

## **POTENSI UMKM WAYANG KULIT DI DESA SONOREJO KECAMATAN SUKOHARJO KABUPATEN SUKOHARJO**

Oleh :

Arief Iman Santoso

Fakultas Seni Rupa dan Desain Universitas Sebelas Maret

aripdisini@gmail.com

### **ABSTRAK**

UMKM wayang kulit merupakan salah satu UMKM industri kreatif yang turut melestarikan budaya bangsa ditengah era globalisasi dan masih eksis sampai saat. Penelitian ini bertujuan untuk menggali potensi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) wayang kulit di Desa Sonorejo Kecamatan Sukoharjo Kabupaten Sukoharjo. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif yang menggunakan data primer yang diambil dari perajin wayang kulit desa Sonorejo melalui wawancara mendalam. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar perajin telah berusia 40-50 tahun ke atas dengan tingkat pendidikan SMP. Sebagian besar lama usaha lebih dari 10 tahun dengan omzet 5-10 juta rupiah per bulan. Hasil produk telah dipasarkan di wilayah Jawa dan luar pulau Jawa. Kendala yang dihadapi adalah kurangnya permodalan, lemahnya manajemen, kurangnya pemasaran, keterbatasan bahan baku dan teknologi serta keterbatasan tenaga kerja. Adapun solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut antara lain: 1) peningkatan *capacity building* UKM, 2) peningkatan promosi, 3) mengembangkan kemitraan, 4) introduksi teknologi dan 5) regenerasi perajin.

Kata kunci : wayang kulit, UMKM, potensi

### **PENDAHULUAN**

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) adalah usaha yang dilakukan sebagian besar rakyat di seluruh Negara, baik di negara maju, maupun di Negara yang sedang berkembang. Usaha kecil adalah usaha yang padat kerja, sehingga lebih besar peluangnya untuk menciptakan lebih banyak pekerjaan. Di

Indonesia, jumlah polulasi UMKM pada tahun 2011 mencapai 55,2 juta unit usaha atau 99 persen terhadap total unit usaha di Indonesia (Siregar, 2014).

UMKM, di satu sisi mempunyai peran yang sangat penting di dalam pembangunan perekonomian Indonesia, di sisi lain sebagian besar UMKM menghadapi banyak masalah di

antaranya adalah sebagian besar sumberdaya manusianya berpendidikan rendah, hanya tamat Sekolah Dasar (SD), atau bahkan belum tamat SD (Tambunan, 2012 dalam Siregar, 2014). Lebih lanjut Siregar (2014) menjelaskan bahwa hasil sensus ekonomi 2006 menunjukkan bahwa di Indonesia 47,7 persen UMK belum memiliki rencana pengembangan atau memperluas

usahanya setahun yang akan datang. UMK yang tidak memiliki rencana tersebut bukan hanya karena masalah modal, namun juga masalah pemasaran. Terlihat jelas 50,2 persen UMK tidak memiliki rencana karena kesulitan modal, menyusul 24,2 persen karena terkendala pemasaran. Berikut hasil sensus ekonomi tahun 2006 (Siregar, 2014)

Tabel 1. Kendala Utama Usaha Mikro kecil

No	Kendala	Jumlah usaha	Persen
1	Modal	3.899.264	35,7
2	Pemasaran	3.795.953	34,8
3	Bahan baku	1.173.911	10,8
4	Energi / BBM	444.340	4,1
5	Transportasi	303.327	2,8
6	Keterampilan	133.329	1,2
7	Upah buruh	95.128	0,8
8	Lainnya	1.073.802	9,8

Sumber : BPS (2006) dalam Siregar (2014)

Tantangan yang dihadapi oleh UMKM di Indonesia juga dikemukakan oleh Nasarudin (2014) yang menjelaskan bahwa tantangan yang dihadapi UMKM untuk memperkuat struktur perekonomian nasional cukup berat. Pembinaan pengusaha kecil diarahkan untuk meningkatkan kemampuan pengusaha kecil menjadi pengusaha menengah. Namun disadari pula bahwa pengembangan usaha kecil menghadapi beberapa kendala seperti tingkat kemampuan, keterampilan, keahlian, manajemen sumber daya manusia, kewirausahaan,

pemasaran dan keuangan. Lemahnya kemampuan manajerial dan sumberdaya manusia ini mengakibatkan pengusaha kecil tidak mampu menjalankan usahanya dengan baik.

Salah satu industri yang menjadi unggulan perekonomian nasional saat ini adalah sektor industri kreatif. Kementerian Ekonomi Kreatif Indonesia yang sebelumnya berada dalam Departemen Dalam Negeri mendefinisikan Industri Kreatif sebagai "Industri yang berasal dari pemanfaatan kreativitas, keterampilan serta bakat individu

untuk menciptakan kesejahteraan serta lapangan pekerjaan melalui penciptaan dan pemanfaatan daya kreasi dan daya cipta individu tersebut". Definisi ini dapat dilihat di rencana jangka panjang Depdagri yang berjudul "Pengembangan Ekonomi Kreatif Indonesia 2025". Pengelompokan industri tersebut dibagi menjadi Periklanan; Arsitektur; Pasar Barang Seni; Kerajinan; Desain; Fesyen; Video; Film & Fotografi; Permainan Interaktif; Musik; Seni Pertunjukan; Penerbitan dan Percetakan; Layanan Komputer dan Piranti Lunak; Televisi dan Radio; Riset dan Pengembangan (Kreatd, 2015).

Salah satu UMKM di industri ini adalah UMKM yang bergerak di barang seni atau kerajinan antara lain adalah UMKM wayang kulit. Wayang kulit itu sendiri jika dilihat dari sejarahnya bukan sebuah produk baru bagi bangsa Indonesia. Wayang kulit adalah sebuah karya seni yang telah mendapatkan pengakuan dari UNESCO sebagai kekayaan asli bangsa Indonesia. Wayang kulit merupakan sebuah kerajinan yang mendasarkan pada teknik tatah sungging. Ristanti (2014) menjelaskan bahwa tatah sungging merupakan sebuah teknik menatah kulit dengan suatu pola-pola yang rumit yang dilakukan secara terus menerus sehingga menghasilkan sebuah tatahan yang rapi dan indah untuk dipandang yang kemudian

dilanjutkan dengan teknik menyungging yang merupakan teknik mewarnai dari satu pola-pola tersebut sehingga kelengkapan pola dan keindahan serta keunikannya semakin menarik, cara yang digunakan dalam menatah sungging wayang kulit berbeda-beda berdasarkan pola-pola wayang dan jenis wayang.

UMKM wayang kulit ini banyak berkembang di Kabupaten Sukoharjo. Sebagai kerajinan dengan unsur dasar tatah sungging, kerajinan ini banyak dijumpai di beberapa daerah. Menurut Saefudin (2010) tatah sungging merupakan kerajinan khas Kabupaten Sukoharjo yang jarang dijumpai di daerah lain. Sentra produk ini meliputi Madegondo, Telukan dan Sonorejo. Produk seni tatah sungging ini memiliki pasar tersendiri dan memerlukan pembinaan untuk pengembangan dan inovasi produk.

Dari ketiga daerah di kabupaten Sukoharjo tersebut, desa Sonorejo Kecamatan Sukoharjo merupakan sentra dari perajin wayang kulit ini. Masyarakat menyebut desa Sonorejo ini sebagai sentra industri kreatif berbasis *local cultural heritage* (Nur Khasanah, 2014). Sentra wayang kulit ini pernah mengalami kejayaan pada tahun 1980an, namun untuk saat ini jumlah perajin yang memproduksi wayang kulit ini semakin berkurang jumlahnya

karena segmen pasar yang semakin terbatas dan menurunnya minat generasi penerus akan kesenian tradisional.

Melihat peran penting UMKM dalam perekonomian nasional dan peran penting UMKM wayang kulit sebagai salah satu pelaku dalam pelestarian budaya, maka penelitian ini berupaya menggali potensi UMKM wayang kulit yang ada di desa Sonorejo Kecamatan Sukoharjo Kabupaten Sukoharjo baik dari potensi usahanya maupun permasalahan yang dihadapinya.

## METODOLOGI

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan mengambil lokasi di Desa Sonorejo Kecamatan Sukoharjo Kabupaten Sukoharjo. Data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh melalui wawancara mendalam (*indepht interview*) dengan 15 perajin atau pelaku UMKM wayang kulit dan melalui *Foccus Group Discussion* (FGD) dengan beberapa

stakeholder yaitu perajin, penyedia bahan baku, Dinas Koperasi dan UMKM kabupaten Sukoharjo.

Adapun data utama yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah 1) data potensi yang meliputi karakteristik perajin (umur dan tingkat pendidikan) dan potensi usaha yang meliputi kapasitas produksi, omzet, jumlah tenaga kerja dan lama usaha; dan 2) kajian permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM wayang kulit. Data yang terkumpul ditabulasi dan dianalisis secara deskriptif analitis.

## HASIL PENELITIAN

### 1. Potensi UMKM Wayang Kulit Desa Sonorejo

Potensi usaha dapat dilihat dari potensi pelaku usaha itu sendiri, dalam hal ini adalah umur dan tingkat pendidikan, serta potensi usaha yang meliputi kemampuan produksinya, serapan tenaga kerja, omzet serta jangkauan pemasarannya. Berikut gambaran potensi UMKM Wayang kulit di Desa Sonorejo.

Tabel 2. Karakteristik Pelaku UMKM Wayang Kulit di Sonorejo

Keterangan	Jumlah	%
1. Umur (Tahun)		
< 40	2	13,3
40 - 50	7	46,7
> 50	6	40,0
2. Pendidikan		
SD	2	13,3
SMP	8	53,3
SMA	5	33,4
Perguruan Tinggi	0	0,0

3. Status Perkawinan		
Kawin	0	0.0
Belum Kawin	15	100,0

Sumber : Analisa Data Primer, 2015

Tabel di atas menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku UMKM adalah perajin yang telah berusia lanjut yaitu 40 tahun ke atas. Usia ini menunjukkan bahwa mereka mempunyai pengalaman yang cukup lama dalam produksi wayang tatah sungging. Dari usia ini dapat pula diprediksikan bahwa para perajin masih mempunyai tingkat produktifitas yang baik untuk memenuhi

peningkatan permintaan jumlah produk oleh konsumen. Pendidikan yang sebagian besar SMP dan SMA tidak begitu berpengaruh kepada ketrampilan para perajin dalam menghasilkan produk baik, untuk tatahan maupun sunggingnya, karena jenis keterampilan ini sangat dipengaruhi oleh minat dan bakat dari para perajin itu sendiri.

Tabel 3. Identitas Usaha

No	Keterangan	Jumlah Perajin	%
1.	Lama Usaha		
	< 5 tahun	3	20,0
	5 - 10 tahun	6	40,0
2.	Omzet per bulan (Rp)		
	< 10 juta	2	13,3
	10 - 15 juta	8	53,3
3.	Tenaga kerja		
	< 3 orang	2	13,3
	3 - 5 orang	9	60,0
4.	Jumlah Produksi		
	< 5 wayang kulit	2	13,3
	5 - 10 wayang kulit	9	60,0
	> 10 wayang kulit	4	26,7

Sumber : Analisa Data Primer, 2015

Jika dilihat dari sisi potensi usahanya, sangatlah potensial karena mereka sebagian besar telah menggeluti usaha ini lebih

dari 10 tahun. Namun jika dilihat dari keberadaan usaha, bisa lebih dari 10 tahun karena usaha yang mereka jalankan merupakan

usaha turun menurun. Untuk menjalankan usahanya mereka dibantu oleh tenaga kerja 3 sampai dengan 5 orang. Untuk menjalankan usaha ini, minimal mereka dibantu oleh dua tenaga kerja sebagai penatah (pembuat lubang ornament) dan *penyungging* (pemberi warna/pemulas). Untuk pengerjaan satu wayang kulit biasanya membutuhkan waktu 5 - 7 hari mulai dari pembuatan pola, penatahan, dan penyunggingan.

Beberapa produk yang mereka hasilkan antara lain wayang kulit hiasan dinding dan wayang kulit *gapit* (wayang kulit yang biasa dimainkan oleh dalang dalam pementasan seni wayang kulit). Untuk jenis wayang kulit *gapit*, mereka memproduksi 3 jenis wayang berdasarkan kualitas bahan baku kulit, kualitas *gapit* dan pewarnanya, yaitu wayang premium, wayang dalang dan wayang koden. Untuk jenis

wayang kulit hiasan dinding biasanya dipasarkan mulai harga Rp 350.000 sampai dengan Rp 1,5 juta sedangkan untuk wayang *gapit* mulai dari harga Rp. 750.000 sampai dengan 3 juta Rupiah tergantung dari kualitas.

Kapasitas produksi perbulan sebagian besar UMKM wayang kulit di Sonorejo adalah 5 - 10 wayang kulit, dengan demikian omzet mereka adalah sebesar 10 - 15 juta rupiah per bulan. Adapun wilayah pemasaran mereka secara umum dipasarkan di kota-kota besar pulau Jawa seperti Jogjakarta, Semarang, Surabaya, Bandung, Jakarta dan luar Jawa seperti Sumatera dan Kalimantan. Meski demikian beberapa UMKM telah mengeksport karya mereka ke beberapa Negara di Eropa dan Turki melalui eksportir yang ada di Jakarta. Berikut contoh produk dari UMKM wayang kulit di Sonorejo.



Gambar 1. Hiasan dinding produk UMKM Wayang Kulit

## 2. Permasalahan yang dihadapi UMKM Wayang Kulit Desa Sonorejo

Dari hasil wawancara mendalam (*indepht interview*) dengan 15 perajin atau pelaku UMKM wayang kulit dan melalui *Foccus Group Discussion (FGD)*

dengan beberapa stakeholder yaitu perajin, penyedia bahan baku, Dinas Koperasi dan UMKM kabupaten Sukoharjo, dapat diidentifikasi beberapa permasalahan UMKM wayang kulit di desa Sonorejo Tabel 4.

Tabel 4. Permasalahan yang dihadapi UMKM Wayang Kulit Desa Sonorejo

No	Kendala	Jumlah UMKM	Persen
1	Modal	13	86,7
2	Pemasaran	10	66,7
3	Bahan baku	15	100,0
4	Teknologi produksi	9	60,0
5	Kekurangan Tenaga kerja	15	100,0

Sumber : Analisis Data Primer, 2015

### a. Kurangnya modal

Sebagian besar UMKM wayang kulit di desa Sonorejo mengalami permasalahan yang sama yaitu kurangnya permodalan. Mereka tidak mampu melayani pesanan dalam jumlah besar. Beberapa diantaranya tidak dapat memenuhi pesanan jika pemesan tidak memberikan uang muka. Meskipun kurang permodalan, sebagian besar UMKM wayang kulit tidak mampu meraih pendanaan yang sifatnya pinjaman ke lembaga permodalan seperti perbankan. Ketidakmampuan ini disebabkan lemahnya manajemen usaha, sehingga mereka tidak dapat menghitung kemampuan keuangan usaha mereka.

modal secara optimal masih belum dapat membantu permasalahan yang dihadapi UMKM. Relatif tingginya tingkat bunga kredit perbankan, prosedur serta persyaratan pengajuan kredit yang relatif sulit untuk dipenuhi, serta tidak adanya jaminan merupakan alasan utama bagi sebagian besar UMKM untuk tidak mengajukan kredit kepada perbankan.

### b. Pemasaran

Konsumen dari UMKM wayang kulit ini adalah para dalang dan para kolektor wayang kulit dengan demikian dapat dikatakan segmen pasar dari produk ini sangat terbatas. Oleh karena itu mereka merasa kurang dalam pemasaran. Sebagian besar UMKM tidak memiliki media promosi untuk produk mereka. Meskipun beberapa diantara

Seperti yang diungkapkan oleh Nasarudin (2014), lembaga perbankan sebagai satu sumber

mereka telah aktif mengikuti kegiatan pameran produk yang diselenggarakan oleh Dinas Koperasi dan UMKM kabupaten Sukoharjo.

c. Bahan baku

Permasalahan yang dihadapi oleh mayoritas pelaku usaha selain permodalan adalah keterbatasan bahan baku baik dari sisi jumlah atau kuantitasnya maupun kualitas. Dari sisi kuantitas, mereka kesulitan dalam mendapatkan kulit terbaik yaitu kulit kerbau dan semakin langkanya gapit yang terbuat dari tanduk kerbau. Adapun dari sisi kualitas mereka kesulitan mendapatkan kulit dengan tingkat kering optimum, terlebih lagi ketika musim hujan tiba. Sebagian besar bahan baku kulit

didatangkan dari Boyolali sedangkan untuk gapit didatangkan dari daerah Jawa Timur.

d. Teknologi Produksi

Wayang kulit merupakan sebuah karya seni yang seluruh proses pengerjaannya *hand made* dan sampai sekarang belum mendapatkan sentuhan teknologi modern layaknya *mass product*. Meskipun demikian beberapa sentuhan teknologi juga dibutuhkan dalam karya seni ini terutama teknologi untuk penyiapan bahan baku kulit sebagai contoh adanya alat pengering kulit. Karena sampai saat ini kualitas bahan baku sering menjadi kendala, terutama saat musim hujan.



Gambar 2. Hiasan dinding wayang kulit berbagai ukuran hasil produk UMKM Wayang Kulit di Sonorejo

e. Kekurangan tenaga kerja tenaga kerja yang ada adalah sebagian besar para pelaku mereka yang telah berusia lanjut. UMKM wayang kulit maupun Mulai dari tenaga kerja penatah,

penyungging maupun pemasang gapit adalah para orang tua yang telah menggeluti pekerjaan ini bertahun-tahun dan memperoleh keterampilan ini secara turun menurun. Para perajin menghadapi sulitnya mencari tenaga kerja tambahan yang mau bekerja di bidang ini, baik sebagai penatah maupun penyungging. Beberapa faktor penyebab sulitnya memperoleh tenaga kerja di industri wayang kulit ini antara lain: pekerjaan tatah sungging membutuhkan ketelitian dan ketelatenan yang jarang dimiliki anak muda saat ini, menurunnya minat generasi muda terhadap kesenian wayang kulit dan lebih tertariknya generasi muda bekerja di sektor non formal lainnya seperti di pabrik atau pertokoan.

### **3. Upaya pengembangan UMKM Wayang Kulit Desa Sonorejo**

a. Peningkatan kapasitas perajin melalui pelatihan *capacity building* perajin.

*Capacity building* yang dapat diberikan bagi UMKM wayang kulit antara lain: pelatihan dan pendampingan manajemen usaha serta pelatihan dan pendampingan business plan. Dengan memiliki kemampuan membuat business plan, UMKM dapat membuat arah perencanaan pengembangan bisnisnya dan dapat mengetahui posisi usahanya saat ini. Selain itu perencanaan bisnis juga dapat dipakai sebagai alat untuk mencari dana dari pihak ketiga, seperti pihak perbankan, investor, lembaga

keuangan dan sebagainya.

b. Peningkatan promosi produk wayang kulit

Pasar merupakan faktor utama yang selalu menjadi pertimbangan dalam melakukan usaha. Oleh karena upaya mengenalkan produk dan upaya membuat orang lain atau calon konsumen tertarik akan produk kita merupakan hal penting yang harus dilakukan. Selama ini wayang kulit merupakan salah satu barang seni dengan segmen pasar yang terbatas, dimana barang seni ini hanya diminati oleh kalangan tertentu. Untuk itu mengenalkan produk ini agar lebih dekat dengan banyak calon konsumen sangatlah penting. Promosi melalui berbagai media dapat dilakukan tetapi perlu dipertimbangkan juga tingkat efektifitas medianya, harus sesuai dengan segmentasi konsumen yang dipilih untuk pemasarannya. Peningkatan promosi dilakukan dengan memilih media-media komunikasi yang tepat, sehingga tidak membuang-buang anggaran tanpa mendapatkan hasil maksimal sesuai yang diharapkan. Selain memilih media cetak secara konvensional seperti brosur dan leaflet, perlu diusahakan untuk memanfaatkan kemajuan teknologi media yang sekarang sedang menjadi tren, seperti media internet dengan *social network*-nya yang sedang berkembang, seperti *facebook*, *youtube*, dan beberapa media sosial lainnya.

c. Pendampingan manajemen usaha

Kelemahan terbesar UMKM wayang kulit adalah lemahnya manajemen. Mereka belum memisahkan keuangan usaha dengan keuangan keluarga dan tidak adanya pencatatan terhadap keuangan usaha mereka. Oleh karena itu penting dilakukan pelatihan dan pendampingan untuk membuat pembukuan sederhana untuk usaha mereka, sehingga mereka dapat menghitung keuntungan usaha secara pasti dan dapat membuat rencana pengembangannya.

d. Kemitraan untuk bahan baku

Untuk mengatasi permasalahannya dalam pengadaan bahan baku, UMKM dapat memperluas jaringannya untuk dapat menjangkau beberapa daerah penghasil bahan baku khususnya kulit dan gapit dan selanjutnya menjalin kemitraan. Sebagai contoh dalam hal ini adanya kemitraan antara UMKM wayang kulit di desa Sonorejo dengan sentra kulit yang ada di Boyolali maupun perajin gapit di Jawa Timur. Dengan adanya kemitraan akan menjamin persediaan bahan baku.

e. Introduksi teknologi

Meskipun wayang kulit merupakan barang seni yang dikerjakan secara *hand made*, namun introduksi teknologi masih dibutuhkan untuk mempercepat proses maupun untuk memperoleh kualitas yang optimal. Sebagai

contoh dalam hal ini adalah proses penyiapan bahan baku kulit yang membutuhkan teknologi pengeringan kulit agar dapat memperoleh kulit yang berkualitas dan dalam waktu yang lebih cepat. Biasanya secara tradisional, penyiapan (pengeringan) bahan baku kulit membutuhkan waktu 5-7 hari.

f. Regenerasi perajin

Regenerasi perajin merupakan permasalahan utama dalam industri ini, mengingat perajin adalah pelaku utama yang mengerjakan seluruh rangkaian proses mulai dari membuat pola, menatah, dan menyungging. Oleh karena upaya regenerasi sangatlah penting. Ardianto dan Widiyanti (2015) mengemukakan beberapa langkah yang dapat dilakukan dalam upaya regenerasi perajin tatah sungging sebagai berikut: (1) memperkenalkan tatah sungging dengan membawa kembali seni pedalangan kepada generasi muda dan dengan menyediakan fasilitas untuk pameran produk tatah sungging untuk umum; (2) menciptakan media digital (bisa baik video dan interaktif) dan menyediakan ruang dan fasilitas untuk belajar seni tatah sungging; (3) menghidupkan kembali seni wayang studio sebagai tempat untuk belajar tentang wayang dan tatah sungging; 4) membuka kesempatan magang bagi generasi muda.

## KESIMPULAN

Secara umum potensi UMKM Wayang kulit di Desa Sonorejo Kecamatan Sukoharjo Kabupaten Sukoharjo adalah sebagai berikut:

1. Sebagian besar perajin telah berusia 40-50 tahun ke atas dengan tingkat pendidikan hanya sampai pada tingkat SMP. Sebagian besar telah menggeluti kerajinan wayang kulit lebih dari 10 tahun dengan omset 5-10 juta rupiah per bulan. Pemasaran produk meliputi wilayah Soloraya, kota-kota besar di Jawa dan luar Jawa, bahkan diantaranya telah diekspor ke beberapa Negara seperti Eropa dan Turki.
2. Kendala yang dihadapi dalam pengembangan usahanya antara lain: kurangnya permodalan, lemahnya manajemen usaha, kurangnya pemasaran, keterbatasan bahan baku, keterbatasan teknologi dan kurangnya tenaga kerja.
3. Adapun solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut antara lain: 1) peningkatan *capacity building* UKM melalui kegiatan pelatihan maupun pendampingan, 2) peningkatan promosi melalui berbagai media, 3) mengembangkan kemitraan baik untuk pengadaan bahan baku maupun pemasaran, 4) introduksi teknologi tepat guna dan 5) regenerasi perajin.

## SARAN

UMKM wayang kulit patut mendapatkan perhatian dari

berbagai pihak baik unsur akademisi, dunia usaha, masyarakat itu sendiri (komunitas) dan pemerintah (*Academy, business, community and government*) dalam pengembangannya. Karena selain memberikan kontribusi terhadap perekonomian nasional khususnya daerah dalam penyerapan tenaga kerja, bidang usaha ini juga turut dapat melestarikan budaya bangsa yaitu kesenian wayang kulit yang telah mendapatkan pengakuan dunia sebagai kesenian asli bangsa Indonesia.

Peran pemerintah daerah yang dapat dilakukan dalam mendorong perkembangan UMKM wayang ini dapat dilakukan dalam bentuk kebijakan-kebijakan dan regulasi yang memberikan ruang untuk UMKM dapat mengakses permodalan dan meraih pasar. Perguruan tinggi dapat memberikan kontribusinya melalui kegiatan pendampingan, alih teknologi dan pengembangan produk yang berdaya saing. Begitu pula dengan dunia usaha dapat berperan serta dalam pengembangan UMKM ini melalui program *Coorporate Social Responsibility* (CSR). Dan unsur yang terakhir adalah masyarakat itu sendiri dalam bentuk komunitas dapat saling bersinergi dalam mengembangkan usaha mereka dalam bentuk kemitraan.

## DAFTAR PUSTAKA

Ardianto, Deny Tri dan Emi Widiyanti, 2015. *A Strategy For Developing The Tatah Sungging*

- Kulit Creative Industry Through E-Commerce In Solo Raya, Central Java, Indonesia. Conference Proceeding: Balancing Development and Sustainability in Tourism Destinations.* Lombok 29-31 Juli 2015
- Nasarudin, Indo Yama. 2014. *Pengaruh Sumber Daya Keuangan dan Aset Tidak Berwujud Terhadap Kinerja Keuangan UMKM di Jakarta Selatan.* Jurnal Pengkajian Koperasi dan UKM. Volume 9, Desember 2014. Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UKMK. Kementerian Koperasi dan UKM. Jakarta
- Nur Khasanah, Anna. 2014. *Menilik Kejayaan Wayang Sonorejo.* <http://terasolo.com/solo> diakses 14 Desember 2015
- Kreatd, 2015. *Creative Industry.* <http://kreatd.com/> diakses tanggal 14 Desember 2015.
- Ristanti, Wulan Mega (2014). *Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat di Sentra Kerajinan Tatah Sungging Wayang Kulit di Dusun Gendeng Bangunjiwo Kasihan Bantul.* Skripsi. Jurusan Pengembangan Masyarakat Islam. Fakultas Dakwah dan Komunikasi. Universitas Islam negeri Sunan Kalijaga. Yogyakarta.
- Saefudin, Akhmad. 2010. *Industri kecil dan Potensial Sukoharjo.* Wacana Suara Merdeka 09 Maret 2010. <http://artikel-media.blogspot.co.id/2010/03> Diakses tanggal 30 Oktober 2015.
- Siregar, Eddy Irsan. 2014. *Model Keunggulan Kompetitif Usaha Mikro Kecil Batik.* Jurnal Pengkajian Koperasi dan UKM. Volume 9 - Desember 2014. Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UKMK. Kementerian Koperasi dan UKM. Jakarta
- Sulistyo, Wahyu Djoko. 2011. *Peranan Sanggar Bima dalam Upaya Melestarikan Kesenian tradiosnal Wayang Kulit.* Skripsi. Universitas Sebelas Maret. Surkarta.
- Syarul Efendi, D. 2014. *Ekonomi Kreatif: Permasalahan, Tantangan dan Prospeknya.* <http://www.umm.ac.id> diakses 14 Desember 2015