya kemitraan itu sendiri adalah untuk mencapai hasil yang lebih baik, dengan saling memberikan manfaat antar pihak yang bermitra. Untuk terjadinya sebuah kemitraan yang kuat dan saling menguntungkan serta memperbesar manfaat memerlukan komitmen yang seimbang antara satu dengan yang lainnya (Gamal,2008).

Industri penyamakan kulit di Kabupaten Garut juga telah melakukan kemitraan untuk menangani masalah-masalah yang terjadi seperti masalah rendahnya produksi per pekerja yang disebabkan oleh beberapa hal di antaranya keterampilan pekerja yang rendah, peralatan yang sederhana atau terbatas, serta

lingkungan kerja yang kurang kondusif dan masalah modal yang disebabkan oleh lemahnya permodalan, akan tetapi kemitraan yang dilakukan belum sepenuhnya berjalan dengan baik. Oleh karena itu perlu diidentifikasi pola kemitraan seperti apa yang dibutuhkan di industri ini sehingga dapat mencapai tujuan yang diinginkan. Maka dari itu dalam penelitian ini penulis akan melihat bagaimana *“Pola Kemitraan Industri Penyamakan kulit Di Sukaregang Kabupaten Garut”*

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas, maka penulis merumuskan masalah yaitu :

1. Pola Kemitraan apa yang sudah diterapkan di industri penyamakan kulit Sukaregang Kabupaten Garut ?
2. Bagaimana persepsi pengusaha terhadap pentingnya kemitraan ?
3. Pola kemitraan apa yang sesuai untuk diterapkan di industri penyamakan kulit Sukaregang Kabupaten Garut ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang diteliti maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. Pola kemitraan yang diterapkan dalam industri penyamakan kulit Sukaregang Kabupaten Garut
2. Persepsi pengusaha terhadap pentingnya kemitraan
3. Pola kemitraan apa yang paling sesuai untuk diterapkan di Industri penyamakan Kulit Sukaregang Kabupaten Garut

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat untuk akademik, menambah ilmu pengetahuan dan ilmu bagi penulis tentang pola kemitraan industri besar dan industri kecil. Selain itu juga penulis berharap penelitian ini dapat menambah ilmu pengetahuan dan memberi masukan atau bahan bagi pihak manapun yang berkeinginan untuk melakukan penelitian lebih lanjut serta sebagai bahan bacaan yang akan menambah wawasan
2. Manfaat Praktis, Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi pola kemitraan bagi Industri Besar untuk dijadikan sebagai bahan masukan untuk menjalankan kemitraan.

1.5 Kerangka Pemikiran

Kemitraan pada esensinya adalah dikenal dengan istilah gotong royong atau kerjasama dari berbagai pihak, baik secara individual maupun kelompok. Menurut Notoatmodjo (2003), kemitraan adalah suatu kerjasama formal antara individu-individu, kelompok-kelompok atau organisasi-organisasi untuk mencapai suatu tugas atau tujuan tertentu. Bisa dikatakan juga bahwa kemitraan sebagai sebuah interaksi antar pelaku yang didalamnya masing-masing pelaku harus mengetahui peranannya masing-masing dan mengetahui bagaimana aturan-aturan yang berlaku dalam sebuah organisasi. Hal ini sejalan dengan konsep kelembagaan. Menurut Ruttan dan Hayami, (1984) Kelembagaan adalah aturan di dalam suatu kelompok masyarakat atau organisasi yang memfasilitasi koordinasi antar anggotanya untuk membantu mereka dengan harapan dimana setiap orang dapat bekerja sama atau berhubungan satu dengan yang lain untuk mencapai

tujuan bersama yang diinginkan. Dalam hal ini bahwa kemitraan (kerjasama) baik itu antara individu, organisasi dan kelompok akan selalu membutuhkan kelembagaan untuk mengatur agar setiap pelaku mempunyai perannya masing-masing dan bisa mencapai tujuan yang diinginkannya.

Di industri penyamakan kulit khususnya industri kecil rata-rata produk yang dihasilkan per pekerja masih sangat rendah ini bisa saja disebabkan oleh masalah ketersediaan bahan baku, modal, tenaga kerja yang kurang terampil dan peralatan produksi yang tidak memadai, masalah tersebut harus segera diselesaikan agar tujuan yang diinginkan oleh industri penyamakan kulit bisa tercapai. Salah satu usaha yang harus dilakukan adalah kerjasama dengan pihak-pihak lain seperti kerjasama yang dilakukan oleh usaha besar dengan usaha menengah dan usaha kecil ataupun dengan lembaga-lembaga lainnya seperti dengan lembaga keuangan, pemerintah dan asosiasi.

Moh. Jafar Hafsa (2000) mengatakan bahwa pada dasarnya maksud dan tujuan dari kemitraan (kerja sama) adalah *win win solution*. Maksudnya adalah bahwa dalam kerja sama harus menimbulkan kesadaran dan saling menguntungkan kedua pihak. Tentu saja, saling menguntungkan bukan berarti bahwa kedua pihak yang bekerja sama tersebut harus memiliki kekuatan dan kemampuan yang sama serta memperoleh keuntungan yang sama besar. Akan tetapi, kedua pihak memberi kontribusi atau peran yang sesuai dengan kekuatan dan potensi masing-masing pihak, sehingga keuntungan atau kerugian yang dicapai atau diderita kedua pihak bersifat proporsional, artinya sesuai dengan peran dan kekuatan masing-masing.

Di dalam kemitraan ada beberapa pola kemitraan yang harus diketahui, diantaranya *Pertama, Pola Inti Plasma* merupakan hubungan kemitraan antara Usaha Kecil menengah dan Usaha Besar sebagai inti membina dan mengembangkan Usaha Kecil Menengah sebagai plasamanya. *Kedua, Pola Subkontrak* adalah hubungan kemitraan antara Usaha Kecil dengan Usaha Menengah atau Usaha Besar, yang didalamnya Usaha Kecil memproduksi komponen yang diperlukan Usaha Menengah atau Usaha besar sebagai bagian dari produksinya. *Ketiga, Pola Dagang Umum* adalah hubungan kemitraan antara Usaha Kecil dengan Usaha Besar atau Menengah, yang di dalamnya Usaha Besar atau Menengah memasarkan hasil produksi Usaha Kecil atau Usaha Kecil memasok kebutuhan yang di perlukan Usaha besar atau menengah. *Keempat, Waralaba* adalah bentuk kemitraan antara pemilik waralaba dengan penerima waralaba. *Kelima, Keagenan* adalah hubungan kemitraan antara kelompok mitra dengan perusahaan mitra dimana kelompok diberi hak khusus untuk memasarkan barang dan jasa usaha pengusaha mitra.

Kemitraan adalah suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dalam prinsip saling membesarkan. Karena merupakan suatu strategi bisnis maka keberhasilan kemitraan sangat ditentukan oleh adanya kepatuhan diantara yang bermitra dalam menjalankan etika bisnis. Dalam konteks ini pelaku-pelaku yang terlibat langsung dalam kemitraan tersebut harus memiliki dasar-dasar etika bisnis yang dipahami bersama dan dianut bersama sebagai titik tolak dalam menjalankan kemitraan (Hafsah, 2000). Salah satu yang harus diperhatikan dalam masalah

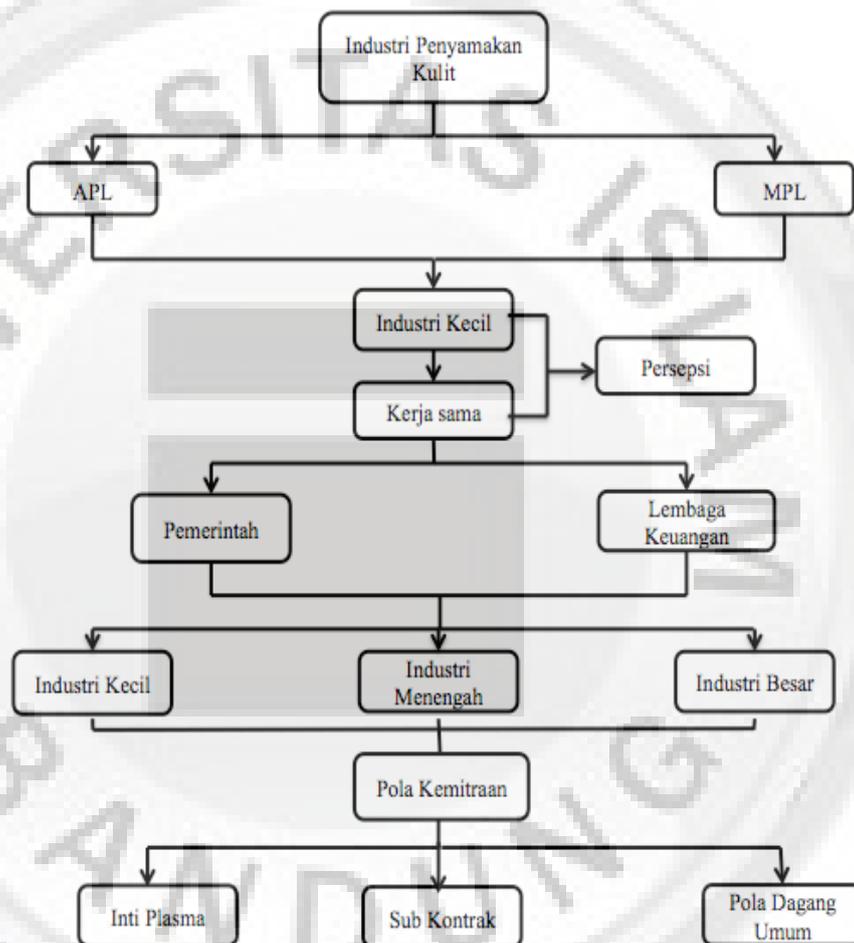
kemitraan atau kerjasama usaha ini adalah “Etika Bisnis dalam Bekerjasama”. John L. Mariotti (1993) mengungkapkan ada 6 dasar etika bisnis yang harus diperhatikan, yaitu *Pertama*, karakter, integritas dan kejujuran. *Kedua*, kepercayaan. *Ketiga*, komunikasi yang terbuka. *Keempat*, adil. *Kelima*, keinginan pribadi dari pihak yang bermitra. *Keenam*, keseimbangan antara insentif dan resiko. Dengan demikian tujuan dari kemitraan adalah adanya kerjasama yang saling menguntungkan dan memberikan manfaat antara pihak yang bermitra. Maka dari itu kemitraan harus saling menguntungkan jangan sampai merugikan antara satu pihak dengan pihak lainnya.

Akan tetapi penting atau tidaknya kerjasama kembali lagi kepada persepsi pemilik usaha apakah kerjasama dibutuhkan dalam suatu perusahaan atau tidak. Persepsi pemilik usaha sangat dibutuhkan dalam pengambilan keputusan dengan siapa perusahaan akan bekerjasama atau bermitra dan menentukan apakah kerjasama tersebut bisa memberikan pengaruh terhadap suatu perusahaan.

Sedangkan di dalam konsep *agency theory*, menurut Anthony dan Govindarajan, (1995) *agency theory* adalah hubungan atau kontrak antara principal dan agent. Principal mempekerjakan agent untuk melakukan tugas untuk kepentingan principal, termasuk pendelegasian otoritas pengambilan keputusan dari principal kepada agent. Menurut *agency theory*, adanya pemisahan antara kepemilikan dan pengelolaan perusahaan dapat menimbulkan konflik. Terjadinya konflik yang disebut *agency conflict* disebabkan pihak-pihak yang terkait yaitu prinsipal (yang memberi kontrak atau pemegang saham) dan agen (yang

menerima kontrak dan mengelola dana prinsipal) mempunyai kepentingan yang saling bertentangan (Destika, 2011)

1.5.1 Skema Kerangka Pemikiran



Gambar 1.1
Skema Kerangka Pemikiran

1.6 Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode deskriptif sementara untuk menganalisis persepsi maka digunakan skala likert. Metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti setatus sekelompok manusia, suatu

obyek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki sehingga pola kemitraan yang ada di industri penyamakan kulit di Kabupaten Garut dapat diketahui.

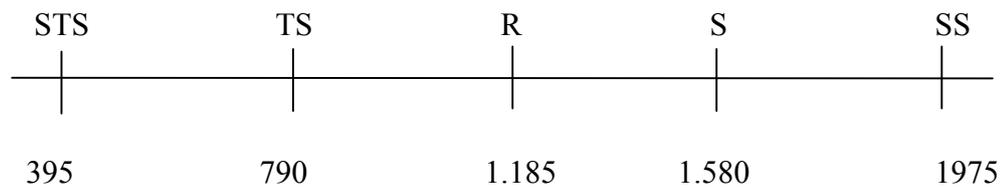
Sedangkan analisis data kualitatif dengan menggunakan skala likert sebagai indikator variabel dimaksudkan untuk menggambarkan dan mengukur perilaku sikap, pendapat, dan persepsi masyarakat tentang suatu fenomena sosial. Dengan menggunakan skala likert, variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi beberapa indikator variabel. Kemudian indikator variabel tersebut dijadikan titik tolak untuk menyusun item instrumen yang dapat berupa pertanyaan-pertanyaan atau kuesioner dan setiap jawaban pada item instrument yang menggunakan skala likert mempunyai gradasi dari sangat positif sampai sangat negatif (Sugiyono, 2012:93). Pada penelitian kali ini peneliti akan menggunakan gradasi jawaban sebagai berikut :

- a. Sangat setuju
- b. Setuju
- c. Ragu-ragu
- d. Tidak setuju
- e. Sangat tidak setuju

Untuk keperluan analisis kuantitatif, maka jawaban yang dihasilkan tersebut kemudian diberi skor dan selanjutnya dijumlahkan untuk mendapat gambaran mengenai perilaku responden. Skor yang diberikan untuk setiap jawaban atas pertanyaan adalah sebagai berikut (Sugiyono, 2012:94).

- | | |
|------------------------|--------|
| 1. Sangat setuju | skor 5 |
| 2. Setuju | skor 4 |
| 3. Ragu-ragu | skor 3 |
| 4. Tidak setuju | skor 2 |
| 5. Sangat tidak setuju | skor 1 |

Untuk menentukan pendapat atau persepsi pengusaha terhadap kemitraan di dalam industri penyamakan kulit Sukaregang Kabupaten Garut maka ditentukan batas intervalnya. Jumlah interval data atau skor ideal (kriterium) untuk seluruh item (jika mendapatkan nilai 5 point tertinggi) adalah 1975 di peroleh dari hasil perkalian ($79 \times 5 \times 5$). 79 adalah jumlah responden, 5 adalah nilai tertinggi yang dipilih, dan 5 adalah jumlah sub variabel. Berdasarkan hasil perhitungan tersebut, maka gambar 1.2 menunjukkan kontinum untuk data sebagai berikut:



Gambar 1.2
Kontinum Data

Keterangan angka kriterium :

0 - 395 = Sangat Tidak Setuju

Lebih dari 395 – 790 = Tidak Setuju

Lebih dari 790 – 1.185 = Ragu-ragu

Lebih dari 1.185 – 1.580 = Setuju

Lebih dari 1.580 – 1.975 = Sangat Setuju

1.6.1 Metode Pengumpulan Data

Dalam melakukan penelitian ini, sumber yang digunakan dibagi menjadi dua jenis yaitu :

1. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Garut, Unit Pelayanan Teknis (UPT) Kabupaten Garut dan Studi Kepustakaan
2. Data Primer, yaitu data yang diperoleh dari industri penyamakan kulit yang menjadi sampel dalam penelitian melalui kuisioner dan wawancara
 - a. Kuisioner pengambilan data umum dari pertanyaan sesuai operasional variabel

- b. Wawancara langsung yaitu wawancara langsung antara penulis dengan Kepala UPT Industri penyamak kulit di Kabupaten Garut serta dengan beberapa pemilik industri penyamakan kulit yang ada di Kabupaten Garut

1.6.2 Metode Penentuan Sampel

Teknik penentuan sampel hubungan kemitraan yang ada di industri penyamakan kulit antara industri kecil, menengah dan besar menggunakan *Simple Random Sampling*. Mengingat jumlah industri penyamakan kulit yang ada di Kabupaten Garut berjumlah 387 industri. Maka cara yang digunakan adalah teknik *sample random sampling* yaitu pengambilan sample anggota populasi secara acak tanpa memperlihatkan strata yang ada dalam populasi tersebut. Untuk menentukan besarnya sample yang akan dijadikan responden dalam penelitian ini menggunakan rumus *Slovin Cosuello G.servilla*, dimana rumus tersebut adalah :

$$n = \frac{N}{N(e)^2 + 1}$$

Dimana :

N = Ukuran Populasi

n = Ukuran Sampel

e = error (presentase kesalahan yang dapat ditoleransi terhadap ketidaktepatan penggunaan sampel sebagai pengganti populasi)

Dimana dalam penelitian ini yang menjadi populasinya adalah industri penyamakan kulit yang ada di Kabupaten Garut dengan populasi sebanyak 387

industri. Untuk menghitung besar sampel yang akan diambil, terlebih dahulu kita harus menentukan besar tingkat kepercayaan dan tingkat kesalahan. Dalam penelitian ini, tingkat kesalahan (e) yang akan di ambil adalah sebesar 10%. Maka besar sampel yang diambil adalah :

$$n = \frac{387}{387(0,1)^2 + 1}$$

$$n = 79,466 \text{ atau } 79 \text{ sampel (dibulatkan)}$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas maka sampel yang akan diambil dalam penelitian ini sebesar 79 yang tersebar di industri penyamakan kulit Kabupaten Garut.

1.6.3 Metode Pengambilan Sampel

Ada beberapa metode sampling yang dapat digunakan diantaranya yaitu *Probability Sampling* dan *Non Probability Sampling*. Dalam penelitian ini yang akan digunakan yaitu metode *Non Probability Sampling* karena metode ini dapat digunakan dengan mudah dalam waktu singkat.

Cara pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan random sampling. Metode ini memungkinkan setiap anggota mempunyai kesempatan yang sama untuk diambil sebagai sampel penelitian melalui undian setiap anggota populasi

1.6.4 Operasionalisasi Variabel

No	Jenis Pola Kemitraan	Definisi	Variabel	Indikator
1.	Pola Inti Plasma	Merupakan hubungan kemitraan antara Usaha Kecil Menengah dan Usaha Besar sebagai inti membina dan mengembangkan Usaha Kecil Menengah yang menjadi plasmanya dalam menyediakan lahan, penyediaan sarana produksi, pemberian bimbingan teknis manajemen usaha dan produksi, perolehan, penguasaan dan peningkatan teknologi yang diperlukan bagi peningkatan efisiensi dan produktivitas usaha.	a. Penyediaan Sarana Produksi	<ul style="list-style-type: none"> • Penyediaan Sarana produksi • Mekanisme sewa mesin produksi • Barang modal yang disediakan oleh industri lain
			b. Pelatihan Dan Pembinaan	<ul style="list-style-type: none"> • Mekanisme pelatihan yang dilakukan oleh perusahaan inti • Jenis Pelatihan yang diberikan • Pendapat IKM tentang manfaat pelatihan yang di berikan
2.	Pola Subkontrak	subkontrak sebagai suatu sistem yang menggambarkan hubungan antara Usaha Besar dan	a. Bantuan dan Produksi pesanan bahan baku	<ul style="list-style-type: none"> • Pelatihan penguasaan teknologi • Mekanisme mengikuti pelatihan

		Usaha Kecil Menengah, dalam pola ini Usaha Besar memberikan bantuan berupa kesempatan perolehan bahan baku, bimbingan dan kemampuan teknis produksi, penguasaan teknologi, dan pembiayaan.		<p>penguasaan teknologi</p> <ul style="list-style-type: none">• Mekanisme mendapatkan pesanan dari perusahaan• Standar kualitas yang di berikan oleh Perusahaan• Jangka waktu pemesanan yang di berikan oleh perusahaan• Mekanisme pengiriman barang pesanan
--	--	--	--	---