

PENGUATAN EKONOMI INDUSTRI KECIL DAN MENENGAH MELALUI PLATFORM KLASTER INDUSTRI

Etty Puji Lestari (ettypl@mail.ut.ac.id)
Universitas Terbuka

ABSTRACT

The development of industry cluster and business network is believed to be able to improve the ability and competitiveness for small and medium enterprises (Industri Kecil dan Menengah/ IKM) because it can cope with IKM limitation to catch the chance of market share which needs high output production, homogeneity standard and regular production. The facts in many countries show how the comparative advantages have shifted from natural based economy and low cost of work force to knowledge based economy. Thus, the ability of IKM to create, access and commercialize new knowledge to global market will determine continual competitiveness.

Key words : competitiveness, industry cluster, small and medium enterprises

Globalisasi merupakan suatu fenomena yang mendorong perusahaan di tingkat mikro ekonomi untuk meningkatkan efisiensi agar mampu bersaing di tingkat lokal, nasional, maupun internasional. Dengan globalisasi yang menyatukan pasar dan kompetisi investasi internasional meningkatkan tantangan sekaligus peluang bagi semua perusahaan baik kecil, menengah maupun besar. Untuk menghadapi globalisasi maka diperlukan daya saing yang kuat. Daya saing merupakan kemampuan perusahaan, industri, daerah, negara, atau antar daerah untuk menghasilkan faktor pendapatan dan faktor pekerjaan yang relatif tinggi dan berkesinambungan untuk menghadapi persaingan internasional. Daya saing industri merupakan fenomena di tingkat mikro perusahaan sehingga kebijakan pembangunan industri nasional harus didahului dengan mengkaji sektor industri secara utuh sebagai dasar pengukurannya.

Pengembangan ekonomi lokal bukanlah hal yang baru, tetapi konsep pengembangan ekonomi lokal dan teknik implementasinya terus berkembang. Secara umum pengembangan ekonomi regional atau lokal pada dasarnya adalah usaha untuk penguatan daya saing ekonomi lokal untuk pengembangan ekonomi daerah dan akumulasi kegiatan tersebut akan berpengaruh besar pada pengembangan daya saing ekonomi nasional dan penguatan daya saing ekonomi nasional.

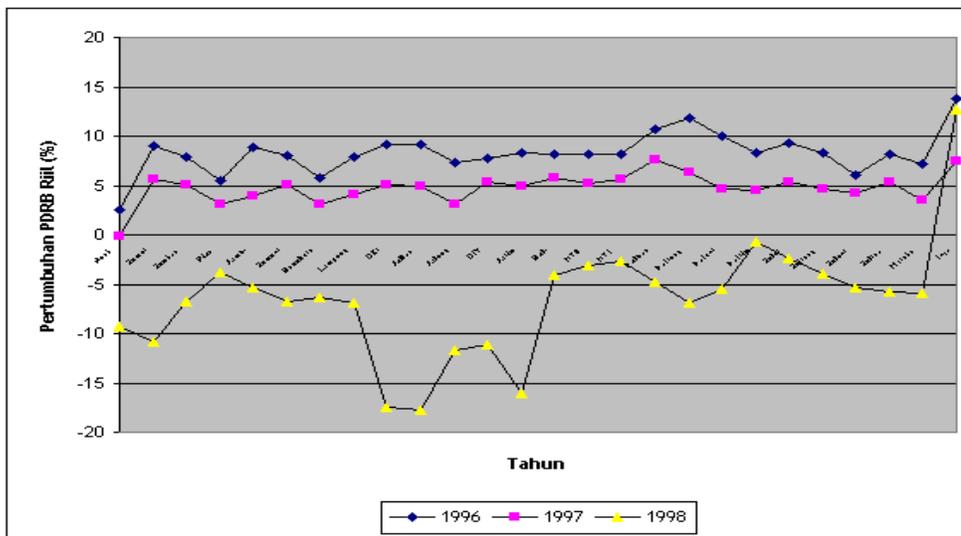
Industri kecil dan menengah atau yang sering disebut IKM merupakan salah satu tumpuan utama pemerintah dalam menciptakan lapangan kerja baru terutama setelah krisis ekonomi yang terjadi beberapa tahun yang lalu. IKM juga bagian penting dari perekonomian suatu negara termasuk Indonesia. Sebagai gambaran, walaupun sumbangan sektor IKM dalam output nasional (PDRB) tahun 2000 hanya 56,7 persen dan dalam ekspor non migas hanya 15 persen pada tahun 2000, namun IKM memberikan kontribusi sebanyak 99 persen dalam jumlah badan usaha di Indonesia serta memiliki andil sebanyak 99,6 persen dalam penyerapan tenaga kerja ("Menuju UKM", 2001).

Namun kenyataannya selama ini keberadaan IKM kurang mendapatkan perhatian yang layak dari pemerintah.

Ada tiga alasan mengapa keberadaan IKM sangat diperlukan (Berry, Rodriquez & Sandeem, 2001), *pertama*, kinerja IKM cenderung lebih baik dalam menghasilkan tenaga kerja yang produktif. *Kedua*, IKM sering meningkatkan produktivitasnya melalui investasi dan aktif mengikuti perubahan teknologi. *Ketiga*, IKM diyakini memiliki keunggulan dalam fleksibilitas dibandingkan usaha besar.

Sedikitnya ada tiga keunggulan IKM yang tidak ditemukan dalam korporasi, yaitu (1) modal usahanya yang kecil. Faktor modal yang kecil ini yang menjadikan alasan mengapa banyak yang berani mengambil resiko untuk memulai bisnis di sektor ini. (2) modal relatif kecil dan tidak melibatkan banyak orang sehingga pengelolaannya dapat dilakukan dengan improvisasi dalam memilih produk dan cara menghasilkannya. (3) modal yang kecil dan improvisasi yang dimilikinya ternyata memberi ciri UKM sebagai organisasi bisnis yang sangat fleksibel. Usaha kecil dan usaha rumah tangga di Indonesia juga memainkan peranan penting dalam menyerap tenaga kerja, meningkatkan jumlah unit usaha dan mendukung pendapatan rumah tangga.

Krisis ekonomi yang terjadi pada pertengahan tahun 1997 ternyata telah membuka cakrawala bangsa Indonesia tentang rapuhnya sistem ekonomi yang dibangun hanya dengan segelintir konglomerasi. Sebelum terjadinya krisis ekonomi, pada masa orde baru perekonomian Indonesia dikuasai oleh 0,1 persen perusahaan besar dan hanya menyerap 2 persen dari seluruh angkatan kerja. Sementara itu kinerja IKM yang mampu menampung 95 persen angkatan kerja atau kurang lebih 110 juta orang ternyata hanya menguasai sedikit sumber daya (Brata, 2003). Krisis ekonomi juga menyebabkan penurunan pertumbuhan PDRB riil Indonesia. Hal ini terlihat pada Gambar 1 dimana sebelum terjadinya krisis ekonomi, rata-rata pertumbuhan PDRB pada tahun 1996 berada di atas 5 persen per-tahun, namun setelah terjadi gejolak ekonomi pada tahun 1997, pertumbuhan PDRB menurun drastis dibawah angka 0 atau pertumbuhannya negatif. Dengan kata lain bisa disimpulkan bahwa perekonomian Indonesia sangat rentan terhadap guncangan yang terjadi dalam perekonomian.



Sumber: BPS (<http://www.bps.go.id/>)

Gambar 1. Pertumbuhan PDRB Riil, 1996-1998 (%)

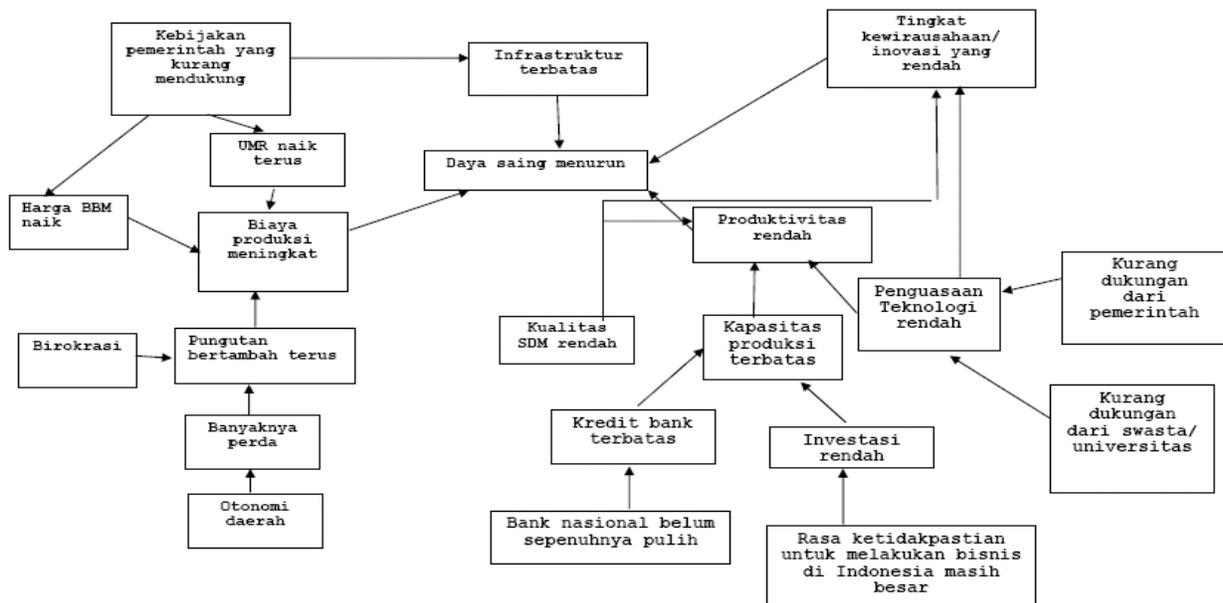
Usaha-usaha untuk meningkatkan daya saing IKM perlu dilakukan pemerintah untuk meningkatkan pertumbuhan ekonominya. Kenyataan mengatakan bahwa suatu perekonomian yang ditopang oleh keberadaan IKM terbukti tahan terhadap guncangan-guncangan yang mengganggu stabilitas perekonomian. Pada beberapa negara maju seperti Jepang dan Italia, perhatian pemerintah terhadap keberadaan IKM sangat besar. Dukungan yang diberikan pemerintah terhadap IKM terbukti memperkuat sistem perekonomian mereka. Hal ini bisa dilihat dari sedikitnya pengaruh krisis ekonomi global terhadap pertumbuhan ekonomi kedua negara tersebut.

INDUSTRI SEBAGAI LEADING SECTOR

Ada beberapa sektor yang dapat dijadikan pedoman bagi daerah untuk meningkatkan pendapatan pertumbuhan ekonomi daerahnya. Sektor industri merupakan pilihan terbaik. Ada tiga alasan utama sektor industri dijadikan sektor kunci bagi perkembangan dan pertumbuhan ekonomi di daerah (Tambunan, 2006). *Pertama*, industri adalah satu-satunya sektor ekonomi yang bisa menghasilkan nilai tambah paling besar dan berarti penyumbang terbesar terhadap pertumbuhan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB). *Kedua*, industri bisa sebagai penarik (lewat keterkaitan produksi ke belakang) dan pendorong (lewat keterkaitan produksi ke depan) terhadap perkembangan dan pertumbuhan output di sektor-sektor ekonomi lainnya. *Ketiga*, industri merupakan sektor terpenting bagi pengembangan teknologi yang selanjutnya bisa disebarakan lewat *spillover effects* ke sektor-sektor lainnya. Hal ini sudah dibuktikan oleh negara-negara yang mengalami revolusi industri cenderung pertumbuhan ekonominya meningkat pesat.

Sektor industri saat ini merupakan sektor utama dalam perekonomian Indonesia. Hal itu karena sektor ini merupakan penyumbang terbesar dalam pembentukan PDB Indonesia selama sepuluh tahun terakhir. Misalnya pada tahun 2002, sektor industri pengolahan diperkirakan mencapai lebih dari seperempat atau 25,01 persen komponen pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB), sementara sektor pertanian hanya menyumbang sekitar 17,47 persen. Pertumbuhan sektor industri juga mengalami berbagai macam kendala sehingga kurang optimal. Kendala-kendala tersebut menyebabkan melemahnya daya saing yang dimiliki oleh industri sehingga menjadi kurang kompetitif. Beberapa bentuk kendala dalam sektor industri dijelaskan pada Gambar 2.

Beberapa faktor yang dianggap dapat menghambat daya saing industri antara lain : rendahnya produktivitas, infrastruktur yang kurang mendukung, peningkatan biaya produksi dan keterbatasan inovasi. Jika diamati lebih lanjut maka bisa dilihat bahwa rendahnya produktivitas sektor industri kita disebabkan oleh rendahnya kualitas sumber daya manusia, rendahnya penguasaan teknologi, dan keterbatasan kapasitas produksi. Di sisi lain peningkatan biaya produksi diakibatkan oleh bertambahnya beban pungutan yang harus dibayarkan oleh perusahaan akibat banyaknya perda, birokrasi yang berbelit-belit dan pelaksanaan otonomi daerah. Selain itu harga bahan bakar yang naik, upah minimum yang meningkat juga semakin memberatkan perusahaan. Akibatnya *cost* yang harus ditanggung perusahaan sangat tinggi yang berdampak pada tingginya harga produk yang ditawarkan. Perusahaan menjadi tidak kompetitif lagi di pasar dan kalah bersaing dengan industri luar negeri.



Gambar 2. Faktor-faktor yang menghambat daya saing industri

Untuk melihat jenis industri yang perlu dikembangkan maka mengikuti kerangka pemikiran dari Kotler, Somkid dan Suvit (1997), ada sejumlah faktor yang menjadi daya tarik dalam pembangunan industri di suatu daerah, antara lain: *pertama*, nilai tambah yang tinggi per pekerja (produktivitas). Hal ini berarti industri tersebut memiliki sumbangan yang penting tidak hanya terhadap peningkatan pendapatan masyarakat tetapi juga terhadap pembentukan PDRB. *Kedua*, adanya industri-industri kaitan. Adanya faktor ini menyebabkan perkembangan industri-industri tersebut akan meningkatkan total nilai tambah daerah, atau mengurangi kebocoran ekonomi dan ketergantungan impor. *Ketiga*, daya saing di masa depan. Hal ini sangat menentukan prospek daripada pengembangan industri yang bersangkutan. *Keempat*, spesialisasi industri. Sesuai dasar pemikiran dari teori-teori Klasik mengenai perdagangan internasional, suatu daerah sebaiknya berspesialisasi pada industri-industri di mana daerah tersebut memiliki keunggulan komparatif, dan berarti daerah tersebut akan menikmati keuntungan dari perdagangan. *Kelima*, potensi ekspor. Dasar pemikirannya sama dengan butir (4) atau (3). Dan *keenam*, prospek bagi permintaan domestik. Dasar pemikirannya bahwa industri tersebut akan memberikan suatu kontribusi yang berarti bagi peningkatan pertumbuhan ekonomi daerah melalui konsumsi lokal (Tambunan, 2006).

PROBLEMATIKA IKM

Sebagai entitas bisnis maka IKM juga menghadapi beberapa masalah, baik masalah internal maupun masalah eksternal. Masalah internal meliputi masalah permodalan, masalah administrasi keuangan, masalah kaderisasi dan masalah pengelolaan tunggal. Masalah eksternal meliputi iklim usaha dan keterbatasan sarana prasarana yang dimiliki IKM (Lestari, 2005). Dari beberapa masalah tersebut, masalah permodalan merupakan masalah klasik yang dihadapi oleh UKM. Sebagai perusahaan kecil dan menengah, mereka seringkali tidak dapat memenuhi persyaratan teknis yang diminta bank atau lembaga keuangan lainnya untuk mendapatkan kredit untuk meningkatkan usahanya sehingga mereka sulit berkembang.

Permasalahan internal kedua yang tidak kalah pentingnya adalah masalah administrasi keuangan/akuntansi. Permasalahan ini menjadi masalah yang sangat mendasar pada UKM tetapi kurang mendapat perhatian. Organisasi keuangan yang tidak profesional menyebabkan UKM tidak dapat mengatur keuangan secara profesional dan efisien. Kurangnya perhatian pemerintah pada aspek administrasi keuangan atau akuntansi pada UKM ini menyebabkan UKM sulit menetapkan biaya produksi dan harga pokok, sulit menyusun laporan keuangan serta laporan penunjangnya serta sulit untuk akses kepada lembaga keuangan lainnya.

Masalah internal ketiga adalah masalah kaderisasi. Kaderisasi pada UKM juga merupakan masalah yang krusial mengingat generasi penerus setelah mencapai pendidikan yang lebih tinggi biasanya memilih bekerja pada perusahaan lain yang lebih besar dan lebih menjanjikan daripada meneruskan usaha orangtuanya.

Masalah keempat adalah masalah pengelolaan tunggal yang juga merupakan masalah berat mengingat segala aktivitas dikerjakan sendiri oleh pemilik yang merangkap jadi manajer perusahaan. Sehubungan dengan itu pengusaha UKM harus mendelegasikan sebagian wewenang dan tanggungjawabnya jika usahanya telah berkembang.

Masalah lain yang tidak kalah pentingnya adalah masalah yang berasal dari luar atau masalah eksternal. Salah satu contoh masalah eksternal adalah iklim usaha, yang memiliki pengaruh yang sangat besar terhadap perkembangan UKM. Iklim usaha tersebut mencakup : *pertama*, kemudahan dalam mengurus perizinan, *kedua*, kemudahan dalam memperoleh kredit dan *ketiga* adalah menumbuhkan kembali *reservation scheme* (cagar usaha) agar bidang usaha yang dimiliki UKM tidak dicampuri oleh usaha lain yang memiliki skala yang lebih besar.

Sarana dan prasarana yang dimiliki UKM pada umumnya belum memadai akibat kurangnya informasi yang berhubungan dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi hingga prasarana dan sarana yang mereka miliki juga tidak cepat berkembang dan kurang mendukung kemajuan yang diharapkan. Kelemahan UKM ini telah membawa dampak yang sangat kompleks dan saling terkait satu sama lain. Sehubungan dengan itu UKM harus betul-betul diberdayakan dengan memobilisasi segala potensi pihak-pihak yang terkait dan peduli melalui berbagai bentuk pembinaan manajerial, bantuan teknis, finansial serta kemudahan dalam perizinan.

PENGUATAN DAYA SAING IKM

Pentingnya pengembangan ekonomi lokal dalam konteks perkuatan IKM tidak lepas dari kinerja nyata yang dihadapi oleh sebagian besar usaha terutama mikro, kecil, dan menengah di Indonesia. Hal yang paling menonjol adalah rendahnya tingkat produktivitas, rendahnya nilai tambah, dan rendahnya kualitas produk. Walau diakui pula bahwa IKM menjadi lapangan kerja bagi sebagian besar pekerja di Indonesia, tetapi kontribusi dalam output nasional di katagorikan rendah. Diperkirakan IKM hanya menghasilkan kurang dari 40 persen PDB Indonesia ("Obsesi Kolaborasi", 2003). Penyebabnya, IKM khususnya usaha mikro dan sektor pertanian (yang banyak menyerap tenaga kerja), memiliki produktivitas yang sangat rendah. Bila upah minimum dijadikan parameter untuk mengukur produktivitas maka upah rata-rata di usaha mikro dan kecil umumnya berada dibawah upah minimum. Kondisi ini merefleksikan produktivitas sektor mikro dan kecil yang rendah bila dibandingkan dengan usaha yang lebih besar.

Di antara berbagai faktor penyebabnya, rendahnya tingkat penguasaan teknologi dan kemampuan wirausaha di kalangan IKM menjadi *issue* yang mengemuka saat ini. Pengembangan IKM secara parsial selama ini tidak banyak memberikan hasil yang maksimal terhadap peningkatan kinerja IKM, perkembangan ekonomi secara lebih luas mengakibatkan tingkat daya saing kita

tertinggal dibandingkan dengan negara-negara tetangga kita seperti misalnya Malaysia. Karena itu kebijakan bagi IKM bukan karena ukurannya yang kecil, tapi karena produktivitasnya yang rendah. Peningkatan produktivitas pada IKM, akan berdampak luas pada perbaikan kesejahteraan rakyat karena IKM adalah tempat dimana banyak orang menggantungkan sumber kehidupannya.

Salah satu alternatif untuk meningkatkan produktivitas IKM adalah dengan melakukan modernisasi sistem usaha secara sistemik dengan program penguatan daya saing IKM dengan platform kluster industri sehingga akan memberikan dampak yang lebih luas lagi dalam meningkatkan daya saing daerah dan nasional.

KLASTER INDUSTRI SEBAGAI SUATU SOLUSI

Salah satu solusi untuk meningkatkan daya saing industri di daerah adalah melalui kluster industri. Kluster Industri adalah sejumlah perusahaan dan lembaga yang terkonsentrasi pada suatu wilayah, serta saling berhubungan dalam bidang yang khusus dan mendukung persaingan. Kluster tidak hanya dibangun dari hadirnya industri, tetapi industri harus saling terhubung berdasarkan rantai nilai. Kluster industri dapat dipandang sebagai suatu sistem. Setiap entitas pelaku (*stakeholder*) memiliki peran sebagai organ dalam kluster industri tersebut dan terkait satu dengan lainnya dalam metabolisme rantai nilai yang digerakkan oleh aliran barang, jasa, uang, informasi dan pengetahuan dari satu organ ekonomi kepada organ lainnya sebagai energi bagi setiap organ untuk bekerja, bergerak dan saling melayani.

Para pelaku (*stakeholders*) dalam suatu kluster industri biasanya dikelompokkan kepada industri inti, industri pemasok, industri pendukung, industri terkait, dan pembeli, serta institusi pendukung. Istilah inti, pendukung dan terkait menunjukkan peran pelaku dalam kluster tertentu dan tidak ada hubungan dengan tingkat kepentingan para pelaku. Peran tersebut dapat dilakukan oleh siapa saja tergantung pada tingkat ekonomis dari hubungan rantai nilai tertentu.

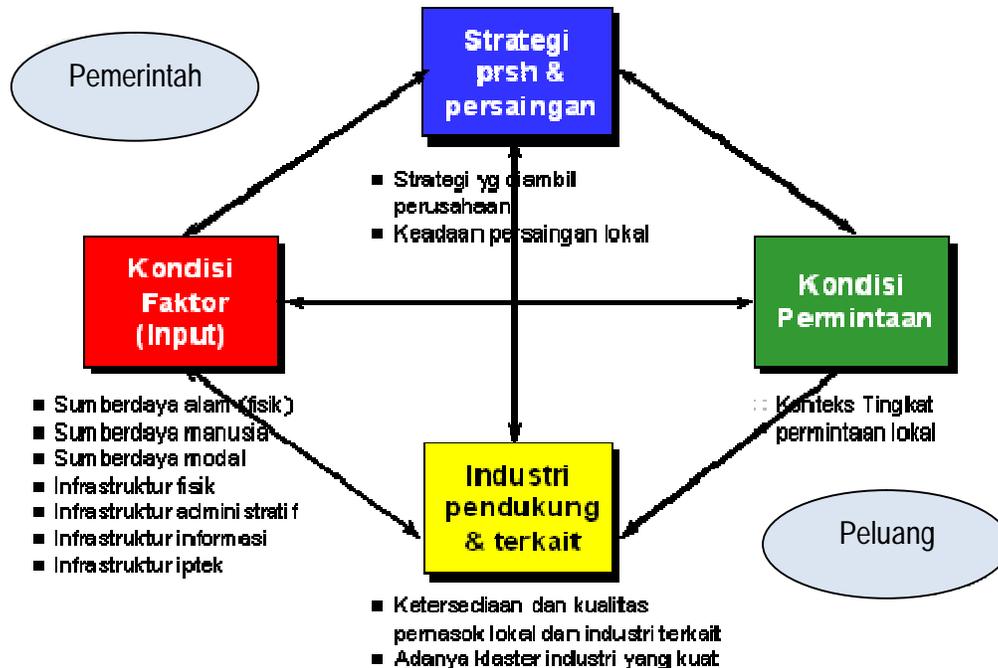
Hasil kajian Porter terhadap sekitar 2700 lokasi di dunia memunculkan model untuk menggambarkan daya saing lingkungan usaha mikroekonomi yang populer disebut *diamond Porter's* seperti yang disajikan pada Gambar 3. Dalam kajiannya Potter menjelaskan perlunya diagnosis terhadap potensi dan masalah pada kluster industri sasaran. Diagnosis yang dilakukan dengan memetakan empat faktor penentu daya saing yakni :

1. *faktor input* yang terdiri dari kondisi geografis, sumber daya alam, sumber daya manusia , infrastruktur fisik, infrastruktur administratif, dan infrastruktur inovasi
2. *industri pendukung* yang tersedia, seperti skim kredit, transportasi, kemasan, jasa konsultasi untuk IKM
3. *kondisi permintaan* dan peluang permintaan yang ada dan perilaku permintaan lokal.
4. *kondisi persaingan*, seperti hambatan masuk pelaku baru, strategi bersaing yang dilakukan oleh pelaku yang telah ada

Keempat faktor tersebut saling terkait dan saling mempengaruhi kinerja dan daya saing perusahaan. Pemberdayaan ekonomi masyarakat pada dasarnya adalah upaya memperbaiki keempat faktor di atas, sehingga tahap berikutnya adalah menyusun agenda perkuatan ekonomi melalui perbaikan kondisi lingkungan persaingan yang lebih memberikan penekanan pada perbaikan lingkungan usaha dan mempromosikan proses inovasi pada lingkungan usaha yang spesifik.

Selain keempat variabel tersebut, ada dua variabel tambahan, yakni peluang dan pemerintah. Dalam hal kondisi faktor, penekanan Porter adalah pada penciptaan faktor produksi berkualitas tinggi, seperti sumber daya yang memiliki keahlian. Pemahaman Porter mengenai faktor

produksi yang diperlukan sebuah perusahaan atau negara untuk mencapai keunggulan kompetitifnya.



Gambar 3. Faktor-faktor penentu daya saing

Kegiatan pembentukan klaster industri dilakukan secara simultan dengan mobilisasi stakeholder mulai dari tahap inisiasi, perencanaan dan implementasi agenda perkuatan daya saing. Kunci keberhasilan pembentukan klaster ini ditentukan oleh tiga faktor: *pertama*, perencanaan yang melibatkan seluruh stakeholder kunci (pihak diluar perusahaan) baik dalam pembuatan agenda perkuatan maupun dalam berbagi tugas dan sumber daya pada pelaksanaan program. Proses perencanaan yang melibatkan partisipasi semua stakeholder kunci yang ada, menjadi penting agar agenda program benar-benar realistis dan dapat diterima oleh stakeholder sehingga dalam pelaksanaan mereka bukan hanya mendukung tetapi juga memberikan kontribusi pada berbagai kegiatan, yang pada gilirannya sangat menentukan tingkat keberhasilan program.

Faktor *kedua* adalah perencanaan bersama yang dimuati oleh pendekatan yang bercirikan : *market-driven*, yakni fokus pada upaya mempertemukan sisi penawaran dan permintaan; *inclusive* yang mencakup tidak hanya perusahaan berskala kecil menengah saja tetapi juga perusahaan besar dan lembaga pendukung, *collaborative*; yakni selalu menekankan solusi kolaboratif pada isu-isu bersama dari seluruh stakeholder (Pemerintah, BUMN dan swasta besar, pelaku IKM dan berbagai lembaga sumber inovasi); bersifat *strategic* yang membantu *stakeholder* menciptakan visi strategis bersama yang menyangkut ekonomi serta *value-creating*, yang mengupayakan penciptaan atau peningkatan nilai tambah pelaku ekonomi.

Faktor *ketiga* terkait dengan pemanfaatan sumber daya khususnya, skema *sharing* (*resource- risk, & benefit-sharing*) dan proses partisipatif merupakan kerangka landasan kerja yang

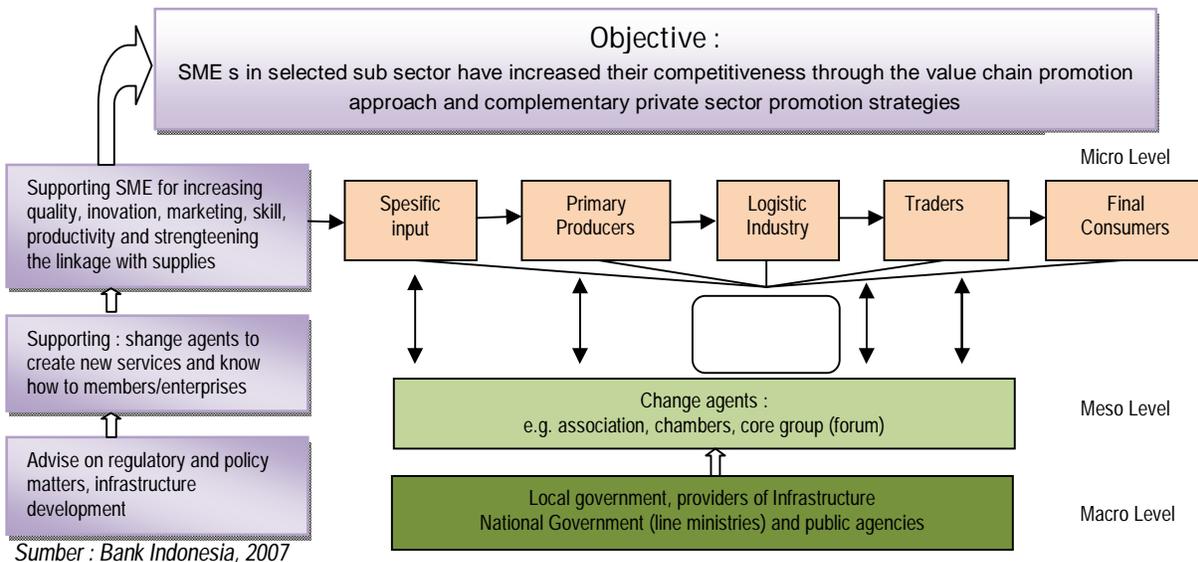
disepakati dengan mitra kerja dan stakeholder kunci dalam pengembangan model bisnis dalam membangun *sustainability* prakarsa. Walaupun kegiatan ini bersifat pemberdayaan masyarakat, hal ini tidak otomatis diartikan sebagai *charity*. Proses pemberdayaan perlu diarahkan untuk menumbuhkembangkan sikap dan perilaku dari para pelaku usaha kecil sebagai wirausahawan sebenarnya. Setiap elemen kegiatan, diupayakan untuk dikembangkan dalam konteks model bisnis yang jelas secara proporsional (www.corebest.net)

Pendekatan ini sering digunakan untuk meningkatkan produktifitas masyarakat sebagai penguatan daya saing ekonomi dengan platform kluster industri. Pendekatan di atas bukan lagi hanya menjadi wacana, kerangka berpikir kluster industri namun sudah diuji pada beberapa daerah dan berhasil meningkatkan produktifitas masyarakat terutama usaha kecil.

PENDEKATAN VALUE CHAIN DALAM PENGEMBANGAN IKM

Walaupun sudah diimplementasikan secara luas di Indonesia, pendekatan kluster masih menjadi perdebatan baik di kalangan akademisi maupun pelaku dunia usaha. Sebagian besar *stakeholder* mengartikan kluster sebagai "sentra". Sentra di Indonesia diartikan memiliki kesamaan dengan definisi kluster. Pendekatan kluster sebagian besar hanya mempertimbangkan sisi produksi semata, dimana seluruh permasalahan dan peluang hanya dilihat dari sisi pandang produsen. Oleh karena itu pada tataran implementasinya banyak upaya dukungan pengembangan IKM melalui pendekatan kluster hanya menciptakan solusi-solusi parsial (Bank Indonesia, 2007).

Pada kenyataannya di dalam sebuah kluster terdapat mata rantai nilai (*value chain*) yang selama ini secara tidak langsung menjadi bagian tidak terpisahkan dari aktivitas bisnis sehari-hari produsen di sebuah kluster. *Value chain* didefinisikan sebagai sebuah rangkaian proses produktif mulai dari penyedia input dari suatu produk, produksi, pemasaran dan distribusi hingga ke konsumen akhir. Pendekatan ini secara sistematis memperhitungkan keseluruhan tahapan dari proses produksi. Juga analisis dari berbagai keterkaitan dan aliran informasi sepanjang rantai nilai. Pendekatan ini juga memberikan analisis terhadap mata rantai yang melalui lintas batas daerah dan bahkan antar negara, memperhitungkan pula kebutuhan pembeli dan standar-standar internasional, serta memungkinkan adanya *benchmarking* secara internasional (Ritcher, 2005).



Gambar 4. Pendekatan *value chain* untuk mendukung pengembangan IKM

Value chain secara umum terdiri dari tiga atau lebih pelaku, mulai dari produsen, pengolahan, distributor, para perantara penjualan, pembeli besar, pembeli retail hingga akhirnya sampai ke konsumen (Gambar 4). Para pelaku/mitra dalam mata rantai nilai saling bekerjasama untuk menentukan tujuan bersama, saling berbagi resiko dan manfaat, serta melakukan investasi baik dalam hal waktu, tenaga dan sumberdaya yang ada untuk meningkatkan hubungan kerja di antara mereka. Penerapan pendekatan *value chain* dalam konteks klaster industri akan menciptakan keterkaitan dan integrasi yang lebih kuat di antara para pelaku untuk memperkuat klaster itu sendiri, dan meningkatkan daya saing dari sub-sektor yang bersangkutan (Bank Indonesia, 2007).

Melalui pendekatan *value chain*, sektor atau sub sektor potensial dapat dilihat sebagai sebuah rangkaian dari proses produktif (fungsi-fungsi). Kemampuannya untuk menciptakan keterkaitan. Nilai lebih dari pendekatan *value chain* adalah, kemampuannya untuk menciptakan keterkaitan institusional dan koordinasi di antara pemasok, produsen, pedagang dan distributor. Bagi pengembangan ekonomi lokal dan wilayah, pendekatan *value chain* juga dapat dijadikan sebagai model yang menciptakan keterkaitan aktif antar pelaku dalam mata rantai suatu sektor/sub-sektor unggulan, serta dengan institusi dan stakeholder terkait lainnya guna penguatan daya saing sektor/sub-sektor yang bersangkutan.

REALISASI EMPIRIS

Beberapa kegiatan yang sudah dilakukan ternyata memberikan dukungan positif bagi penguatan daya saing IKM. Salah satunya yang dilakukan oleh PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Semarang yang pada semester pertama tahun 2002 saja telah menyalurkan kredit kepada industri kecil menengah (IKM) di Jawa Tengah senilai Rp 50 miliar (PNM *Salurkan Kredit*). Kredit tersebut disalurkan melalui BPR dan lembaga keuangan mikro. Jumlah kredit tersebut dapat diserap sekitar 400 unit UKM dari berbagai jenis unit usaha. Pengembangan IKM yang dilakukan melalui klaster industri akan lebih mempermudah dalam melakukan pembinaan dan pengucuran kredit, karena berada dalam satu wilayah. Kerja sama antara Pemda Jateng dengan PT PNM untuk pemberian bimbingan mengenai cara mengembangkan kegiatan usaha dan penguatan struktur permodalan IKM. Strategi yang diterapkan adalah sistem klaster.

Program pendampingan sudah dilakukan di delapan daerah, yakni industri kuningan di Pati, tenun troso (Jepara), batik dan tenun (Pekalongan), sabut kelapa (Kebumen), kayu (Sukoharjo), kerajinan tangan (Blora), tembaga (Boyolali), dan di Banjarnegara. Program penerapan strategi pendekatan klaster untuk pengembangan IKM dalam upaya meningkatkan daya saing dan posisi rebut-tawar dalam persaingan bisnis global.

Pengembangan klaster industri di Jateng diprioritaskan pada komoditas unggulan daerah yang memiliki potensi ekspor dan pasar dalam negeri. Peluang yang dapat dimanfaatkan sebagai pendorong pengembangan model klaster antara lain beberapa produk yang dihasilkan mempunyai pangsa pasar lebih luas, baik di dalam maupun di luar negeri. Selain itu, dengan strategi klaster sumber bahan baku khususnya industri yang padat sumber daya alam, lebih mudah diperoleh. Bahan baku sudah tersedia banyak dan tinggal memanfaatkan.

Strategi klaster industri juga untuk mengantisipasi persaingan dunia usaha yang makin ketat, terutama pada masalah-masalah standardisasi produk, HAKI, *ecolabeling*, dan *good manufacturing practices* (GMP). Karena itu, industri-industri yang terdapat dalam rantai nilai mencakup industri inti, industri terkait, dan industri pendukung yang dapat mendorong keunggulan komparatif menjadi keunggulan kompetitif.

Bank Indonesia wilayah Semarang juga melakukan pembinaan berupa pengembangan kluster industri kecil melalui pendekatan *Value Chain* mulai bulan Mei sampai Desember 2007. Mitra dan kelompok sasaran pengembangan kluster adalah Asosiasi Produsen Mebel dan Handicraft (ASMINDO Komda Surakarta) dan Produsen mebel rotan di kluster Desa Trangsan, Sukoharjo. Tujuan program pengembangan kluster agar IKM di kluster mebel rotan dapat meningkatkan daya saingnya melalui penguatan *value chain* dan serangkaian strategi penguatan dan penciptaan layanan pengembangan usaha bagi IKM.

Setidaknya ada empat *output* yang dihasilkan antara lain adalah : (1) terdapat 5 perusahaan menciptakan produk baru dan ditawarkan ke pasar ekspor melalui kegiatan pameran; (2) telaksananya 3 kegiatan pelatihan untuk mendukung pengembangan UMKM di kluster rotan, meliputi pelatihan CEFE (*Competency based Economic Formation of Enterprises*) untuk *Business Start Up* dan *Improving Business* dan Pelatihan Manajemen Produktivitas dan Kualitas; (3) tersedianya rencana pemasaran (*marketing plan*) untuk kluster dan (4) tersedianya publikasi kegiatan dukungan pengembangan UMKM di kluster rotan berupa Pameran dan *Business Gathering*.

Hasil yang ingin dicapai dari berbagai kegiatan tersebut adalah pengembangan produktivitas dan kualitas untuk menciptakan volume ekspor sebagai dampak dari kepuasan konsumen, kemudian produk baru hasil pengembangan melalui penerapan manajemen desain dapat diterima oleh pasar.

Tindak nyata lain juga dilakukan oleh *Collaboration for Regional Business Environment Strengthening* (Corebest) adalah pendampingan dan kolaborasi dengan Pemda Tegal dalam pembentukan kluster mesin aplikasi Kabupaten Tegal. Kluster mesin aplikasi adalah kluster *spin off* dari komponen kapal yang memproduksi mesin untuk pertanian (traktor tangan) Hampir semua pemain utama adalah usaha kecil sehingga menjadi kelompok pelaku pertama di Indonesia yang berani membuat mesin dengan 100% komponen lokal.

Corebest juga melakukan kolaborasi dalam pembentukan kluster sapi potong di kabupaten Tegal. Tujuan kluster sapi potong ini adalah meningkatkan daya saing produksi daging/protein hewani dalam rangka memenuhi permintaan lokal, regional dan nasional. Program pengembangan kluster sapi potong di Kabupaten Tegal sampai dengan tahun 2004 mengalami perkembangan yang cukup pesat dalam mendukung peningkatan populasi dan produksi daging di Kabupaten Tegal. Hal ini dapat dilihat pada beberapa parameter diantaranya produksi daging dan kebutuhan konsumsi daging meningkat dalam kurun waktu tiga tahun terakhir. Demikian pula dengan jumlah dan pendapatan peternak sapi potong rata-rata naik 4 persen dan 4,5 persen. Hasil pencapaian kinerja pengembangan kluster sapi potong dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Kinerja Pengembangan Kluster Sapi Potong

Uraian Indikator	Satuan	Capaian Kinerja		
		2002	2003	2004
Populasi sapi potong	ekor	6.406	6.454	6.646
Produksi daging	Kg	7.835.200	8.076.400	8.121.320
Kebutuhan konsumsi daging	Kg	13.700.852	14.544.652	15.442.721
Jumlah peternak sapi potong	KK	2.176	2.272	2.291
Pendapatan peternakan sapi potong	Rp/Thn	6.660.000	6.900.000	7.250.000

Sumber : http://www.corebest.net/sapi_potong.htm

Sebagai program kluster maka untuk mewujudkan ternak sapi potong menjadi salah satu komoditas pendukung dalam penguatan ekonomi daerah, maka diperlukan satu komitmen fokus pengembangan kluster sapi potong oleh *core* industri, pemasok, terkait, pendukung maupun pasar.

Selama ini telah terjalin *partnership* yang baik diantara para pelaku klaster, tetapi masih pula dijumpai beberapa kendala diantaranya pada industri pemasok sulit memenuhi kebutuhan sapi bakalan karena di lokal Kabupaten Tegal jumlahnya terbatas sehingga harus mendatangkan dari luar yang berdampak pada peningkatan harga sapi.

Pengembangan klaster industri dan jaringan bisnis diyakini akan dapat meningkatkan kemampuan dan daya saing IKM. Pembentukan klaster dan jaringan akan mengatasi keterbatasan yang dialami IKM dalam menangkap peluang pasar yang membutuhkan jumlah volume produksi yang besar, standar yang homogen, serta produksi dan distribusi yang teratur.

Kenyataan yang terjadi di berbagai negara menunjukkan bahwa keunggulan komparatif telah bergeser dari ekonomi yang didukung dengan kekayaan alam maupun biaya tenaga kerja yang rendah, ke yang lebih *knowledge-based economy*. Kemampuan IKM untuk menciptakan, mengakses, serta mengomersialisasikan pengetahuan baru pada pasar global akan menentukan daya saingnya secara berkelanjutan.

Strategi inovasi yang mampu mendorong daya saing IKM di pasar global mencakup strategi jaringan dan strategi klaster. Melalui strategi jaringan, IKM akan bekerjasama dengan perusahaan lain untuk meningkatkan kemampuannya dalam mengakses dan menyerap inovasi. Sementara dengan strategi klaster, UKM beroperasi di wilayah yang berdekatan sehingga dapat saling berbagi pengetahuan dan pengalaman.

Pemerintah pusat lebih berperan sebagai koordinator dan memudahkan pengembangan klaster melalui pembentukan kebijakan ekonomi umum yang sehat. Pemerintah daerah juga memainkan peranan penting dalam pengembangan klaster di daerahnya. Pemerintah daerah hendaknya menempatkan pengembangan klaster sebagai salah satu bagian penting dan tak terpisahkan dari perencanaan daerah serta mengembangkan '*matching grant incentive scheme*' untuk mendorong penciptaan kelompok pemimpin klaster daerah.

PENUTUP

Tiga agenda yang perlu direkomendasikan untuk meningkatkan daya saing IKM. *Pertama*, pemerintah diminta menerapkan standar formal, seperti perpajakan dan lingkungan yang ketat sehingga IKM terdorong untuk meningkatkan kualitas manajemen dan usahanya. *Kedua*, pemerintah dan badan donor diminta mempertimbangkan kupon spesifik (*specific voucher*) dan skema *matching grant* yang akan menyediakan subsidi kepada IKM yang memerlukan bantuan dari provider komersial dalam memproses registrasi formalisasi bisnis dan mengembangkan strategi bisnis jangka panjang. Skema seperti ini menggantikan *free-of-charge training* (pelatihan bebas biaya) yang diselenggarakan pemerintah. *Ketiga*, pemerintah hendaknya mendorong peningkatan kualitas *provider* dengan memajukan standar akreditasi yang diterima secara internasional dan meningkatkan pelatihan akademik yang relevan serta memfasilitasi akses ke informasi umum mengenai kecenderungan pasar dan teknologi.

Industri kecil dan menengah yang selama ini tidak mendapatkan fasilitas berarti dari pemerintah terbukti tangguh menghadapi gejolak-gejolak eksternal. Namun demikian untuk menghadapi globalisasi maka IKM perlu menguatkan daya saingnya antara lain melalui klaster industri agar memiliki keunggulan kompetitif dan mampu bersaing dengan entitas bisnis lainnya.

REFERENSI

- Bank Indonesia. (2007). Perkembangan perekonomian daerah Jawa Tengah triwulan II-2007 diakses dari www.bi.go.id/nr/rdonlyres/7d54c99c-c1e2-40e4.../boks3.pdf
- Berry, A., Rodriquez, E. & Sandeem, H. (2001). Small and medium enterprises dynamics in Indonesia. *Bulletin of Indonesian Economic Studies* 37 (3): 363-384.
- Brata, A.G, (2003), Distribusi spasial UKM di masa krisis ekonomi. *Jurnal Ekonomi Rakyat*. Vol.II No.8 Nopember 2003.
- Kotler P, Somkid J., & Suvit M. (1997). *Pemasaran keunggulan bangsa*, Jakarta, PT. Prenhallindo.
- Lestari, EP. (2005). Distribusi Spasial UKM Sebelum dan sesudah Krisis Ekonomi. *Makalah Seminar*. Sidang Pleno ISEI ke XI. Jakarta
- Menunjuk UKM, Menuai Pemulihan Ekonomi. (2001, 14 Desember). *Kompas*, hal 12.
- Obsesi kolaborasi penguatan daya saing UKM. (2003, 9 Agustus). *Bisnis Indonesia*.
- Richter, P. (2005). *The application of the value chain methodology In development projects: Reporting on the Sri Lankan experiences*. Gtz- Integration, Sri Lanka.
- Tambunan, T. (2006). Upaya-upaya meningkatkan daya saing daerah. *Makalah Seminar*. Pasca sarjana Universitas Sriwijaya