

Pengembangan Ekonomi Lokal Partisipatif:

Masalah, Kebijakan, dan Panduan Pelaksanaan Kegiatan



USAID
DARI RAKYAT AMERIKA

 **LGSP**
GOVERNMENT • COMMUNITY • CITIZENS
LOCAL GOVERNANCE SUPPORT PROGRAM

Pengembangan Ekonomi Lokal Partisipatif:

Masalah, Kebijakan dan Panduan Pelaksanaan Kegiatan

Penyusun:

Risfan Munir
Bahtiar Fitanto

Local Governance Support Program
(LGSP)

Judul:

Pengembangan Ekonomi Lokal Partisipatif:
Masalah, Kebijakan dan Panduan Pelaksanaan Kegiatan

Penyusun:

Risfan Munir
Bahtiar Fitanto

Ilustrasi:

Chrisnawan Martantio
Iriawan C.

Cover & Layout :

Iriawan C.

Cetakan 2, Desember 2005

Cetakan 3, Juni 2007

Penerbit:

Local Governance Support Program (LGSP)

Diterbitkan atas dukungan dari:

USAID (United States for International Development)

Perpustakaan Nasional RI:

Katalog Dalam Terbitan (KDT)

ISBN: 979-99093-1-7

Kata Pengantar

Memasuki era otonomi daerah muncul kebutuhan akan instrumen dan metode dalam perencanaan pembangunan yang lebih sesuai dengan kebutuhan pemerintah dan masyarakat di daerah. Ada yang menyebut perlunya pegeseran dari pendekatan “membangun di daerah” menuju orientasi “membangun daerah”, artinya proses pembangunan yang inisiatifnya memang muncul dari daerah, atau didominasi oleh aspirasi daerah sendiri.

Dalam pengembangan ekonomi wilayah, selama ini model atau pendekatan yang diterapkan adalah melalui pendekatan perwilayahan dan penetapan pusat-pusat pertumbuhan, sentra-sentra produksi, termasuk kawasan pengembangan ekonomi terpadu yang disusun dan ditetapkan dari Pusat. Pada era otonomi daerah ini tentunya diperlukan instrumen bagi pemerintah daerah dan pelaku ekonomi daerah untuk menyusun dan melaksanakan pembangunan ekonomi daerahnya dari perspektif potensi dan kebutuhan daerah itu sendiri. Tentu saja perlu keterkaitan dan kerjasama antar daerah, agar tidak terjadi persaingan yang tidak sehat, juga agar merajut kekuatan ekonomi nasional yang kuat. Namun demikian kerjasama yang berkelanjutan adalah kerjasama yang inisiatifnya juga dari daerah-daerah sesuai kebutuhan yang dirasakannya, jadi bukan kerjasama yang sekedar mengikuti perintah pemerintah atasan.

Pada sisi lain, kebijakan dan pendekatan pengembangan usaha kecil, menengah dan koperasi lebih bersifat mikro, ditujukan untuk penguatan kapasitas unit-unit usahanya. Dalam praktek pendekatan tersebut menjadi hanya melibatkan dinas yang bersangkutan. Padahal bagi daerah perlu pendekatan yang lebih terintegrasi dan berbasis lokal atau lingkungan usaha, bukan hanya unit-unit bisnisnya.

Local Governance Support Program (LGSP), sebagai program yang ditujukan untuk penguatan kapasitas pemerintahan di daerah terutama dalam perencanaan dan penganggaran, manajemen pelayanan public, legislative, organisasi warga, dan media lokal, berinisiatif untuk melengkapi perbendaharaan instrumen bagi pemerintah daerah dan pelaku ekonomi daerah dengan panduan pengembangan ekonomi lokal.

Dengan semangat tersebut buku ini mencoba merangkum berbagai bahan yang terdiri dari konsep-konsep, kebijakan, dan terutama pengalaman yang dikumpulkan selama tiga tahun proses pendampingan kelompok-kelompok klaster pengembangan ekonomi lokal di lima propinsi, yaitu: Sumatera Barat, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, dan Sulawesi Selatan, dalam program PERFORM (*Performance Oriented Regional Management*) yang juga disponsori oleh USAID.

Seperti peribahasa “berlayar, sambil memperbaiki perahu”, berbagai konsep dan pendekatan yang terangkum dalam buku ini ditulis sebagai respons atas kebutuhan pendampingan. Diawali dengan survai ke lima propinsi tersebut, Tim menyimpulkan pendekatan seperti apa yang paling mungkin dilaksanakan dalam memasuki era otonomi daerah dan situasi ekonomi nasional pasca krisis. Pendekatan pengembangan ekonomi lokal partisipatif diujicobakan pada satu klaster di setiap daerah tersebut. Fase ini merupakan fase

learning by doing. Dari pengalaman itu Panduan (Bagian Kedua dari buku ini) disusun, yang kemudian diterapkan pada klaster-klaster di daerah lainnya. Dalam perjalanan tersebut konsep-konsep dan kajian kebijakan (Bagian Pertama dari buku ini) ditulis, sebagian untuk menguatkan argumen, refleksi hasil survai, dan sebagai makalah untuk sosialisasi di beberapa seminar yang diselenggarakan perguruan tinggi.

Buku ini disusun dengan harapan untuk dapat digunakan oleh pemerintah daerah, praktisi lapangan dalam pengembangan ekonomi lokal, mahasiswa jurusan ekonomi, jurusan peren-canaan wilayah dan kota, jurusan atau bidang minat lain yang terkait dengan pengembangan ekonomi lokal, serta anggota masyarakat yang berminat.

Puji syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Kuasa yang telah melimpahkan segenap berkah-Nya, sehingga buku ini bisa menjadi sebagaimana yang anda baca saat ini. Karya ini tidak akan mungkin terselesaikan oleh tangan satu dua orang. Ada banyak nama yang terlibat dalam penyusunan buku ini. Pertama adalah Dr. Hugh Evans dari University of Southern California, sebagai *main advisor* yang menyusun konsep utama dan panduan pendampingan, yang juga aktif terjun ke lapangan selama masa uji coba (*pilot project*). Teman-teman Local Economic Development Specialist yang terdiri dari: Drs. Masrizal, Msoc.Sc di Sumatera Barat, Ir. Tubagus Rismunandar, M.Si di Jawa Barat, Drs. Soelarso, MM di Jawa Tengah, Drs. Budi Ichwanudin Sumadi di Sulawesi Selatan. Juga kepada para penulis (*writer specialist*) dari semua wilayah kerja program yang telah merekam semua pengalaman pendampingan lapangan menjadi bahan kasus dan contoh aplikasi dalam buku ini. Kontribusi fakta dan pengalaman yang sangat berharga dari para pelaku dan *champion* kemitraan klaster dari semua lokasi yang didampingi.

Terima kasih kami ucapkan kepada pihak-pihak yang berperan besar dalam penerbitan buku ini tentu adalah USAID (*Agency for International Development*), Departemen Dalam Negeri, Departemen Keuangan sebagai pembina dari program pada waktu itu. Terima kasih juga ditujukan kepada Philip B. Schwehm *Chief of Party* LGSP, serta kepada Robert van der Hoff selaku *Management System Advisor* yang mendorong penyusunan dan terbitnya buku ini, serta teman-teman di Kantor Nasional yang telah membantu penyiapan, *lay-out design*, dan melakukan koreksi hingga selesainya buku ini.

Seperti peribahasa *tiada gading yang tak retak*, buku ini mungkin juga bukan karya yang sempurna. Namun upaya menuju kesana telah kami coba lakukan. Kepada anda sidang pembaca, kepada siapa buku ini ditujukan, segala masukan, kritik dan saran tentu saja kami perlukan sebagai bahan penyempurnaan bagi karya kami mendatang. Selamat membaca.

Penyusun,
Risfan Munir
Bahtiar Fitanto

Daftar Isi

KATA PENGANTAR	3
PENDAHULUAN	7
BAGIAN I. PENGEMBANGAN EKONOMI LOKAL MASALAH DAN KEBIJAKAN	
1. Orientasi Kepada Pengembangan Ekonomi Lokal	15
2. Ekonomi Inovasi, Iklim Usaha dan Daya Saing	31
3. Dilema Informalitas dan Keterpaduan Pengembangan Ekonomi Perkotaan Di Era Otonomi Daerah	49
4. Kluster UKM, Ekonomi Rakyat dan Pembangunan Partisipatif	65
5. Pengantar Pendekatan Pengembangan Ekonomi Lokal Partisipatif	75
BAGIAN II. PANDUAN PELAKSANAAN KEGIATAN PENGEMBANGAN EKONOMI LOKAL PARTISIPATIF	
Panduan Pengembangan Ekonomi Lokal Partisipatif (5 Kata 6 Langkah)	83
Langkah 1. Mendorong Iklim Bisnis yang Kondusif	87
Langkah 2. Memilih Kluster yang Berdaya Saing	94
Langkah 3. Membentuk Kemitraan Stakeholders	112
Langkah 4. Memperkuat Kemitraan	127
Langkah 5. Mempromosikan Kluster	150
Langkah 6. Mengembangkan (Replikasi) Kluster Yang Lain	171

Pendahuluan

Nama-nama lokasi seperti Jepara, Juwana, Tegal di Jawa Tengah, Tasikmalaya, Cibaduyut, Majalaya-Soreang-Banjaran di Jawa barat, Tanggulangin, Dinoyo di Jawa Timur, Pandaisikek di Sumatera Barat, atau Ubud di Bali, telah dikenal sejak lama. Dengan mudah nama-nama tersebut mengingatkan orang akan sentra-sentra kerajinan, atau industri kecil yang telah berumur panjang. Dan seringkali industri-industri ini telah tumbuh menjadi ikon daerah sekaligus image yang melekat dengan daerah tersebut. Pembangunan dan pemasaran daerah dengan memakai image industri yang menonjol di daerah itu telah menjadi bagian yang sulit terpisahkan dari dinamika pengembangan ekonomi daerah. Image tersebut sangat membantu daerah dalam rangka pemasaran potensi ekonominya.

Timbul pertanyaan, apakah pusat-pusat pertumbuhan kerajinan atau industri kecil tersebut timbul dan berkembang dengan sendirinya? Ataukah sengaja direncanakan? Dan bisakah pusat-pusat yang berkelanjutan tersebut diciptakan sebagai salah satu strategi pembangunan ekonomi yang berbasis kemampuan lokal? Ini adalah pertanyaan yang selalu menjadi tantangan, baik bagi ekonom wilayah dan kota (*urban and regional economist*) maupun para perencana wilayah dan kota (*planner*).

Fenomena pertumbuhan sentra-sentra tersebut menarik untuk dikaji. Selama ini penganut konsep pusat-pusat pertumbuhan (*growth poles*) di Indonesia sering mengidentikkan pusat-pusat pertumbuhan tersebut dengan kota-kota dalam pola yang hierarkis. Diandaikan terjadinya penjaralan pertumbuhan ekonomi melalui hirarki sistem kota-kota tersebut. Pendekatan tersebut dalam perjalanannya banyak menuai kritik, karena yang terjadi bukannya penjaralan seperti logika *spread-effect*, tetapi justru sebaliknya *back-wash effect*. Peluang-peluang pengembangan potensi ekonomi lokal telah tersedot melalui sistem pusat-pusat

tersebut. Hal ini semakin membuktikan, betapa *trickle-down effects* yang seringkali didambakan banyak perencana menjadi tidak terbukti, dan pembangunan menjadi semakin *urban bias*. Dengan konsep ini, maka tidak mengherankan bila pertumbuhan daerah pusat menjadi sedemikian pesat jauh melebihi daerah pinggirannya. Sementara itu fenomena terbentuknya sentra-sentra industri kecil yang “alamiah” di atas malah kurang mendapat perhatian dari kalangan perencana.

Memasuki era globalisasi, dengan membanjirnya produk-produk industri dari negara lain, produksi dalam negeri mengalami tantangan yang amat besar. Terutama untuk produk-produk industri kecil, dimana sebagian besar sentra-sentra industri di atas bermain, seperti sepatu, tekstil atau pakaian, alat-alat rumah tangga, maka otomatis sentra-sentra tersebut juga menghadapi ancaman. Banyak keluhan yang disampaikan, karena sentra-sentra produksi yang sudah punya nama (*brand*), seperti Cibaduyut dan Tanggulangin untuk produk kulit dan sepatu, kini *showrooms* nya mulai dibanjiri oleh produk dari negara lain, dan produk setempat tergeser. Tentu saja hal ini juga membutuhkan banyak kajian terhadapnya, namun sinyal yang paling mudah untuk kita tangkap adalah harga yang lebih murah untuk produk yang tidak jauh berbeda dengan produk kita. Tidak usahlah kita membicarakan betapa efisiensi birokrasi di negara lain cukup bagus sehingga sangat membantu dalam mereduksi *operational cost* perusahaan, namun kenyataannya produk itu telah sampai di depan mata saat ini, dan mau atau tidak kita terpaksa harus membuat strategi untuk menghadapinya.

Sementara itu kebijakan ekonomi nasional masih terfokus pada perbaikan indikator ekonomi makro, dilain pihak kebijakan pemerintah daerah dalam eforia otonomi daerah lebih banyak bernuansa peningkatan pendapatan daerah melalui pengembangan berbagai jenis retribusi dan pungutan. Ada juga yang mempertanyakan, di era gobalisasi, dengan ciri *borderless*-nya yang menuntut keterbukaan sistem ekonomi serba terbuka ini, masih relevankah bicara tentang “ekonomi lokal”?

Untuk menghadapi itu, layak dikaji pendapat Michael Porter, pakar yang mempromosikan *competitive advantages* dari Harvard University. Pertama-tama yang perlu mendapat perhatian adalah pendapatnya bahwa keunggulan itu diciptakan, bukan karena kebetulan (*given*). Di era penuh persaingan ini, suatu bangsa tidak bisa lagi mengandalkan kekayaan sumber daya alam, atau melimpah dan murah tenaga manusia semata. Tetapi menyangkut inovasi dan perbaikan terus-menerus untuk menghasilkan produk berkualitas yang sesuai kebutuhan dan selera pembeli, serta efisiensi. Ini sebenarnya keunggulan sentra-sentra produksi daerah yang sudah di kenal lama di atas. Bisa diperhatikan bahwa kalau dilihat dari potensi alamnya, tidak semua, atau kebanyakan sentra-sentra tersebut tidak memiliki sumber daya alam yang dibutuhkan, misalnya Cibadak bukanlah penghasil bijih besi, Juwana tidak punya

tambang kuningan, Jepara juga tidak kaya akan hutan jati. Mereka dulunya juga dimulai dari inovasi dan penerapan keterampilan yang dipelajari dan dikembangkan di situ.

Dalam terminologi Porter, sentra-sentra tradisional tersebut disebut klaster. Klaster-klaster seperti itulah yang telah membesarkan Itali, Jerman, Perancis, Swedia misalnya, sebagai negara industri dengan perusahaan-perusahaan yang punya tradisi panjang. Ini merupakan paradox, sementara berlangsung kecenderungan globalisasi ekonomi, peta ekonomi di dunia saat ini didominasi oleh klaster – *critical mass* – pengelompokan dari kegiatan ekonomi yang kompetitif untuk jenis kegiatan ekonomi tertentu.

Menurut Porter: “*Clusters are geographic concentrations of interconnected companies and institutions in a particular field. Clusters encompass an array of linked industries and other entities important to competition.*” Ini menyangkut hubungan antar satu jenis kegiatan ekonomi, mulai dari kegiatan produksi primer, pengepul, pengolah setengah jadi atau jadi (industri menengah, besar), pedagang dan eksportir, serta kegiatan dan pelayanan penunjang seperti lembaga keuangan, pelayanan usaha, pendidikan, penelitian, dan lainnya. Keunggulan melekat pada faktor lokal “*knowledge, relationships, motivation*” – yang mana pesaing dengan lokasi saling berjauhan sulit menandinginya. Keunggulan tidak ditentukan oleh internal perusahaan semata, tetapi oleh lingkungan bisnis di sekitar perusahaan itu berada.

Mengapa klaster penting? Ini bisa dijelaskan dari realita kompetisi modern bergantung pada produktivitas, bukan akses ke input, buruh murah atau skala perusahaan. Sementara produktivitas tergantung pada bagaimana kegiatan ekonomi berkompetisi, tergantung pada kualitas lingkungan bisnis yang mendukungnya. Perusahaan tidak bisa mengefisienkan logistiknya kalau tidak ditunjang transportasi yang memadai, tersedianya tenaga kerja terampil, birokrasi yang menghambat dan peraturan atau praktek peradilan yang tidak mampu menyelesaikan sengketa secara cepat dan adil. Keterkaitan (*linkage*) antar kegiatan ekonomi adalah penting dalam pengembangan klaster, hubungan antar kegiatan yang saling komplementer pada lokasi yang berdekatan akan menunjang keunggulan, karena bukan saja menyangkut efisiensi biaya transpor tetapi juga matching spesifikasi yang dibutuhkan masing-masing akan lebih mudah dilakukan, karena menyangkut pertukaran “*knowledge, relationships, motivation*” tersebut.

Buku ini mencoba melihat pengembangan ekonomi lokal sebagai upaya untuk menciptakan dan mengembangkan potensi daerah yang ada. Bagaimana pemerintah daerah, pelaku ekonomi daerah, serta pihak-pihak di tingkat nasional yang berkepentingan dengan pengembangan keunggulan ekonomi lokal, untuk mendekati pembangunan ekonomi dari sisi yang lain. Bukan makro, bukan sektoral, tetapi berbasis pada pengembangan keunggulan lokal atau daerah.

Pendekatan ini dipandang penting untuk diketengahkan karena mendekati pembangunan ekonomi daerah dari sudut sektoral seringkali justru menciptakan sekat-sekat, dan memecah belah potensi yang ada, karena secara alamiah kegiatan ekonomi umumnya lintas sektor, juga lintas batas administrasi. Sebagai contoh, industri jamu atau rokok kretek misalnya, meliputi kegiatan pertanian tanaman empon-empon atau tembakau, pengeringan, mata rantai perdagangan, industri pengolahan, transportasi, serta ekspor-import, termasuk penunjangnya seperti lembaga penelitian dan pendidikan, perbankan. Sehingga pendekatan sektor yang membaginya menurut sektor pertanian, perdagangan, industri, perhubungan, dan lainnya, justru akan menghambat, menimbulkan inefisiensi, yang justru menurunkan daya saingnya.

Buku ini dibagi dalam dua bagian. Bagian Pertama, membahas masalah-masalah ekonomi yang berkaitan dengan aspek lokal, dan berbagai alternatif kebijakan yang telah dicoba dikembangkan dalam pengembangan ekonomi lokal. Bagian Kedua, merupakan panduan pelaksanaan kegiatan pengembangan ekonomi lokal disertai sisipan pengalaman dan kasus dalam penerapan panduan tersebut. Berbagai kasus ini dikumpulkan dari pengalaman penerapan panduan di lima propinsi, yaitu: Sumatera Barat, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, dan Sulawesi Selatan.

Bagian Pertama, Bab Kesatu diawali dengan diskusi tentang *Orientasi kepada Pengembangan Ekonomi Lokal*. Tulisan ini aslinya ditujukan bagi para perencana pembangunan wilayah dan kota, menghadapi situasi ekonomi pasca krisis, dimana pembangunan yang dimotori investasi (prasarana fisik) skala besar tidak bisa diandalkan lagi mengingat kemampuan keuangan negara yang tidak memungkinkan, serta pertimbangan sudah saatnya para pelaku ekonomi dilibatkan secara benar sebagai mitra. Menggunakan terminologi Hirshman, para perencana wilayah dan kota diajak untuk lebih berorientasi kepada *direct productive activities*, dari pada *social overhead capital* (prasarana wilayah) semata. Dalam Bab ini juga mulai dibahas tentang definisi, orientasi kebijakan dan cakupan dari pendekatan pengembangan ekonomi lokal.

Bab Kedua, sebagaimana judulnya *Ekonomi Inovasi, Iklim Usaha dan Daya Saing*, mencoba menjawab faktor kunci bagi keunggulan yang menjamin tumbuh-berkembangnya ekonomi di suatu wilayah, bahkan negara, yaitu unsur inovasi, terutama pengembangan kemampuan teknologinya. Faktor kunci berikutnya adalah unsur lingkungan, atau iklim usaha yang kondusif bagi lahir dan berkembangnya inovasi.

Bab Ketiga, dengan judul *Dilema Informalitas dan Keterpaduan Pengembangan Ekonomi Perkotaan di Era Otonomi Daerah*, mendiskusikan realita permasalahan yang terjadi di Indo-

nesia. Fenomena munculnya sektor informal sebagai realita yang harus dihadapi dalam sistem ekonomi (dan sosial) yang dualistik. Sektor informal yang dalam retorika kebijakan pembangunan disebut sebagai katup penyelamat, saat angka pengangguran meningkat, namun dalam pelaksanaan programnya tidak pernah jelas keberpihakan pemerintah (nasional ataupun daerah) dalam membantu mereka. Hal yang terjadi justru penggusuran-penggusuran atau bentuk pengingkaran lain yang kian me-marginal-kan mereka, seolah mereka adalah “aib pembangunan.” Masalah kesenjangan antara sektor formal vs. informal ini juga tercermin nyata dalam penampilan fisik tata-ruang, serta bagaimana kebijakan pemerintah daerah dalam menangannya. Dan kalau tidak hati-hati, fenomena ini sebenarnya menjadi semacam pelapukan sosial, yang boleh jadi akan menjadi “bahaya laten” bagi terjadinya konflik sosial yang terbuka di daerah.

Bab Keempat, mendiskusikan *Klaster UKM, Ekonomi Rakyat dan Pembangunan Partisipatif*. Mulai memasuki bahasan tentang unsur-unsur dalam pengembangan ekonomi lokal dengan melihat UKM sebagai tulang punggung ekonomi rakyat, dan peluang ekonomi sebagian besar daerah, yang membutuhkan perlakuan adil, *fairness, leveling the playing field*, daripada perlakuan khusus yang justru cenderung memarginalkan mereka dari sistem yang ada. Terkait dengan itu, pendekatan pemberdayaan masyarakat merupakan tantangan ke depan. Mau tidak mau ini juga menyangkut pembangunan *social capital*, bagaimana kelompok-kelompok UKM yang tersebar dan jalan sendiri-sendiri itu bisa mengorganisir diri secara efektif. Dari pengalaman, unsur tradisi (termasuk agama) dan pola hubungan antar warga akan menjadi faktor yang memudahkan interaksi sosial dan menyatukan mereka sesuai norma yang disepakati bersama, dan secara berangsur membina saling percaya (*trust*). Pendekatan pembangunan partisipatif disarankan sebagai satu prasyarat dalam membina pola hubungan yang kondusif antara pemerintah daerah dengan kelompok-kelompok atau klaster UKM.

Bab Kelima, masuk kepada *Pendekatan Pengembangan Ekonomi Lokal Partisipatif*, yang merupakan pengantar kepada Panduan Pengembangan Ekonomi Lokal Partisipatif. Bab ini bahasan tentang pelajaran dari beberapa kasus perencanaan pembangunan (ekonomi) daerah yang dilaksanakan di tanah air. Sebagian dari mereka dapat berjalan atau dilaksanakan, namun banyak yang “rencana tinggal rencana”. Masalahnya bisa dilihat dari beberapa aspek. Pertama, masalah strategi pengembangan, yang pada mana umumnya kasus rencana dimulai dari visi yang besar, menarik, berorientasi pembangunan prasarana skala besar, tetapi tidak diimbangi dengan pengamatan realita potensi yang ada (sumber daya, dana), dan terlalu mengandaikan hadirnya investor dari luar. Kedua, masalah kelembagaan, dimana pemerintah (nasional, daerah) selalu mengambil peran utama, kurang mengundang partisipasi, aspirasi, atau peran serta pelaku ekonomi yang ada, sementara organisasi seperti KADIN, kurang mewakili

aspirasi umumnya pelaku ekonomi, terutama skala menengah dan kecil. Di sisi lain lembaga pemerintah daerah terkotak-kotak menurut batas kewenangan dinas/sektor dan batas wilayah administrasi. Padahal kenyataan mata-rantai kegiatan ekonomi dan sebaran wilayahnya tidaklah seperti itu. Selanjutnya, Bab ini menguraikan pendekatan pengembangan ekonomi lokal partisipatif (PELP), yang dirinci tahap demi tahap pada Bagian Kedua.

Bagian Kedua, merupakan Panduan Pelaksanaan Kegiatan PELP, diawali dengan penjelasan prinsip-prinsipnya yang menyangkut 5 kata kunci yaitu: *ekspor* (keluar daerah), *pemasaran*, *klaster*, *kemitraan* antar pelaku, dan *pemberdayaan* forum klaster. Adapun langkah-langkah atau tahapan dari metode ini dirinci dengan urutan sebagai berikut: (1) Membentuk Iklim yang Kondusif; (2) Menentukan Klaster yang Berdaya Saing; (3) Membentuk Kemitraan Stakeholders; (4) Memperkuat Kemitraan; (5) Mempromosikan Klaster; (6) Mengembangkan/mereplikasi Klaster yang lain.

Setiap Tahapan terdiri langkah-langkah, tujuannya, rincian kegiatan, serta cerita menarik yang merupakan contoh kasus atau ilustrasi terkait dengan penerapan langkah kegiatan tersebut di lapangan.

Daftar Pustaka

Porter, Michael E. *Clusters and the New Economics of Competition*. Harvard Business Review; Boston, Nov/Dec 1998.

BAGIAN I

Masalah dan Kebijakan

1 ORIENTASI KEPADA PENGEMBANGAN EKONOMI LOKAL

MENGHADAPI tantangan permasalahan ekonomi di era pasca krisis ekonomi ini, kebijakan pengembangan wilayah perlu lebih berorientasi kepada pengembangan ekonomi lokal. Hal ini sebetulnya bukan hal baru, karena kalau dilihat kembali misi awal dari pendekatan pengembangan wilayah selain untuk pembangunan lingkungan juga mengarah kepada pembangunan lingkungan juga mengarah kepada pembangunan ekonomi wilayah dan kesejahteraan sosial warganya.

Pada Bab ini akan dibahas tantangan masalah yang harus dihadapi, selanjutnya tinjauan ulang atas misi awal pengembangan wilayah, konsep dan pendekatan pengembangan ekonomi lokal.

1.1. Tantangan

Situasi yang dihadapi oleh negara kita saat ini, yang disebut era transformasi, mengandung beberapa tantangan masalah, yang antara lain menyangkut:

1. Masalah ekonomi makro, yang menyangkut segi-tiga persoalan (triangle trap) yang saling berkaitan: krisis anggaran, hutang yang terus membengkak dan segera jatuh tempo, dan beban subsidi yang sulit diturunkan. Masalah hutang termasuk pinjaman pemerintah daerah yang sebagian besar bermasalah (macet).
2. Masalah jumlah angka pengangguran yang tinggi dan angka kemiskinan yang meningkat pula.
3. Otonomi daerah, yang selain membuka peluang, juga mengundang berbagai masalah euphoria (kemerdekaan). Termasuk konflik antar daerah dalam eksploitasi SDA, pungutan pajak dan retribusi, dan penerapan falsafah NIMBY (*not in my backyard*) dalam mengatasi persoalan (lingkungan, sosial).

4. Demokratisasi proses pengambilan keputusan publik yang membawa tuntutan-tuntutan baru bagi proses perencanaan wilayah dan kota.

Perencanaan dalam menghampiri setiap permasalahan, biasanya menggunakan analisis dan forecasting berdasar fakta masa lalu. Namun permasalahan di atas bukanlah masalah *time series*, variabel-nya pun kompleks. Ini memerlukan kreativitas atau keterbukaan pikiran dengan membuat skenario.

Apakah pengaruh permasalahan tersebut kepada persoalan pengembangan wilayah dan kota? Jumlah pengangguran yang tinggi? Ledakan sektor informal (PKL) di kota-kota, dan angka kriminalitas yang meningkat tinggi? Penurunan kualitas pelayanan publik dan utilitas perkotaan? Prasarana wilayah?

Apakah masih bisa memperoleh hutang bantuan luar negeri (BLN)? Bisakah merencana pembangunan wilayah dan kota tanpa hutang? Atau yang lebih optimis, mampukah planner berkontribusi dalam mengurangi beban hutang bangsa?

Berkaitan dengan pertanyaan-pertanyaan tersebut, makalah ini bermaksud mencari kemungkinan kontribusi perencanaan wilayah dan kota untuk ikut mengurangi beban masalah nasional saat ini. Pembahasan dimulai dengan melihat sebentar ke belakang sebagai landasan berpijak.

1.2. Kembali ke khitah

Misi awal pendekatan pengembangan wilayah terutama adalah: – “*planning for habitability*”, dimana habitability diartikan secara holistik dalam dimensi sosial, ekonomi, budaya, dan lingkungan. Patrick Geddes dalam buku Artur Glikson (*Regional Planning and Development*) mengembangkan kerangka survei perencanaan, yaitu tentang pengembangan kerangka analisis dan preskripsi perencanaan wilayah dan kota, yang menyangkut tiga variable induk: Folk – Place – Work (sosial – fisik –ekonomi), yang digambarkan dalam matrik sebagaimana Gambar 1 dan 2 pada halaman berikut.

Hal yang menarik adalah bahwa masalah yang dihadapi oleh wilayah dan kota di Indonesia saat ini sudah dicakup oleh Geddes.

Hanya Selama ini para perencana (khususnya di Indonesia) lebih banyak berkuat dengan masalah tata ruang dan pembangunan prasarana kota/wilayah. Gambar tersebut mengingatkan bahwa masih terdapat sel-sel yang masih belum terjamah.

Gambar 1
Variabel dalam Survei Perencanaan

F	F/p	F/w
P/f	P	P/w
W/f	W/p	W

Gambar 2
Implikasi pada Fokus Perencanaan

F Community Education	F/p Resttlement	F/w Economic Rehabilitation
P/f Neighbourhoods Villages	P Reconstruction Of Environment	P/w Industrial Zones & Farms
W/f Labour Productivity & Efficiency	W/p Economy of Locations	W Economic Development

Sumber: Glikson, 1955, h.78

Selama ini perencana lebih dominan bermain pada sel-sel yang mengandung unsur Place saja (gambar berarsir). Sementara sel-sel yang berunsur Folk dan Work – murni atau campuran keduanya belum dijamah. Padahal itu masih dalam konteks skala wilayah dan kota.

Sel-sel tersebut adalah yang menyangkut: **community education, economic development, labour productivity & efficiency**, dan **economic rehabilitation**.

Sesuai dengan misi di atas, menurut khitahnya mestinya para perencana wilayah dan kota juga (harus) berkiprah lebih pada penyelesaian masalah wilayah dan kota masa kini. Menangani permasalahan wilayah dan kota secara utuh, lebih dari sekedar penataan ruang dan desain jaringan prasarana semata.

Untuk membuka wacana, satu aspek yang akan dilihat lebih jauh dalam tulisan ini sebagai agenda perencanaan, adalah yang berkaitan dengan: *local economic development policy*.

Selama ini dalam praktek perencanaan tata ruang dan prasarana, selalu mengandaikan bahwa dengan tersedianya tata ruang yang efektif, prasarana yang memadai, otomatis beberapa aspek pembangunan yang lain akan mengikutinya, misalnya:

- tuntutan untuk dapat segera diterapkan kenaikan tarif retribusi, tarif PBB, *impact fee* untuk memenuhi *cost-recovery* dari penataan ruang dan pembangunan prasarana;
- investor dalam negeri, bahkan luar negeri, segera masuk untuk berpartisipasi dalam pembangunan dan memanfaatkan kawasan dan prasarana yang disediakan;
- lapangan kerja segera terbentuk dan meluas.

Beberapa asumsi tersebut dalam kenyataannya tidak otomatis terjadi, kontribusi bidang lain (ekonomi, sosiologi) untuk mengisi apa yang telah disediakan (tata ruang dan prasarana) juga tidak terjadi seperti yang diharapkan. Hal terakhir ini seharusnya menyadarkan kita, bahwa banyak disiplin ilmu yang terlibat dengan masalah wilayah dan kota tapi secara natural mereka tidak "biasa" dengan wawasan wilayah & kota, sehingga seharusnya "bidang apapun" yang berskala wilayah & kota di-*handle* (setidaknya difasilitasi) oleh perencana Pengembangan Wilayah dan Kota.

Melesetnya asumsi tersebut perlu dicarikan jalan keluar, karena kalau pembangunan prasarana (misalnya) tidak berhasil mengundang datangnya investasi, tidak mendatangkan penerimaan yang cukup (langsung atau tidak langsung) untuk membayar hutang maka masalah hutang negeri ini akan kian sulit dikurangi.

1.3. Pengembangan Ekonomi Lokal

Kebutuhan perubahan orientasi ini tidaklah berlebihan kalau mengamati bahwa di dalam era otonomi daerah ini banyak Pemerintah Kota/ Kabupaten yang tidak punya pegangan dalam mengelola ekonomi daerahnya. Otonomi daerah disambut dengan eksploitasi sumber daya alam, menjual aset daerah, memberlakukan berbagai pajak dan retribusi yang seringkali tidak rasional, yang justru menyebabkan investor enggan masuk. Tanpa ada visi tentang bagaimana mengelola kota/kabupaten sebagai unit ekonomi yang sustainable.

Untuk itu di bawah ini diuraikan beberapa pokok tentang kebijakan Pengembangan Ekonomi Lokal (PEL), sebagai aspek yang sebaiknya ditangani atau setidaknya menjadi pertimbangan para planner pada era transformasi ini.

1.3.1 Definisi Pembangunan Ekonomi Lokal

Pengembangan ekonomi lokal bukan hanya retorika baru tetapi mewakili suatu perubahan fundamental pada aktor dan kegiatan yang terkait dengan pengembangan ekonomi, sebagaimana definisinya:

“LED is the process by which actors within cities/districts (public, business and civil society partners) work collectively to enhance the quality of life by creating better conditions for economic growth, employment generation and assist local government to provide better services to its residents.” (LGSP-USAID)

PEL pada hakekatnya merupakan proses kemitraan antara pemerintah daerah dengan para stakeholders termasuk sektor swasta dalam mengelola sumber daya alam dan sumber daya manusia maupun kelembagaan secara lebih baik melalui pola kemitraan dengan tujuan untuk mendorong pertumbuhan kegiatan ekonomi daerah dan menciptakan pekerjaan baru.

Ciri utama pengembangan ekonomi lokal adalah pada titik beratnya pada kebijakan “*endogenous development*” mendayagunakan potensi sumber daya manusia, institutional dan fisik setempat. Orientasi ini mengarahkan kepada fokus dalam proses pembangunan untuk **menciptakan lapangan kerja baru dan merangsang pertumbuhan kegiatan ekonomi.** (Blakely, 1989).

Apapun bentuk kebijakan yang diambil, PEL mempunyai satu tujuan, yaitu: meningkatkan jumlah dan variasi peluang kerja tersedia untuk penduduk setempat. Dalam mencapai itu, pemerintah daerah dan kelompok masyarakat dituntut untuk mengambil inisiatif dan bukan hanya berperan pasif saja. Setiap kebijakan dan keputusan publik dan sektor usaha, serta keputusan dan tindakan masyarakat, harus pro-PEL, atau sinkron dan mendukung kebijakan pengembangan ekonomi daerah yang telah disepakati bersama. Dengan kata lain kegiatan pengembangan ekonomi lokal, sebagaimana kegiatan publik lain, sifatnya tidak berdiri sendiri atau saling terkait dengan aspek publik lainnya.

Uraian selanjutnya akan membahas beberapa pilihan kebijakan dan tindakan yang dapat diambil dalam PEL. Namun sebelum itu, untuk sekedar mengingat, bahwa dalam ilmu ekonomi

Tabel I
Pergeseran Konsep Pengembangan Ekonomi Lokal

Komponen	Konsep Lama	Konsep Baru
Lapangan kerja	Lebih banyak perusahaan = lebih banyak lapangan kerja	Perusahaan yang mengembangkan pekerjaan berkualitas yang sesuai untuk penduduk setempat
Basis pembangunan	Pembangunan sektor ekonomi	Pembangunan kelembagaan ekonomi baru
Aset lokasi	Keuntungan komparatif berdasar aset fisik	Daya saing berdasarkan kualitas lingkungan
Sumber daya	Ketersediaan tenaga kerja	Pengetahuan sebagai pembangkit ekonomi

Blakely, *ibid.*, h. 69

tingkat pendapatan, dari sisi permintaan, dijelaskan secara sederhana dengan rumus: $Y = AD = C + I + G + (X - M)$, dimana: Y = pendapatan (daerah); AD = permintaan agregat; C = konsumsi; I = Investasi; G = belanja pemerintah; $(X - M)$ = surplus/defisit ekspor atas impor. Oleh karenanya setiap pilihan kebijakan akan bermain atau berpengaruh atas variabel-variabel tersebut.

1.3.2 Pilihan Kebijakan Investasi

Dengan kenyataan situasi yang ada, terutama besarnya tunggakan pinjaman Pemda Kota/ Kabupaten yang belum ada tanda-tanda akan diselesaikan, tentunya menimbulkan introspeksi bahwa mungkin ada sesuatu yang tidak beres yang mengharuskan strategi pembangunan (dan orientasi perencanaan) dirubah.

Selama ini pembangunan wilayah dan kota hampir identik dengan pembangunan prasarana dan sarana fisik, yang diharapkan untuk dapat mengundang kegiatan ekonomi dan lainnya. Apakah strategi ini masih layak untuk dilaksanakan dalam situasi kemampuan ekonomi nasional yang sangat lemah, dan beban hutang pemerintah nasional dan daerah yang besar tersebut?

Dalam terminologi Hirschman, ada pilihan orientasi antara merencana *Social Overhead Capital (SOC)* atau *Direct Productive Activities (DPA)*. Selama kurun 30 tahunan ini pembangunan perkotaan di Indonesia didominasi oleh prioritas pada pembangunan SOC, yang itu juga dibatasi pada pembangunan fisik dan prasarana. Pada saat ketersediaan dana pembangunan yang menipis, dan kenyataan bahwa "syarat minimal" ketersediaan prasarana perkotaan sudah tersedia, barangkali saatnya untuk mempertimbangkan saran Hirschman tentang "*development via shortage*" (pembangunan melalui kekurangan), sebagai pengganti strategi "pembangunan melalui kapasitas berlebih" (*development via excess capacity*).

Dengan ketersediaan prasarana saat ini, orientasi perencanaan pembangunan dapat diarahkan kepada DPA, yang berarti lebih menitikberatkan perencanaan kegiatan ekonominya sendiri. Dengan adanya peningkatan kegiatan ekonomi, secara logis dapat diharapkan akan meningkatkan kebutuhan akan pelayanan sarana dan prasarana perkotaan. Kebutuhan yang timbul tersebut adalah benar-benar kebutuhan riil yang dibutuhkan oleh sektor produktif.

Dengan tumbuhnya kebutuhan riil yang dirasakan tersebut (*effective demand*) akan memudahkan penerapan tarif jasa pelayanan, impact fee, dan sejenisnya, serta dapat mengundang investor untuk berperan dalam pembangunan atau penyediaan sarana dan prasarana publik.

Sementara itu, SOC bisa lebih dikonsentrasikan pada penyediaan pelayanan non-fisik (*soft-infrastructure*) dan bantuan-bantuan fasilitasi dan teknis, yang tidak memerlukan jumlah dana investasi yang terlalu besar.

1.3.3 Fokus Pengembangan Ekonomi Lokal

Sejalan dengan perkembangan permasalahan dan beberapa isu kebijakan tersebut, catatan dari World Bank menyebutkan bahwa fokus dari PEL juga telah mengalami pergeseran dalam tiga dekade belakangan ini, sebagaimana dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 2
Pergeseran Fokus Pengembangan Ekonomi Lokal

Focus	Tools
1960an – 1980an (<i>public sector only</i>)	
<ul style="list-style-type: none"> - Menarik investasi manufaktur dari luar daerah - Menarik investasi asing langsung (foreign direct investment/FDI) - Membangun / investasi prasarana fisik 	<ul style="list-style-type: none"> - Hibah besar, keringanan pajak, pinjaman bersubsidi bagi investasi manufaktur - Subsidi investasi prasarana fisik - Penekanan biaya produksi dengan teknik seperti buruh murah.
1980an – 1990an (<i>public sector driven</i>)	
<ul style="list-style-type: none"> - Melindungi dan menumbuhkan bisnis lokal saat ini - Melanjutkan titik berat pada menarik investor dalam negeri tapi biasanya lebih pada sektor spesifik atau pada area tertentu 	<ul style="list-style-type: none"> - Pembayaran langsung kepada bisnis individu-Inkubasi bisnis/ tempat kerja - Bimbingan dan pelatihan kepada UKM - Bantuan teknis - Bantuan start-up usaha - Investasi fisik dan non-fisik
Akhir 1990an – seterusnya (<i>public sector led</i>)	
<ul style="list-style-type: none"> - Membuat keseluruhan lingkungan bisnis kondusif - Investasi non-fisik (pengembangan SDM, rasionalisasi peraturan) - Kemitraan pemerintah-swasta - Mendorong investasi sektor swasta ke barang publik - Target tinggi untuk menarik investasi, membangun daya saing lokasi 	<ul style="list-style-type: none"> - Strategi holistik untuk menyediakan lingkungan bisnis yang kompetitif dan rangsangan bagi pertumbuhan bisnis setempat - Networking dan kerjasama antar komunitas - Memfasilitasi <i>business clusters</i> (kumpulan bisnis yang saling berkaitan) - Pengembangan SDM - Menunjang peningkatan kualitas hidup.

WB, 2001

Dari Tabel tersebut dapat ditangkap bahwa fokus pendekatan dan *tools* yang digunakan mengarah pada pendekatan yang holistik guna membangun lingkungan yang kondusif bagi

pertumbuhan ekonomi, mengutamakan *networking* kemitraan antar pelaku bisnis dan stakeholders pembangunan, pengembangan *business clusters* guna membentuk daya saing kegiatan ekonomi, serta pengembangan sumber daya manusia.

Di bawah ini akan disinggung sebagian mengenai suatu pendekatan perencanaan PEL yang pada hakekatnya masih mendekati cara berfikir dan pendekatan yang biasa digunakan dalam perencanaan PWK yang telah diaplikasikan selama ini.

1.3.4 Pendekatan Perencanaan Ekonomi Lokal

Pengembangan Daya saing

Mengembangkan ekonomi lokal berarti bekerja secara langsung membangun *economic competitiveness* (daya-saing ekonomi) suatu kota untuk meningkatkan ekonominya. Prioritasi ekonomi lokal pada peningkatan daya saing ini adalah krusial, mengingat keberhasilan (kelangsungan hidup) komunitas ditentukan oleh kemampuannya beradaptasi terhadap perubahan yang cepat dan meningkatnya kompetisi pasar.

Setiap komunitas mempunyai kondisi potensi lokal yang unik yang dapat membantu atau menghambat pengembangan ekonominya. Atribut-atribut lokal ini akan membentuk benih, yang dari situ strategi PEL dapat tumbuh memperbaiki daya saing lokal. Untuk membangun daya saing tiap komunitas perlu memahami dan bertindak atas dasar kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman untuk membuat lokasi/ kota nya menarik bagi kegiatan bisnis, kehadiran pekerja dan lembaga yang menunjang.

Daya saing dapat diukur dengan beberapa kategori indikator. Tiap ukuran mencerminkan insentif penting untuk berinvestasi di daerah tersebut. Setidaknya ada empat kategori penilaian yang digunakan untuk mengukur daya saing:

- *Struktur ekonomi*: komposisi ekonomi, produktivitas, output dan nilai tambah, serta tingkat investasi asing atau domestic. Beberapa teknik analisis yang biasa digunakan perencana, termasuk: *location quotient (LQ)*, *shift-share analysis*, *economic base analysis*, *regional income indicators*, dst.
- *Potensi wilayah*: yang *non-tradeable* seperti lokasi, prasarana, sumber daya alam, *amenity*, biaya hidup dan bisnis, citra daerah
- *Sumber daya manusia*: kualitas SDM yang mendukung kegiatan ekonomi
- *Kelembagaan*: konsistensi kebijakan pemerintah dan perilaku masyarakat yang pro-PEL, serta budaya yang mendukung produktivitas.

Dalam hal ini ada tiga metode penilaian yang dapat digunakan, yaitu: ekonomi wilayah,

benchmarking, analisis SWOT. Tiap metode mempunyai kelebihan dan kekurangan, sebagaimana di bawah ini:

- **Ekonomi wilayah.** Berfokus pada analisis kuantitatif dari ekonomi kota. Variabel kuncinya termasuk struktur ekonomi dan biaya produksi di lokasi terutama biaya transport dan buruh. Kelebihan dari metode ini adalah efektivitasnya untuk menilai industri tradisional, labor intensif, mengidentifikasi keunggulan komparatif dan faktor harga. Kelemahannya kurang mempertimbangkan beberapa faktor penting seperti: stabilitas politik, dan produktivitas buruh, dan kontribusi dari sektor informal.
- **Benchmarking.** Identifikasi kota-kota sebagai acuan perbandingan untuk menyusun tujuan dan menggunakannya sebagai visi dan panduan. Seiring dengan perubahan pada kota acuan, kota yang mengacu juga dapat secara dinamis merubah visi masa depan kotanya. Metode ini dapat menjelaskan hubungan sebab-akibat di antara kebijakan, perilaku dan outcomes di kota acuan, namun tidak mampu mengidentifikasi cara untuk mencapai tujuan akhir.
- **Analisis SWOT.** Analisis yang biasa digunakan dalam perencanaan strategis untuk menilai kekuatan dan kelemahan internal, serta peluang dan tantangan eksternal. Kelebihan dari metode ini adalah tidak membatasi tujuan dan informasi yang digunakan, dapat menggunakan informasi dari media masa, hasil interview dst. Kelemahannya hasilnya dapat bervariasi tergantung pada sudut pandang atau variasi dari personel yang terlibat. (World Bank, 2001)

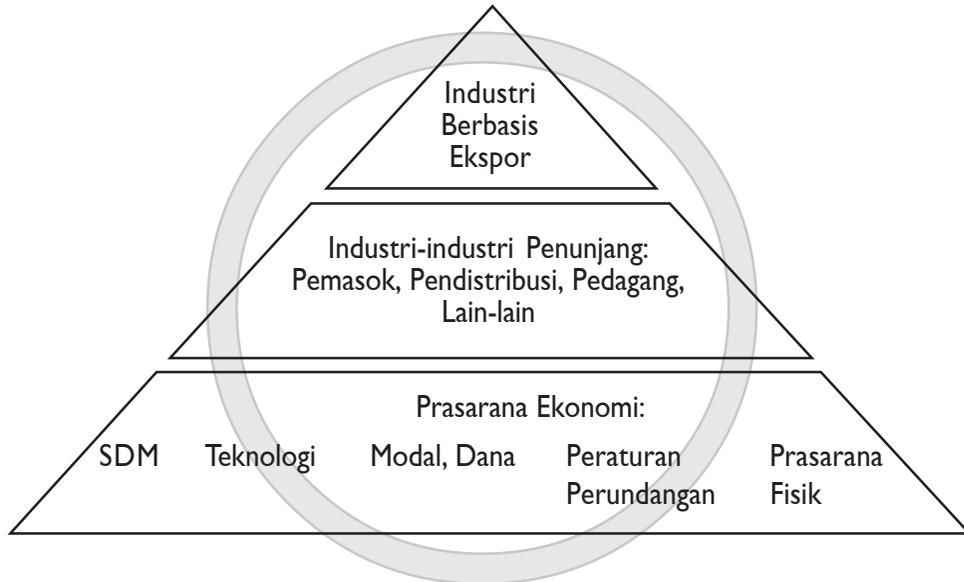
Sesuai dengan perkembangan kota, diperlukan penilaian daya saing yang dinamis dan strategis.

Pengembangan Business Cluster

Cluster industri sering disebut sebagai mesin dari ekonomi lokal. Suatu cluster mempunyai tiga dimensi yang menyangkut: produsen pengekspor, pemasok dan perantara, dan institusi dasar yang memberikan inputs, seperti ide, inovasi, modal dan prasarana (lihat Gambar 3). Cluster industri dimaksudkan sebagai lokomotif untuk mendorong perkembangan sistem industri di daerahnya melalui fokus pada dukungan terhadap jenis-jenis industri setempat yang potensial sebagai basis ekspor ke luar daerah.

Hubungan keterkaitan antar industri, dan meningkatnya pendapatan daerah, dapat merangsang kebutuhan atau permintaan akan jasa dan produk lokal yang lebih luas lagi (*multiplier effects*).

Gambar 3
Struktur Business Cluster



Integrated Cluster

Sumber: Le Maroc, 1997

Pengembangan cluster berfokus pada fasilitasi atau penguatan keterkaitan dan saling ketergantungan antar unit usaha (hubungan pemasok dan pembeli) dalam suatu network produksi dan penjualan produk dan jasa. Dengan mendorong industri yang prospek pasarnya tinggi, mampu berkompetisi diharapkan akan meningkatkan perolehan devisa (surplus $X > M$) dan menciptakan kebutuhan akan produk industri setempat atau sekitarnya. Demikian pula peningkatan pendapatan masyarakat akan meningkatkan permintaan akan produk dan jasa dari kegiatan ekonomi setempat pula (*domestic demand = C*). Demikian selanjutnya, mata rantai ini jika berhasil diperluas akan mengembangkan lapangan kerja dan kesejahteraan masyarakat.

Pengembangan cluster berarti bahwa inisiatif PEL dikonsentrasikan pada mendorong dan mendukung kerjasama antar perusahaan, pengembangan kelembagaan dan mendukung sektor industri yang dipilih. Pengembangan cluster dilaksanakan dibawah strategi PEL akan menyangkut beberapa pendekatan, antara lain:

- Pengembangan network. Perhatian khusus diberikan untuk mendorong kerjasama

penduduk setempat dalam cluster yang sama untuk secara bersama untuk meningkatkan peluang pengembangan bisnis. Network ini dapat memasarkan produk bersama dan kemudian memulai perdagangan antar perusahaan dalam satu cluster.

- Mengembangkan upaya pemasaran bersama cluster. Identifikasi dan pengembangan cluster membentuk basis untuk promosi investasi dan pemasaran, sebagai bagian dari program *city marketing*.
- Menyediakan informasi yang spesifik untuk cluster. Kegiatan yang dapat segera dilakukan adalah mengumpulkan dan menyebarkan informasi tentang kegiatan bisnisdan system pendukung kebijakan. Dengan pertukaran informasi ini keterkaitan pembeli-pemasok dapat dikembangkan.
- Mendukung riset bersama. Perguruan tinggi yang ada dapat dilibatkan dalam riset yang bermanfaat bagi cluster, pengembangan inkubasi bisnis.
- Mengembangkan keterampilan yang dibutuhkan. Kunci untuk networking bisnis di dalam suatu inisiatif cluster adalah apresiasi keterampilan di dalam sektor. Bila sejumlah bisnis mengekspresikan kebutuhan, sehingga pelatihan yang sesuai akan dapat diberikan.

Pemerintah daerah dapat berkolaborasi secara regional, menjadi fasilitator dari networking antar industri, dan katalis yang menjalin tiap pelaku ekonomi untuk bekerjasama. Di samping itu, pemerintah daerah juga dapat berperan besar dalam menumbuhkan permintaan (*government expenditure=G*), mengingat di kebanyakan daerah belanja pemerintah masih dominan. Ini penting, karena biasanya sulit bagi unit UKM setempat untuk bersaing mendapatkan kesempatan, mengingat keterbatasan kelembagaan, biaya pemasaran serta akses ke sumber dana.

Pengembangan Kelembagaan yang Menunjang PEL

Pesan berikut dari Geddes adalah menyangkut ***community education***. Ini dapat dikaitkan dengan pendapat bahwa perencanaan dan pembangunan adalah proses pembelajaran, yang bukan mengajari masyarakat, namun belajar bersama masyarakat. Proses perencanaan adalah proses "belajar bersama", tidak memberi tekanan pada pembuatan dokumen, tetapi pada dialog (Friedman, 1981).

- Kemitraan

Proses perencanaan dan implementasi pengembangan ekonomi lokal dilaksanakan secara kolektif antara ketiga unsur: pemerintah – swasta – masyarakat. Antara ketiganya saling terkait dalam menentukan keberhasilan kebijakan PEL. Kegiatan usaha yang sukses menciptakan kesejahteraan bagi masyarakat. Agar sukses kegiatan usaha tergantung pada kondisi lokal.

Pemerintah daerah mempunyai peran besar dalam menciptakan kondisi yang kondusif bagi dunia usaha.

Pada skala kota (*urban wide*), berarti menjalin kemitraan antar *stakeholders*, pihak pemerintah daerah dan instansi terkait; pihak swasta yang menyertakan pelaku industri besar-menengah-kecil, asosiasi-asosiasi; dan pihak masyarakat yang menyertakan wakil-wakil kelompok, NGO. Masing-masing dengan potensi dan aspirasinya membentuk visi, misi dan tujuan PEL bagi daerahnya.

Pada skala komunitas (*community base*), juga dijalin kerjasama antara pihak warga, CBO (*community based organization*), unit-unit usaha di lingkungan yang sama, dan aparat pemerintah yang fungsinya langsung melayani masyarakat. Masing-masing difalिसitasi untuk menyampaikan aspirasi dan kebutuhannya.

- Kontrol

Pada sisi lain, proses dialog antar stakeholder tersebut juga mempunyai fungsi kontrol. Kebijakan PEL akan dapat sukses kalau dilaksanakan sesuai dengan azas *good governance*, ada untuk kepercayaan, keterbukaan dan akuntabilitas. Untuk itu lembaga *self-control* melalui forum PEL pada tingkat kota maupun komunitas akan diperlukan.

Pengalaman masa lalu menunjukkan bahwa penyimpangan dari asumsi berjalannya konsep yang dikembangkan, bekerjanya mekanisme pasar, yang ternyata meleset karena terjadinya penyelewengan dan penyalahgunaan, karena tidak adanya lembaga kontrol yang efektif, yang menyuarakan kebutuhan nyata masyarakat dan dunia usaha (UKM). Sehingga banyak instrumen kebijakan dan program pemberdayaan ekonomi lokal yang disalah gunakan. Contoh populer: instrumen PPP (*public-private partnership*) dalam pembangunan dan pengelolaan PDAM, banyak yang dipelesetkan menjadi bisnis “putra-putri petinggi” daerah. Banyak kegiatan bisnis swasta yang dibiarkan membebankan biaya atau kewajiban internalnya, menjadi beban eksternal yang harus ditanggung publik.

Dengan menggunakan perencanaan sebagai proses pembelajaran, maka perencana dapat berperan dalam pemberdayaan masyarakat, membantu masing-masing *stakeholder* menyadari hak dan kewajibannya dalam pemberdayaan kegiatan ekonomi di daerahnya.

1.4 Kesimpulan

Tantangan yang dihadapi perencana wilayah dan kota saat ini adalah bagaimana merencana di bawah bayang-bayang *triangle trap* (jerat krisis anggaran, krisis hutang, dan beban subsidi). Ini

tantangan tidak kecil, karena memerlukan perubahan sikap, mengingat sejak perencana berkiprah di pertengahan dekade 1960an, pembangunan dimotori oleh pinjaman luar negeri.

Otonomi daerah, dapat dianggap tantangan, tapi bisa dilihat pula sebagai peluang, karena dengan pendekatan yang berbasis daerah, barangkali permasalahan pembangunan wilayah dan kota dapat didekati secara lebih riil, ada variasi potensi antar daerah. Meskipun demikian, masalah beban hutang, pengangguran juga menjadi persoalan daerah yang nyata.

Merencana tanpa menambah hutang, tanpa banyak janji subsidi, bahkan syukur-syukur kalau dapat mengurangi beban nasional dengan mengundang devisa dan memperluas lapangan kerja, adalah tantangan riil bagi peran perencana, masa kini dan mendatang. Salah satu alternatifnya adalah merubah pilihan kebijakan dari titik berat SOC (penyediaan ruang, jaringan prasarana) kepada DPA dengan mendorong pengembangan kegiatan ekonomi masyarakat, yang punya potensi ekspor, serta sektor usaha kecil – menengah (UKM). Fakta menunjukkan bahwa selama krisis ekonomi, justru sektor UKM yang bertahan tanpa menunggu bantuan luar negeri.

Pada sisi lain, dengan menggunakan proses perencanaan sebagai proses pembelajaran bagi seluruh *stakeholders* pembangunan wilayah dan kota, terutama bagi perencana sendiri. Tantangannya, sekali lagi, ini menuntut perubahan cara pandang, sikap, dan pilihan tindakan. Dari sikap yang merasa serba tahu kebutuhan masyarakat, kepada sikap terbuka untuk dialog dan menangkap kebutuhan nyata dari masyarakat.

Daftar Pustaka

Blakely, Edward J. *Planning Local Economic Development: Theory and Practice*, Sage Publications, 1994.

Booth, Anne., *Pembangunan: Keberhasilan dan Kekurangan*, dalam Donald K. Emmerson, ed., *Indonesia Beyond Soeharto: Negara, Ekonomi, Masyarakat, Transisi* (terjemahan), The Asia Foundation & PT. Gramedia, Jakarta, 2001

Friedman, John. *Perencanaan Sebagai Proses Belajar Sosial*, dalam D.C. Korten & Sjahrir, *Pembangunan Berdimensi Kerakyatan*, Yayasan Obor Indonesia, 1988.

Glikson, Artur. *Regional Planning and Development*, The Hague, Leiden, 1955.

Harvie, Charles. *Sustaining Business Growth and Development after the Asian Crisis – Key Ingredients*, a paper, Wollongong University, NSW, Australia, 2001.

Le Maroc Competitive, *A Strategic Plan to Enhance Morocco's Cluster Competitiveness*, DRI/McGraw-Hill, September 1997.

Lincoln, Arsyad. *Pengantar Perencanaan dan Pembangunan Ekonomi Daerah*. Penerbit BPFE Yogyakarta. 1999.

Kotler, Philip., Donald Haider, Irving Rein, *Marketing Places: Attracting Investment, Industry, and Tourism to Cities, States, and Nations*, The Free Press, New York, 1993.

Manor, James. *The Political Economy of Democratic Decentralization*. The World Bank. Washington, D.C. 1999.

Mubyarto, *Membangun Sistem Ekonomi*, Penerbit BPFE, Yogyakarta, 2000

—————, *Prospek Otonomi Daerah dan Perekonomian Indonesia Pasca Krisis Ekonomi*, BPFE, Yogyakarta, 2001.

Nasution, Muslimin. *Keterkaitan Industri Besar, Menengah dan Kecil*, AFKAR – Jurnal Tiga Bulanan Cides, Vol. III No.1, Januari-Maret 1995, Jakarta.

Pierce, Neal R. *CityStates: How Urban America can Prosper in a Competitive World*, The Seven Locks Press, Washington, D.C. 1993.

Porter, Michael E., *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York, 1990.

Rachbini, Didik J. *Ekonomi Politik Hutang*, Orasi Ilmiah dalam Pengukuhan sebagai Guru Besar Ilmu Ekonomi Universitas Mercu Buana, Penerbit Ghalia, 2001.

Sato, Yuri., *Linkage Formation by Small Firms: The Case of a Rural Cluster in Indonesia*, BEIS, Vol. 36 No 1 April 2000, Indonesian Project – The Australian National University.

Schein, Edgar H. *Strategic Pragmatism: The Culture of Singapore's Economic Development Board*, Toppan Company, The MIT Press, 1996.

UNCHS. *Partnership for Local Action*, UNCHS (Habitat) - Community Development Programme for Asia - CityNet, Yokohama, 1997.

World Bank, Local Economic Development, *Urban Development Unit*, Washington D.C., August 2001.

2

EKONOMI INOVASI, IKLIM USAHA DAN DAYA SAING

2.1 Pembangunan Ekonomi, Kesenjangan Teknologi dan Inovasi

Banyak kajian yang mengarah kepada pertanyaan, mengapa terjadi perbedaan pertumbuhan ekonomi pada negara-negara yang ada didunia ini. Dan lalu muncul jawaban kebanyakan, bahwa perbedaan tersebut terjadi sebagai akibat dari perbedaan penyediaan modal dan tenaga kerja. Meskipun banyak varian pemikiran, pada dasarnya pendapat yang muncul tetap saja kata kunci dalam pembangunan adalah pembentukan modal. Hal ini nampaknya lebih diilhami oleh kisah sukses rencana Marshall dalam membantu pembangunan negara Eropa Barat dan Amerika Karena diinspirasi oleh pengalaman keberhasilan negara-negara Eropa inilah, maka Hettne (1991) seringkali menyebutnya sebagai *eurocentrism* (eropa sentris).

Tetapi ternyata, perkiraan ini meleset karena faktor pertumbuhan modal dan tenaga kerja itu hanyalah sebagian kecil dari perbedaan-perbedaan aktual dalam pertumbuhan ekonomi suatu negara. Salah satu konsekuensi dari paradoks tersebut adalah meletakkan teknologi sebagai faktor utama dalam studi-studi pertumbuhan yang bersifat teoritis dan empiris. Solow (dalam Fagerberg, 1987) mengembangkan teori pertumbuhan neo-klasik dengan memasukkan teknologi sebagai faktor produksi ketiga setelah modal dan tenaga kerja. Menurut pendekatan ini teknologi harus dianggap sebagai benda bebas, dimana teknologi itu tumbuh pada titik konstan dan pada tingkat eksponensial (*exponential rate*).

Selanjutnya Fagerberg (1987) menjelaskan, pendekatan kesenjangan teknologi yang dikembangkan oleh Posner, Gomulka dan Cornwall menekankan pentingnya peran teknologi dalam proses pertumbuhan ekonomi dari sudut pandang yang berbeda. Menurut pendekatan ini, sistem ekonomi internasional ditandai oleh perbedaan-perbedaan dalam tingkat teknologi dan trend-trend teknologi, serta ditandai oleh perbedaan-perbedaan yang hanya dapat diatasi melalui perubahan-perubahan yang radikal dalam struktur-struktur teknologi, ekonomi dan struktur sosial. Hipotesa-hipotesa utama dari pendekatan kesenjangan teknologi terhadap pertumbuhan ekonomi secara umum adalah sebagai berikut:

1. Ada hubungan yang erat antara perekonomian suatu negara dengan tingkat perkembangan teknologi.
2. Tingkat pertumbuhan ekonomi pada suatu negara dipengaruhi secara positif oleh

- tingkat perkembangan level teknologi dari negara tersebut.
3. Dimungkinkan jika suatu negara menghadapi kesenjangan teknologi dan negara dengan tingkat teknologi rendah daripada negara dengan tingkat inovasi yang tinggi biasanya cenderung melakukan imitasi dalam meningkatkan pertumbuhan ekonominya.
 4. Tingkat dimana sebuah negara mengeksplorasi kemungkinan-kemungkinan yang ditawarkan oleh kesenjangan teknologi sangat bergantung pada kemampuannya memobilisasi sumberdaya-sumberdaya untuk mentransformasikan struktur ekonomi, sosial dan institusional.

Hipotesa 1 dan 2 (yang dikembangkan oleh Posner dan Gomulka) dapat dianggap sebagai hipotesa dasar dari teori kesenjangan teknologi, dan sangat sedikit penelitian empiris yang dilakukan untuk menguji hipotesa ini. Sedangkan hipotesa 3 dan 4 telah diuji secara ekstensif menggunakan tingkat pembangunan ekonomi sebagai pembanding terhadap pengembangan teknologi.

Teori Neo-klasik tradisional menyatakan bahwa tingkat perkembangan teknologi sebuah negara sangat bergantung pada hubungan antara buruh dan modal. Para ahli teori kesenjangan teknologi disisi lain menghubungkan tingkat teknologi sebuah negara dengan tingkat kegiatan inovasinya. Tingkat kegiatan inovasi yang tinggi akan berimplikasi dengan banyaknya barang-barang baru serta penggunaan teknik-teknik baru dalam berproduksi, Sejalan dengan meningkatnya nilai dari barang-barang baru tersebut dan teknik-teknik baru yang berimplikasi terhadap produktifitas yang makin tinggi, maka berikutnya negara-negara yang secara komparatif memiliki tingkat inovasi yang lebih tinggi, cenderung untuk memiliki nilai tambah yang tinggi terhadap masing-masing pekerja atau GDP per kapita, dibandingkan negara-negara lainnya. Mungkin, dalam tahap perkembangannya, suatu negara bisa memulai dengan membuat imitasi atau meniru, tetapi untuk menuju negara yang lebih maju, haruslah meningkatkan kemampuan inovasinya.

Beberapa usaha untuk menguji model-model yang menjelaskan pertumbuhan ekonomi sebagai sebuah fungsi dari kesenjangan teknologi dan usaha-usaha untuk mengeksplorasi kesenjangan itu telah dibuat oleh Parvin, 1975; Cornwall, 1976; Maris, 1982; dan Lindbeck, 1983 (dalam Fagerberg, 1987). Secara umum studi-studi ini menunjukkan bahwa baik kesenjangan teknologi yang diukur oleh GDP per-kapita, dan usaha-usaha dalam eksploitasi yang diukur oleh rasio investasi, mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pertumbuhan. Hanya bahwa model-model yang dikembangkan oleh ilmuwan diatas tidak menyertakan perbedaan tingkat inovasi antar negara sebagaimana model yang dikembangkan oleh Pavitt, 1980 (dalam Fagerberg, 1987). Pavitt berpendapat bahwa inovasi memiliki peran yang sangat penting dalam proses pertumbuhan.

Tetapi ada temuan Fagerberg (1987) yang mengejutkan, bahwa perbedaan-perbedaan dalam perkembangan kegiatan inovatif tampaknya mempunyai efek yang cukup kuat terhadap

kinerja pertumbuhan negara-negara industri yang berbeda secara umum tetapi tidak berpengaruh untuk negara-negara maju yang berukuran kecil atau menengah.

Ukuran tingkat teknologi atau tingkat aktifitas inovatif dapat dibedakan menjadi dua macam ukuran, yaitu *input* teknologi dan *output* teknologi. Dalam *input teknologi*, pengeluaran untuk pendidikan, penelitian dan pengembangan serta pemberian insentif untuk ilmuwan atau akademisi menjadi prioritas utama. Sedangkan dalam *output teknologi*, yang menjadi prioritas utama adalah pengajuan hak paten. Dalam *output teknologi*, kategori ini sangat terkait dengan kapasitas inovatif suatu bangsa dan juga kapasitas peniruan. Sedangkan dalam input teknologi kegiatan pengajuan hak paten dan R&D terkait langsung dengan kegiatan yang bersifat penemuan serta proses dan inovasi produk.

Sebagai ilustrasi kita dapat melihat pengalaman Jepang dalam mengembangkan teknologinya. Jepang pada awal pembangunannya sejak restorasi Meiji dan purna Perang Dunia II, khususnya pada dekade 1950 dan 1960, sangat menekankan pentingnya pendidikan menengah sebagai potensi tenaga kerja *industrious*. Ini selaras dengan arah pembangunan Jepang pada waktu itu yang sedang mengalami transformasi dari masyarakat agraris menuju masyarakat industri.

Industrialisasi memprasyaratkan tenaga kerja untuk memiliki tenaga kerja yang minimum berpendidikan menengah. Pemerintah Jepang banyak mengalokasikan anggaran untuk hal ini, dengan harapan akan terpakai pada masa industrialisasi. Pelebaran pendidikan sampai tingkat menengah disertai oleh peningkatan yang relatif pesat dibidang pendidikan ilmu pengetahuan dan perokayasaan (*engineering*).

Tabel 2
Perkembangan College IP dan Perokayasaan di Jepang

Tahun	College	Jumlah Mahasiswa	Index
1962	19	3.375	100
1964	34	15.398	253
1966	54	28.795	853
1968	55	37.556	1.113

Sumber: Ministry of Education, 1970 dalam Dipo Alam (1990) diolah

Tatkala rehabilitasi pembangunan Jepang Pasca PD II, dilakukan pada dekade 1950-an, terjadilah suatu “perdebatan nasional”, apakah Jepang akan memilih industri yang padat karya seperti industri tekstil, wig (rambut palsu) dan perokayuan, atau industri padat teknologi seperti industri mobil dan perokayalan.

Para perencana kebijakan nasional dari kelompok Bank of Tokyo dan Kementrian

Kuangan, berargumen bahwa industri padat teknologi seperti mobil dan perkapalan tidaklah sesuai dengan keadaan Jepang pada waktu itu karena rapuhnya perekonomian dan tingginya tingkat pengangguran. Disisi lain, ada juga yang mendukung industri padat teknologi. Namun, akhirnya melalui konsensus nasional, kebijakan padat teknologi inilah yang kemudian dipakai oleh Jepang, yang mana pada saat itu masih dikuasai Amerika Serikat.

Para perencana Jepang dengan ide “*Future Vision*” menekankan agar Jepang merebut teknologi mikroelektronika yang pada dekade itu masih dikuasai Amerika. Karena dengan menguasai industri mikroelektronika tersebut Jepang dapat melakukan penghematan energi. Visi ini berdampak pada kebijakan pendidikan yang menggenjot peningkatan lulusan dibidang elektro. Hasilnya, pada tahun 1987, Jepang telah berhasil merebut pangsa pasar dunia pada industri semi konduktor.

Proses industrialisasi dan pembangunan ekonomi di Jepang berhasil, antara lain dengan kebijakan yang diarahkan pada peningkatan pendidikan dan pelatihan dalam bidang ilmu pengetahuan dan perekayasaan, melalui penyesuaian kebutuhan akan perkembangan industri, dan mekanisme inilah yang sekarang rupanya ingin diikuti jejaknya oleh Korea Selatan.

2.2 Imbas Globalisasi Ekonomi

Dr. Kenichi Ohmae, seorang pakar ekonomi global dengan bukunya yang terkenal *The Borderless World*, pada satu kesempatan pernah mengungkapkan, “Indonesia Tidak Siap Menghadapi Abad Ke-21”. Pendapat ini muncul sebagai kesimpulan penelitian Ohmae terhadap situasi perkembangan telematika di Indonesia dalam konteks sosial-politik ala orde baru.

Menurutnya, dalam persaingan ekonomi dunia, batas peta politik dan batas antar negara sudah tidak ada lagi. Yang ada adalah daulat konsumen, bukan negara atau pemerintah. Pemerintah tidak bisa lagi semena-mena dalam menetapkan suatu aturan, dalam bentuk tarif dan proteksi, untuk mendikte era baru perdagangan bebas. Perubahan-perubahan besar dalam sosial-ekonomi-politik adalah merupakan imbas dari dorongan perkembangan-perkembangan mutakhir yang luar biasa pada teknologi telekomunikasi, informasi dan komputer.

Alur pemikiran Ohmae terhadap hal ini dapat kita runut dari tulisannya *The End of Nation States* (Ohmae, 1995). Merupakan fakta yang tak terpungkiri, bahwa teknologi informasi kini telah sampai kepada perkembangan yang sedemikian pesatnya, sedemikian maju hingga memungkinkan terwujudnya *information superhighways*; jalan raya informasi dengan kapasitas mega besar, yang memungkinkan lalu lintas informasi berkecepatan sangat tinggi. Jalan raya informasi ini yang pada gilirannya akan merubah pola perdagangan dan ekonomi dunia, sedemikian rupa sehingga melewati batas-batas geografis dan politis dari suatu negara. Salah satu implikasinya, menjadikan negara bangsa menjadi tidak relevan lagi, karena ekonomi merupakan kepentingan dan kebutuhan utama masyarakat.

Senada dengan Ohmae, Basri (dalam Barker, 2001) melihat bahwa infrastruktur kita masih belum siap dalam pengembangan ekonomi berbasis teknologi, terutama dalam hal sumberdaya manusia, modal, dan sosial budaya. Kita masih tertinggal jauh dibelakang dibanding kedua negara tetangga kita, Malaysia dan Singapura. Dan ini merupakan paradoks dimana beberapa puluh tahun yang lalu, para pendidik di Malaysia justru banyak yang mengambil kuliah di Indonesia, khususnya pada beberapa perguruan tinggi besar di Jawa. Namun sekarang, justru Malaysia muncul sebagai salah satu kekuatan di dunia yang mengembangkan struktur teknologi tinggi untuk mendukung pembangunannya.

Secara umum, ada tiga dimensi yang dapat kita lihat sebagai imbas globalisasi yang menghantam aktivitas ekonomi, antara lain:

Pertama, globalisasi telah menyebabkan mobilitas modal semakin tidak memiliki *bendera* dan lebih berdasarkan pada perhitungan rasional ekonomis. Bisa dipahami apabila kemudian banyak negara berkembang berlomba-lomba merebut modal asing. Modal asing tersebut dapat berupa investasi, *licensing*, maupun *franchising*. Hal ini berkaitan dengan dimensi 3F menurut Naisbitt (1996), yaitu *food*, *fashion* dan *fun*. Naisbitt menyebut globalisasi sebagai suatu era global yang penuh paradoks, suatu era dimana kecanggihan teknologi akan diimbangi oleh sifatnya yang kaya sentuhan, keseragaman mode akan diimbangi oleh menguatnya kecenderungan untuk tampil beda, serta derasnya arus globalisasi akan mendorong munculnya pusat-pusat budaya tandingan, sebagai rekasi terhadap kecenderungan globalisasi yang berlebihan. Setidaknya ada 8 megatrends Asia yang mengguncang dunia, diantaranya: dari negara bangsa ke jaringan, dari tuntutan ekspor ke tuntutan konsumen, dari pengaruh barat ke cara Asia, dari kontrol pemerintah ke tuntutan pasar dan sebagainya.

Kedua, gobalisasi investasi mendorong tumbuhnya perusahaan transnasional ke seluruh penjuru dunia. Didorong oleh motif untuk mengejar keuntungan global, memperoleh *supply* bahan mentah, melayani pasar secara langsung, meminimumkan biaya produksi dan mengikuti tahap evolutif dalam internasionalisasi bisnis, serta didukung dengan kemampuan transfer keuangan dan keuntungan di antara perusahaan afiliasinya secara internal, tak pelak lagi TNC (*Transnational Corporation*) merupakan fenomena yang telah mewarnai dan membentuk konfigurasi perekonomian global.

Ketiga, terjadi pergeseran kekuatan ekonomi global yang memunculkan tiga *megamarkets* ekonomi dunia, yaitu Uni Eropa, Amerika Utara serta Asia Timur dan Tenggara (dengan Jepang sebagai motor penggerakannya).

Pemikiran Ohmae seperti tersebut diatas mewakili paham yang dikenal sebagai determinisme teknologi. Dimana paham ini memandang bahwa teknologi berkembang dengan mengikuti hukum-hukum yang terlepas dari hukum-hukum perkembangan masyarakat (bebas nilai). Namun, ketika suatu artifak teknologi hadir di masyarakat, kehadirannya berperan sebagai faktor determinan bagi perubahan pada masyarakat (Carlson, 1992).

Pandangan yang bertolak belakang dengan determinisme teknologi adalah paham yang

disebut sebagai konstruksi sosial teknologi (*social construction of technology*). Paham ini menolak determinisme teknologi dan menekankan adanya pengaruh aktif masyarakat dalam membentuk dan mengarahkan perkembangan teknologi. Paham ini pada sisi teoritis dipengaruhi oleh teori konstruksi sosial sains (*the social construction of science*) yang dipelopori oleh Thomas Kuhn (Barker, 2001). Sedangkan pada sisi praktisnya, didorong oleh keinginan untuk memperbaiki teknologi dalam masyarakat.

Sedangkan Kuncoro (1997) menjelaskan, Maddison dan Denison, dua orang diantara sekian ahli yang lain, pada 1960-an mulai membandingkan data makro beberapa negara di dunia, yang menemukan bahwa perbedaan dalam pembentukan modal dan faktor input tidak banyak menjelaskan mengapa timbul perbedaan dalam pertumbuhan ekonomi. Kenyataannya, faktor yang tadinya dianggap residual, yaitu investasi modal manusia dan kemajuan teknologi sangat berperan dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi suatu negara. Sebagai faktor residual, sebagian besar dan banyak pembuat kebijakan telah lama mengabaikan peranan teknologi dalam pembangunan ekonomi dan sosial dalam suatu negara. Bagi sebagian ekonom selama investasi dapat meningkatkan output maka tidak penting artinya kombinasi dari mesin, organisasi dan pengetahuan atau teknologi yang membawa perubahan. Model dari kegiatan ekonomi lebih ditekankan pada analisis permintaan dan penawaran, serta modal. Teknologi seringkali hanya dianggap sebagai *black box*, variabel yang tidak penting (*residual*) (Rosenberg, 1989). Hal yang senada juga disampaikan oleh Tambunan (2001), dimana menurutnya kenyataan menunjukkan progres teknologi cenderung menjadi faktor produksi yang dominan dalam menentukan pola perkembangan ekspor non migas dan pertumbuhan volume perdagangan non migas dunia.

Bahkan, masih menurut Tambunan (2001), sejak akhir dekade 1980-an dunia sudah mengalami “revolusi industri kedua”, yaitu suatu era dimana teknologi mengendalikan berbagai macam hal, mulai teknologi informasi, genetika, material, dan energi baru, bahkan hingga teknologi ruang angkasa. Berbagai teknologi ini akan sangat menentukan perkembangan atau peningkatan daya saing serta akan sangat dominan dalam mempengaruhi atau mengubah pola atau struktur perdagangan dunia yang akan datang.

2.3 Perkembangan Teknologi dan Iklim Usaha

Penerapan teknologi di Indonesia dipengaruhi oleh beberapa variabel independen yang menggambarkan kondisi Indonesia. Variabel-variabel itu antara lain sumber daya manusia, ketersediaan sumberdaya alam, institusi, kondisi geografis dan juga infrastruktur.

Kualitas sumber daya manusia yang ditunjukkan dengan peningkatan kemampuan, pemahaman dan penguasaan teknologi dituntut untuk dapat mengimbangi jenis teknologi apa yang akan diterapkan didalam industri tersebut. Salah satu indikator yang perlu diperhatikan dalam menilai kesiapan sumberdaya manusia suatu negara adalah dengan menggunakan *Human*

Development Index (HDI). Disamping itu, yang perlu dipertimbangkan adalah nilai sosiologis masyarakat. Sejauh mana mentalitas manusia Indonesia dalam menyikapi alih teknologi, turut mempengaruhi bagaimana bangsa ini memandang peranan teknologi. Dalam hal ini, perlu ada kesiapan nilai sosiologis masyarakat.

Pembangunan pada saat sekarang ini akan semakin bertumpu pada sumber daya manusia yang menguasai ilmu pengetahuan dan teknologi. Dalam persaingan ekonomi global di masa mendatang, perkembangan industri menjadi terlepas kaitannya (*uncoupled*) dari kebutuhan bahan mentah dan tenaga kerja murah, dua faktor produksi yang banyak dimiliki negara-negara berkembang. Hanya bangsa yang produktif yang akan dapat bertahan, sedangkan produktivitas suatu bangsa ditentukan oleh kemampuan memadukan pengembangan iptek dengan pengembangan budayanya secara seimbang.

Suatu indikator luaran (*output indicators*) mengenai upaya teknologi suatu negara adalah jumlah aplikasi paten yang terdaftar di biro paten negara tersebut, khususnya yang berasal dari pihak domestik (Wie, 1991). Angka pada tabel 3 berikut menunjukkan jumlah aplikasi untuk paten sementara yang diajukan pihak asing dan pihak domestik di Biro Paten dan Merk Dagang Indonesia pada 1980-1989.

Tabel 3
Jumlah Aplikasi untuk Paten yang Diajukan
di Biro Paten dan Merk Dagang Indonesia
Oleh Pihak Indonesia dan Asing, 1953-1989

Tahun	Domestik	Asing	Jumlah
1980	5	475	480
1981	14	596	610
1982	16	636	652
1983	40	682	722
1984	27	642	669
1985	49	731	780
1986	33	595	628
1987	62	601	663
1988	44	645	689
1989	113	661	774

Keterangan: Tahun 1989, sampai dengan Oktober 1989

Sumber: Republic of Indonesia, *Science and Technology Indicators of Indonesia, 1993*,

1st edition, Science and Technology for Industrial Development (STAID);

Badan Pengkajian dan Penerapan Teknologi (BPPT), Jakarta, 1993,

Appendix, Tabel 6.5. hlm. 160 dalam Wie, 1991, diolah.

Tabel diatas memberikan gambaran yang sangat jelas kepada kita bahwa dari segi aplikasi paten, kita masih kalah jauh dengan pihak asing dalam pendaftaran hak paten tersebut. Hal ini tentu tidak mengherankan, mengingat kegiatan inovasi masih amat kurang dilaksanakan di Indonesia, hal ini juga mengingat bahwa kemampuan teknologi industri Indonesia, khususnya 'kemampuan mengadakan perubahan besar dalam teknologi' (*major change capability*) atau kemampuan inovasi, masih relatif rendah. Kita bisa bandingkan dengan perusahaan Toshiba, yang konon, dalam seminggu rata-rata mendaftarkan hak paten yang baru. Jelas sekali bahwa kemampuan berinovasi ini sangat dekat dengan kegiatan R&D. Kita bisa mempertanyakan kepada institusi perguruan tinggi, berapa persen dari hasil karya ilmiah mahasiswa berupa penelitian, skripsi, thesis dan disertasi yang secara realitas dapat dimanfaatkan oleh masyarakat, tidak hanya tertumpuk dalam perpustakaan dan lambat laun lapuk dimakan usia. Seringkali karya ilmiah yang dihasilkan cantik dalam segi bahasa dan metode, tetapi jauh dari pemecahan realitas permasalahan masyarakat.

Penguasaan iptek dapat membantu untuk mempercepat transformasi struktur ekonomi dari yang bersifat agraris, ke struktur masyarakat industri dan jasa, baik melalui rekayasa sosial maupun penerapan aktif dari iptek (Zuhal, 1996). Perubahan struktur ekonomi semacam ini memerlukan pula transformasi sosial yang dapat menciptakan perubahan sikap masyarakat serta bentuk kelembagaan masyarakat/ekonomi yang menunjang penerapan iptek secara efektif dan efisien.

Masalah sumberdaya manusia ini masih diperberat dengan permasalahan pengangguran. Tingkat pengangguran terbuka (*open unemployment*) secara nasional pada periode 1976-1987 berkisar pada 2-3%, dan di daerah perkotaan tingkat pengangguran terbuka bahkan telah mencapai taraf 6-7%. Kecenderungan yang memprihatinkan juga nampak dari sisi pendidikan. Tingkat pengangguran (sebagai prosentase dari angkatan kerja) sangat mencolok diantara golongan yang berpendidikan sekolah menengah atas, yaitu 27% ditahun 1987, terdiri atas 17,5% sekolah menengah umum dan 8,7% sekolah menengah atas kejuruan.

Disamping mengakibatkan penurunan produktifitas akibat tidak imbangnya proporsi antara jumlah tenaga kerja dengan modal yang tersedia, pengangguran juga sangat mempengaruhi terhadap timbulnya *social cost*, mengingat menganggur adalah barang mewah bagi tenaga kerja Indonesia.

Faktor berikutnya, yang mempengaruhi proses awal pengembangan teknologi adalah sumberdaya alam. Ketergantungan terhadap sumberdaya alam akan dihadapkan pada sebuah resiko karena sumberdaya alam sangat bergantung kepada keadaan alam, yang sebagian diantaranya *unrenewable*. Untuk mengatasi ketergantungan pada sumberdaya alam diperlukan diversifikasi pada input, disinilah peran teknologi tersebut. Beberapa kecenderungan menunjukkan bahwa pertumbuhan negara yang kaya akan sumberdaya alam lebih rendah daripada negara yang kurang sumberdaya alam kecuali negara yang melakukan diversifikasi.

Kondisi *ketiga* yang turut mempengaruhi kondusifnya iklim bagi penerapan teknologi

dalam proses industrialisasi adalah institusi, dalam hal ini kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah. Intervensi pemerintah dalam membentuk kebijakan sangat mempengaruhi pola kondisi perekonomian secara umum. Seperti misalnya kebijakan pemerintah terhadap kinerja antara kebijakan ekonomi terbuka dan tertutup. Dapat kita lihat bahwa kebijakan promosi ekspor yang bersifat *outward looking* lebih menguntungkan bagi eksportir. Secara tidak langsung komoditi industri pun tidak terlepas dari pengaruh pasar internasional yang berorientasi ekspor. Jelas kiranya bahwa setiap negara seharusnya tidak saja memperhatikan keunggulan komparatif berupa *endowment factor of production*, efisiensi maupun produktifitas, namun juga keunggulan kompetitif dengan secara kreatif membuat inovasi, mencari peluang, segmen industri, perubahan struktur biaya, ketersediaan input, ditambah dengan perubahan dalam peraturan pemerintah.

Kebijakan dan kelembagaan institusi dalam hal ini intervensi birokrasi dituntut untuk semakin efektif, transparan, menjamin kepastian hukum dan menyediakan fasilitas yang akomodatif terhadap perkembangan teknologi dalam proses industrialisasi seperti perlindungan atas *property right* atau hak milik intelektual.

Faktor yang *keempat* adalah kondisi geografis. Kondisi geografis suatu negara cukup mempengaruhi penerapan teknologi, dan terlebih khusus adalah pemilihan awal suatu teknologi. Di negara seluas Indonesia, tentu tidak semua jenis teknologi dapat diimplementasikan secara merata ke semua daerah. Jenis dan karakter industri sangat dipengaruhi oleh faktor pendukung dimasing-masing daerah. Dalam upaya membentuk sinergi yang solid bagi peningkatan daya saing, maka setiap daerah dirangsang untuk mengembangkan keunggulan-keunggulannya dari daerah lain.

Meskipun pemerintah Indonesia telah mengambil berbagai langkah deregulasi untuk menciptakan suatu lingkungan bisnis yang lebih kompetitif di tahun 1980-an, namun sesungguhnya pasar ini masih menghadapi berbagai bentuk regulasi. Regulasi ini terutama terjadi pada sektor pertanian, tetapi sektor industri juga merasakan hal yang sama. Kasus ini misalnya adalah industri kita yang masih diwajibkan membeli masukan-masukan impor melalui monopoli-monopoli, yang mana hal ini tidak hanya berimbas pada biaya impor tetap juga biaya riil yang harus mereka keluarkan untuk hal-hal seperti waktu yang lebih lama mengurus impor barang dan ketidakpastian jadwal penyerahan barang impor ini. (Morgan dalam Wie, 1997).

Hal ini masih harus diperparah oleh penguasaan industri besar oleh BUMN dan para konglomerat swasta papan atas. Para konglomerat ini seringkali mendapatkan kekuasaan pasar (*market power*) yang besar sebagai hasil dari prosedur-prosedur lisensi yang diskriminatif serta campur tangan pemerintah yang condong menguntungkan mereka. Karenanya tidak heran kalau cabang-cabang industri yang didominasi mereka, persaingan domestik ditekan untuk tidak membuka peluang baru. Dominasi yang besar dari konglomerat ini tercermin pada rasio konsentrasi (*concentration ratios*) yang besar sekali.

Tabel 5
Rasio Konsentrasi Empat Perusahaan Terbesar
di Sektor Industri Manufaktur Indonesia, 1985 dan 1991

ISIC	Industri Manufaktur	1985	1991
31	Bahan Pangan	59	62
32	Tekstil/Alas Kaki	25	24
33	Kayu Olahan	13	16
34	Kertas	44	50
35	Bahan Kimia	46	45
36	Mineral Non-logam	76	58
37	Logam dasar	82	72
38	Barang Logam	50	57
39	Aneka industri	72	49
Angka Rata-rata Tertimbang		50	47

Sumber: Farrukh Iqbal, "Deregulation and Development in Indonesia", makalah pada Konferensi "Building on Success: Maximizing the Gains from Deregulation", Jakarta, 26-28 April, Tabel 17, dalam Wie, 1991.

Akibat kekuatan pasar konglomerat ini, yang diperoleh dari prosedur lisensi dan campur tangan pemerintah yang cenderung menguntungkan bagi para konglomerat tersebut, maka yang terjadi adalah 'rente ekonomi' yang mereka peroleh tidak menghasilkan deviden apapun bagi masyarakat. Pada akhirnya konglomerat swasta yang terlindung (*insulated*) dari pesaing-pesaing domestik ini tidak menghadapi persaingan yang tajam, dan ujung-ujungnya juga tidak mempunyai insentif untuk meningkatkan standar kinerja dan produk sampai pada tingkat yang terbaik. Ini jelas pada gilirannya, memperparah daya saing kita di pasaran internasional. (Wie, 1991; Scherer, 1980; Martin, 1989).

Shauki (dalam Basri, 2002) menjelaskan tiga alasan kenapa tingkat konsentrasi di suatu industri tinggi. *Pertama*, yang terkait dengan teknologi, yaitu pemanfaatan skala ekonomis. Pada beberapa industri jelas harus memiliki skala produksi yang besar sebagai akibat mahalnya teknologi yang digunakan atau karena harga *fixed asset* yang besar. Alasan *kedua*, efisiensi yang tinggi dari perusahaan yang dominan atau karena inovasi yang menyebabkan pesaing kalah atau pendatang baru sulit masuk ke pasar. Dan alasan *ketiga*, adalah karena tindakan antipersaingan perusahaan-perusahaan dengan cara mempersiapkan kelebihan kapasitas produksi, kolusi atau *predatory pricing*. Jenis konsentrasi ini sangat merugikan

perekonomian karena tindakan yang membuat harga lebih mahal dan menyebabkan inefisiensi perekonomian (*deadweight loss of economy*).

Tabel 6
Dampak Konsentrasi Industri terhadap Kinerja Ekspor dan Profit,
1990 dan 1993

Model Regresi	2 Digit ISIC (1990)	2 Digit ISIC (1993)	5 Digit ISIC (1993)
Keuntungan/ perusahaan = f (CR4)	Coefficient = 0,0037 t-statistic = 3,59 F-statistic = 12,88 DW-statistic = 2,7 R-squared = 0,65	Coefficient = 0,0039 t-statistic = 2,95 F-statistic = 8,7 DW-statistic = 2,09 R-squared = 0,55	Coefficient = 0,08 t-statistic = 3,09 F-statistic = 9,6 DW-statistic = 1,76 R-squared = 0,22
Ekspor/ Output = f(CR4)		Coefficient = -0,41 t-statistic = -0,83 F-statistic = 0,69 DW-statistic = 1,87 R-squared = 0,09	Coefficient = 0,16 t-statistic = -0,87 F-statistic = 0,76 DW-statistic = 0,75 R-squared = 0,02

Hasil-hasil estimasi diatas menunjukkan bahwa struktur industri yang terkonsentrasi akan berdampak tidak baik terhadap kinerja harga dan ekspor. Koordinasi para oligopolis dalam penetapan dan penyesuaian harga mengakibatkan semakin tingginya ekkses profit yang diterimanya. Konsumen akan menanggung beban yang semakin berat apabila proses koordinasi penyesuaian harga tersebut berlangsung secara kontinyu tanpa gangguan. Meskipun tingkat konsentrasi tinggi bukan merupakan satu-satunya ukuran penyimpangan mekanisme pasar, namun fenomena koordinasi penyesuaian harga yang diakibatkannya patut mendapatkan perhatian serius. Secara teoritis, semakin banyak produsen akan menyebabkan proses penetapan harga semakin tidak merugikan konsumen. Oleh karena itu, *barrier to entry* yang tidak natural serta pemberian fasilitas-fasilitas bagi perusahaan-perusahaan tertentu harus dihilangkan. Iklim investasi harus dikondusifkan, misalnya dengan transparansi proses tender, kemudahan prosedur, dan birokrasi yang tidak berbelit-belit. Lebih jauh yang terpenting adalah seharusnya pengambilan kebijakan tidak diwarnai oleh *vested interest* yang semakin menyimpang dari mekanisme pasar. Kebijakan-kebijakan yang mengalokasikan *rent* bagi perusahaan-perusahaan tertentu harus dihapus.

Jadi persaingan perdagangan nantinya bukan hanya antar negara, tetapi juga antar daerah dalam suatu negara. Persaingan antar daerah secara tidak langsung dapat meningkatkan produktivitas, misalnya dengan memberikan keleluasaan perpindahan faktor produksi seperti

tenaga kerja dari suatu daerah industri ke daerah industri yang lain sepanjang tidak terjadi *the law of deminishing return*, tetapi dapat juga terjadi dalam bentuk penurunan produktivitas, seperti terjadinya pengangguran di pulau Jawa sebagai akibat perpindahan tenaga kerja dari daerah pedesaan ke perkotaan (*rural urban*).

Kebijakan pemerintah yang mendukung iklim kondusif bagi pertumbuhan dan pemerataan industrialisasi sangat diharapkan berperan dalam meminimalkan fenomena dualistik antara pertumbuhan dengan fokus daya saing dan pemerataan dengan fokus tersebarnya teknologi dan industri secara merata dimasing-masing daerah di Indonesia.

Masalahnya adalah pendekatan manakah yang seharusnya dipilih untuk mengatasi dualisme tersebut, mendahulukan pertumbuhan dengan meningkatkan daya saing atau mengutamakan pemerataan dengan meyebarakan teknologi dalam industrialisasi secara merata disetiap daerah. Keduanya dapat diarahkan sejalan, dapat berjalan seiring dengan memperhatikan keunggulan komparatif masing-masing daerah terhadap industri dan teknologi apa yang paling cocok didaerah tersebut. Disisi lain penciptaan suasana kompetitif antar daerah industri di Indonesia semakin perlu dikembangkan. Suasana kompetitif perlu digalang dengan mengalihkan “industri jenuh”, misalnya dari Jawa ke luar Jawa.

Pengalihan industri hendaknya memperhatikan kondisi awal daerah tujuan pengalihan industri tersebut. Kondisi awal seperti yang telah disinggung sebelumnya meliputi kualitas SDM, kebijakan pemerintah daerah, maupun fasilitas infrastruktur dan informasi di daerah tersebut. Masalah selanjutnya ialah bagaimana menciptakan suasana kompetitif agar terjadi persaingan antar sentra industri sehingga pemerataan tersebut menjadi hulu bagi peningkatan daya saing Indonesia.

2.4 *Product Cycle Theory* dan Daya Saing

Salah satu aspek yang menonjol dalam pembangunan di Indonesia sebelum era krisis lalu adalah peningkatan yang pesat peran sektor-sektor industri manufaktur dengan dibarengi penurunan yang relatif dari sektor pertanian. Hasil studi Basri, Ikhsan dan Saleh (Basri, 1995) menunjukkan bahwa dengan studi pola normal ala Chenery, perkembangan industri manufaktur di Indonesia cenderung mengejar pola normalnya semenjak 1983. Tetapi, dalam periode yang sama justru peranan industri berat menurun dan industri ringan sebaliknya. Padahal biasanya pematangan industrialisasi lazim ditandai dengan peningkatan peran industri berat dan penurunan peran industri ringan. Disamping itu, penurunan pangsa sektor pertanian dalam Produk Domestik Bruto lebih cepat dari pola normalnya.

Tambunan (2001) menjelaskan, *Product Cycle Theory* yang disampaikan oleh Vernon (1966) dan Hirsch (1967), serta dikembangkan oleh Williamson (1983), juga dapat dipakai untuk menjelaskan keunggulan komparatif suatu produk atau industri. Dijelaskan bahwa ada empat siklus produksi dalam teori ini, dimana setiap industri akan melewati suatu proses, bisa panjang ataupun pendek, mulai dari tahap inovasi hingga tahap kejenuhan (*maturity*) dan tahap penurunan produksi, selama kondisi yang mempengaruhi *location requirements* dan proses produksinya

selalu berubah secara sistematis.

Tahap Pertama, adalah tahap inovasi atau biasa disebut dengan tahap produk baru. Tahap ini ditandai dengan awal mula suatu produk serta proses produksinya ditemukan atau dikembangkan. Tahap ini memiliki ciri memerlukan modal dan investasi yang tinggi serta proses produksi yang mengalami perubahan terus menerus. Dalam tahap pertama ini, teknologi merupakan faktor kunci yang menentukan keberhasilan tahapan ini, disamping hal ini menimbulkan *technological gap* bagi negara sedang berkembang (LDCs) untuk bisa sejajar dengan negara maju (DCs). Hal ini wajar mengingat pada tahap ini diperlukan modal yang sangat besar, SDM dengan *technical skills*, dan tentu teknologi yang memegang peran penting.

Tahap Kedua, disebut sebagai tahap pertumbuhan produksi. Dalam tahapan ini, permintaan dari dalam maupun luar negeri, mengalami peningkatan. Tahap ini juga merupakan tahapan awal dalam standarisasi produk dan proses produksinya. Proses produksi mengalami perubahan dengan mulainya proses perakitan. Pada saat tahapan ini berkembang, akan muncul pemasok-pemasok baru, dan persaingan dalam inovasi, produk dan kualitas berubah menjadi persaingan dalam harga. Disini ini negara sedang berkembang dapat memainkan peranan dalam proses produksi, terutama disebabkan oleh keunggulan komparatif upah buruh yang murah.

Tahap ketiga, adalah tahap dimana terjadi kejenuhan pasar (*maturity*), dimana produk dan proses produksinya mencapai tingkat kejenuhan yang tinggi. Disebabkan perubahan inovatif terhadap produk dan proses produksi yang tidak lagi diperlukan, maka begitu pula dengan

Tabel 7

Relasi Antara Biaya Faktor, Daya Saing Internasional, dan Kedewasaan Produk

Faktor-faktor Produksi (Input *)	Biaya Komparatif dari Faktor-faktor di Negara-negara yang Berbeda **)	Tingkat Daya Saing yang Dinikmati oleh NSB		
		Produk Baru	Pertumbuhan ***)	Kejenuhan (Standarisasi)
Modal	A<B	A: tinggi B: rendah	A: turun B: naik	A: rendah B: tinggi
Tenaga Kerja <i>unskilled</i>	A>B	A: rendah B: rendah	A: rendah B: naik	A: rendah B: tinggi
Manajemen	A<B	A: tinggi B: rendah	A: tinggi B: rendah	A: tinggi B: rendah
Pengetahuan sains dan <i>engineer</i>	A<B	A: tinggi B: rendah	A: tinggi B: rendah	A: tinggi B: rendah
Ekonomis eksternal	A<B	A: tinggi B: rendah	A: tinggi B: rendah	A: tinggi B: rendah

tenagakerja dengan skill yang tinggi, lingkungan industri yang fleksibel, dan ekonomis eksternal. Maka pada tahap ini, persaingan akan semakin ketat, dan produsen akan berubah dari penentu harga (monopoli) menjadi price takers.

Tabel diatas menjelaskan terjadinya perpindahan keunggulan komparatif dari negara maju ke negara sedang berkembang dimana harga-harga dari barang-barang dan faktor-faktor produksi yang diperlukan lebih murah. Menurut Hirsch (dalam Tambunan, 2001), negara sedang berkembang memiliki keunggulan komparatif tidak hanya dalam produksi barang-barang yang padat karya, tetapi juga barang-barang padat modal yang standar.

Tahap keempat, adalah tahapan dimana produksi di negara maju semakin menurun karena daya saing yang semakin kuat dari negara sedang berkembang.

Porter (1990) menjelaskan keunggulan dalam persaingan global dibentuk oleh kondisi faktor produksi, kondisi permintaan, industri penunjang dan struktur, strategi dan kondisi persaingan antar perusahaan. Beberapa persoalan yang cukup mendesak dalam rangka mengembangkan daya saing industri kita adalah sebagai berikut:

Faktor Produksi Sumberdaya Manusia. Ketersediaan tenaga terampil yang tidak memadai, bukan hanya menjadi masalah bagi Indonesia, tetapi juga banyak negara di dunia. Ada satu pelajaran yang sangat berharga bagi kita, dimana pertimbangan tidak tercukupinya tenaga insinyur dan teknisi lokal di Thailand, menyebabkan General Motors terpaksa harus menunda keputusannya selama lebih dari 1 tahun untuk membangun fasilitas perakitan senilai US \$ 750 juta. Penundaan ini jelas berdampak kepada tertundanya kesempatan Thailand untuk membangun daya saingnya melalui akuisisi atau transfer teknologi.

Masalah lain dalam SDM ini adalah nisbah jumlah pemuda yang kuliah dalam kisaran 20-24 tahun di negara kita masih sangat rendah, yaitu 11%. Bandingkan dengan negara tetangga kita, Malaysia 13%, Thailand 28% dan Filipinan 30%. Sebagai ilustrasi tambahan Jepang mempunyai nisbah 53% dan USA 68%.

Rendahnya mutu SDM ini berdampak pada faktor produksi kedua, yaitu *kemampuan penguasaan teknologi*. Fokus penguasaan teknologi ini mengarah pada kemampuan penguasaan teknologi tinggi untuk memproduksi barang-barang yang secara ilmiah memiliki keunggulan kompetitif yang rendah. (misal: pesawat terbang).

Rendahnya kemampuan penguasaan teknologi ini juga tidak lepas dari peran para pengusaha, tentu dengan “sikap masa bodoh”-nya. Para pelaku bisnis ini cenderung memperlakukan industri seperti layaknya transaksi dagang konvensional, yang penting laku. Hal ini berakibat pada rendahnya sumbangan R&D terhadap PDB.

Faktor ketiga yang mempengaruhi daya saing adalah kuat lemahnya *jaringan pemasok (industri penunjang)*. Kuat lemahnya jaringan pemasok ini mempengaruhi intensitas persaingan dan kemampulabaan dalam industri. Secara umum industri di Indonesia belum mempunyai jaringan pemasok yang kuat. Lemahnya jaringan pemasok ini mengakibatkan tingginya biaya pembelanjaan, transaksi atau negoaisasi serta industri tidak mempunyai

kekuatan untuk berintegrasi ke hulu. Dalam hal ini kita dapat mencontoh pengalaman Malaysia. Matsushita Air Conditioning Group dengan bekal kecukupan tenaga kerja melakukan pengembangan sendiri dan tidak lagi membeli komponen dari Jepang sejak 1997 (lepas dari perusahaan induk). Tujuannya adalah agar perusahaan ini dapat survive di Malaysia dan tidak memiliki rencana kembali ke Jepang (Soesastro dalam Bergsten and Noland, ed., 1993).

Faktor keempat adalah *kondisi permintaan* pasar. Faktor ini tidak terlepas dari berubahnya paradigma ekonomi yang ada, yaitu tidak lagi *What, How dan For Whom*, melainkan menjadi *For Whom, How* dan kemudian *What*. Artinya barang yang diproduksi haruslah barang yang sesuai dengan selera pasar (*consumer taste*) bukan bagaimana caranya yang penting laku jual. Hal ini dapat dicontohkan pada kasus mobil Jepang vs mobil Amerika. Dan hal ini tidak hanya sebatas pada produk, tetapi juga sertifikasi misalnya.

Faktor yang terakhir menyangkut *struktur, strategi dan konsentrasi persaingan antar perusahaan*. Sejauh ini dunia usaha Indonesia dipandang kurang memberikan ruang dan dukungan bagi terciptanya perusahaan yang tangguh. Padahal sesungguhnya perusahaan-perusahaan inilah yang nantinya menjadi aktor utama dalam era ekonomi global. Proteksi yang berlebihan, subsidi salah sasaran, kondisi pasar yang mengarah pada oligopoli dan monopoli, telah menjadikan perusahaan kita “jago kandang” dan relatif tidak dapat berbuat banyak di pasar dunia.

2.5 Kesimpulan

Beberapa hal yang dapat disimpulkan dari artikel ini adalah perlu adanya perhatian yang lebih lagi terhadap pengembangan teknologi di Indonesia, hal ini cukup jelas bahwa pertumbuhan ekonomi tidak hanya dapat dicapai oleh modal dan tenaga kerja. Diantaranya akan terkait pula dorongan untuk berinovasi dengan lebih baik, perlindungan terhadap paten dan selalu menjaga iklim riset dan pengembangan. Institusi pendidikan jelas memiliki tanggung jawab yang cukup besar dalam hal ini. Dan itu artinya, butuh keseriusan pemerintah untuk menyelenggarakan pendidikan secara berkualitas untuk mencetak tenaga terampil yang sangat dibutuhkan nantinya dalam era globalisasi.

Industri-industri perlu didorong untuk lebih mandiri dan efisien. Budaya kompetisi harus selalu tertanam pada industri agar memiliki daya saing yang kuat. Pemerintah juga harus tegas terhadap peraturan tentang larangan monopoli untuk menjaga agar tidak menjadi kuat didalam saja tetapi juga harus dapat memperluas pasar keluar. Dengan daya saing yang kuat, maka diharapkan Indonesia memiliki posisi yang lebih baik dalam kancah persaingan di era pasar global.

Daftar Pustaka

Aviliani, 1997, *Kinerja dan Prospek Ekspor Sektor Industri dan Perdagangan Indonesia*, Makalah Pada Diskusi Panel Keprofesian VI diselenggarakan oleh HMJ IESP Unibraw, 18-20 September 1997, Malang.

Barker, Joshua D. et.al. (eds.), 2001, *Memotret Telematika Indonesia Menyongsong Masyarakat Informasi Nusantara: Sebuah Wacana Sosiokultural Tentang Teknologi Telekomunikasi dan Informasi di Indonesia*, Cetakan 1, Pustaka Hidayah, Bandung.

Bergsten, C. Fred and Marcus Noland (eds.), 1993, *Pacific Dynamism and the International Economic System*, Institute for International Economics, 1st ed., Washington.

Carlson, W Bernard, 1992, *Artifacts and Frames of Meaning: Thomas A. Edison, His Managers, and the Cultural Construction of Motion Pictures* dalam Bijker, Wiebe E. and John Law (ed.), *Shaping Technology/Building Society: Studies in Sociotechnical Change*, 1st edition, The MIT Press, Cambridge.

Fagerberg, Jan, 1987, *A Technology Gap Approach to Why Growth Rates Differ*, Research Policy Journal Vol. 16, Elsevier Science Publishers B.V, North-Holland.

Hettne, Bjorn, 1991, *Development Theory and the Three World*, Longman Scientific and Technical, Essex.

Ismail, Munawar, 1997, *Kinerja dan Tantangan Ekspor Industri Manufaktur*, Makalah pada Diskusi Panel Keprofesian VI diselenggarakan oleh HMJ IESP Unibraw, 18-20 September 1997, Malang.

Kuncoro, Mudradjad, 1997, *Ekonomi Pembangunan: Teori, Masalah dan Kebijakan*, Cetakan Pertama, UPP AMPYKPN, Yogyakarta.

Kuntjoro-Jakti, Hero Utomo, 1995, *Ekonomi Politik Internasional di Asia Pasifik: Kumpulan Esai-esai Terpilih*, Cetakan Pertama, Erlangga, Jakarta.

Martin, Stephen, 1989, *Industrial Economics: Economic Analysis and Public Policy*, First edition, Macmillan Publishing Company, New York.

Naisbitt, John, 1996, *Megatrends Asia: Delapan Megatrends Asia Yang Mengubah Dunia*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Ohmae, Kenichi, 1995, *The End of Nation State: The Rise of Regional Economies*, The Free Press, New York.

Porter, Michael E., 1990, *Competitive Advantage of Nations*, Free Press.

Raymond, Susan U., (ed.), 1996, *Science-Based Economic Development: Case Studies Around the World*, First Edition, The New York Academy of Sciences, New York.

Rosenberg, Nathan, 1989, *Inside The Black Box: Technology and Economics*, Cambridge University Press, Cambridge.

Romer, Paul, 2001, *Comment on "It's Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models," by William Easterly and Ross Levine*, The World Bank Economic Review, Vol. 15, No. 2.

Scherer, F.M., 1980, *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Second Edition, Rand McNally College Publishing Company, Chicago.

Tambunan, Tulus T.H., 2001, *Perekonomian Indonesia: Teori dan Temuan Empiris*, Cetakan Kedua, Ghalia Indonesia, Jakarta.

Wie, Thee Kian, 1997, *Pengembangan Kemampuan Teknologi Industri di Indonesia*, Cetakan Pertama, UI Press, Jakarta.

Zuhal, 1996, *Model Pengembangan Teknologi Menghadapi Perkembangan IPTEK Abad XXI*, Jurnal Sintesis, Vol. 16 Tahun 4 Juli-Agustus 1996, CIDES, Jakarta.

3

Dilema Informalitas Dan Keterpaduan Pengembangan Ekonomi Perkotaan di Era Otonomi

3.1. Pengantar

Pemaknaan terhadap industrialisasi secara ortodoks yang seringkali diartikan sebagai suatu transformasi dari tatanan ekonomi primer kepada tatanan ekonomi sekunder dengan berbagai strategi yang mengiringinya pada akhirnya melahirkan berbagai bias kebijakan seperti diantaranya adalah pembangunan yang bias kota (*urban bias*). Dengan model kebijakan semacam ini, maka mau tidak mau pemerintah sedang memacu pembangunan dengan menempatkan kota sebagai sentra pembangunan itu dengan mengakumulasi berbagai faktor ekonomi sedemikian rupa sehingga kota dapat tampil menjadi suatu daya tarik ekonomi yang sedemikian kuat. Pada sisi yang lain kebijakan semacam ini sedang menempatkan sektor tradisional pedesaan sebagai sektor pinggiran yang peran pentingnya masih dalam tataran pengakuan.

Dengan demikian, maka selanjutnya mengalirlah cerita urbanisasi besar-besaran dari para pekerja pertanian dengan harapan yang tinggi untuk masuk ke sektor modern diperkotaan. Ada janji upah yang lebih tinggi dan status sosial yang meningkat selalu bergaung seiring dengan derap laju pembangunan industri di perkotaan. Hal ini yang menjadi realitas yang dijanjikan oleh industri sebagai *leading sector* dan menjadi kisah meyakinkan di banyak negara berkembang.

Namun rupanya hal ini tidak bisa kita artikan secara riil begitu saja. Sebagian akademisi berbicara bahwa memang terjadi urbanisasi dari desa ke kota, tapi kasus yang lebih tepat adalah bukan karena daya tarik ekonomi kota yang demikian kuat, tetapi justru adanya tekanan kehidupan yang sangat sulit di pedesaan yang pada akhirnya melahirkan tekanan untuk beradu nasib di kota. Menjadi runyam manakala industri di perkotaan tidak bisa menyediakan peluang kerja yang semestinya bagi para pekerja pendatang ini. Hal ini tak mungkin dipungkiri, mengingat dalam banyak kasus, industri kita diciptakan dalam kondisi pemberian berbagai kemudahan fasilitas oleh pemerintah. Dengan semangat ini maka proteksi menjadi kebijakan utama bagi sang industrialis, dengan perlindungan subsidi dan kemudahan fasilitas bagi mereka yang memiliki akses yang dekat dengan kekuasaan. Dengan kondisi semacam ini, maka bukan efisiensi yang ingin dicapai, tapi keuntungan semata yang lebih utama. Maka banyak investor lebih menghitung laba ketimbang lapangan kerja yang bisa disediakan. Dan selanjutnya luberan tenaga kerja tersebut memunculkan sektor informal perkotaan.

3.2. Sektor Informal Perkotaan: Marjinalitas atau Kebutuhan ?

Dilaksanakannya berbagai program pemerintah dalam upaya memajukan daerah pedesaan dengan menggalakkan penggunaan teknologi baru, baik sistem produksi maupun organisasi, lambat laun cenderung menggeser kedudukan teknologi dan pranata sosial tradisional yang selama ini menjadi tonggak kehidupan sosial dan ekonomi masyarakat pedesaan. Ada anggapan bahwa program BIMAS (bibit unggul, penyediaan pupuk, kredit pedesaan, perluasan irigasi) terutama menguntungkan petani besar dan petani kaya serta cenderung tidak mengikutsertakan petani kecil dan buruh tani tidak bertanah.

Fenomena pertambahan rumah tangga yang cepat dan perluasan lahan yang lambat mengakibatkan dua bentuk keadaan yang kurang menguntungkan bagi penduduk yang hidup di sektor pertanian, yaitu areal tanah yang diusahakan tiap rumah tangga menjadi makin sempit, dan penghasilan rata-rata rumah tangga disektor pertanian tetap rendah. Simanjuntak (1982) menyebutkan bahwa dalam kurun waktu 1973-1980, keluarga yang mengolah lahan pertanian bertambah dengan 3,1 juta rumah tangga atau sekitar 21,53%, sedangkan luas tanah yang diusahakan bertambah dengan sangat kecil. Areal panen untuk produksi padi misalnya hanya bertambah dengan 7,32% selama tujuh tahun. Areal panen palawija justru berkurang dari 6,4 juta ha dalam tahun 1973 menjadi hanya 5,7 juta ha pada 1980. Hasil Sensus Pertanian 1983 antara lain menunjukkan bahwa rata-rata luas tanah yang dikuasai petani Jawa menurun dari 0,64 ha tahun 1973 menjadi 0,63 ha tahun 1983 (turun 0,01 ha selama 10 tahun). Persentase petani di Jawa yang mengusahakan lahan sempit dibawah 0,5 ha adalah sebesar 61,44%. Persentase ini jauh dibawah persentase secara nasional, yaitu 46,56%. Lahan produktif menjadi sedikit sekali. Sempitnya lahan pertanian menjadi sebab timbulnya setengah pengangguran. Hal ini dikarenakan anggota rumah tangga petani terpaksa segera bekerja untuk memenuhi kebutuhan hidup dengan bekerja seadanya dan jam kerja rendah.

Setengah pengangguran adalah mereka yang bekerja kurang dari 35 jam per Minggu dan penghasilannya rendah. Tabel I memuat informasi tentang angkatan kerja yang bekerja menurut jam kerja, jenis kelamin diperkotaan dan pedesaan.

Data diatas menunjukkan kepada kita bahwa angkatan kerja yang berkerja kurang dari 35 jam tidak mengalami perubahan yang berarti dipedesaan dalam kurun sepuluh tahun 1980-1990, sedangkan di perkotaan mengalami penurunan yang berarti. Ini menunjukkan bahwa jam kerja pendek sangat lazim di pedesaan, agaknya jenis aktivitas dapat mempengaruhi perbedaan itu. Tidak tertutup kemungkinan mereka yang membantu usaha tani keluarga, terutama perempuan, dicatat sebagai bekerja walaupun jam kerja sangat pendek.

Patut diakui pemerintah telah berusaha menanggulangi masalah diatas dengan jalan

Tabel I
Angkatan Kerja Yang Bekerja Seminggu Yang Lalu
Menurut Jam Kerja, Jenis Kelamin di Perkotaan dan Pedesaan
Tahun 1980 dan 1990

Jam Kerja/Jenis Kelamin	1980		1990	
	Pedesaan	Perkotaan	Pedesaan	Perkotaan
Kurang 35 jam				
L	34,1	30,2	33,1	16,5
P	57,3	32,3	59,1	29,0
Lebih 36 Jam				
L	65,9	69,8	66,9	83,5
P	42,7	47,7	40,9	71,0
TOTAL N				
L (000)	27.283	34.124	33.358	12.83
P (000)	3.661	16.399	19.376	36.408

Sumber : BPS, Penduduk Indonesia, 1980 dan 1990.

membuka kesempatan kerja seperti padat karya, pengembangan industri kecil, namun usaha itu belum menunjukkan hasil yang diharapkan. Bersamaan dengan itu, penduduk desa ada yang berusaha menciptakan kesempatan kerja sendiri dengan jalan menjual jasa ataupun mereka pergi ke kota untuk bekerja sebagai buruh, atau melibatkan diri dalam kegiatan sektor informal dan pekerjaan-pekerjaan yang tidak membutuhkan modal serta ketrampilan di kota. Gejala ini tampak dengan semakin besarnya arus penduduk desa sebagai imigran musiman ke kota-kota besar. Pekerjaan yang mereka lakukan umumnya produktivitasnya rendah dengan jam kerja panjang tetapi upah yang diterima rendah (Effendi, 1993).

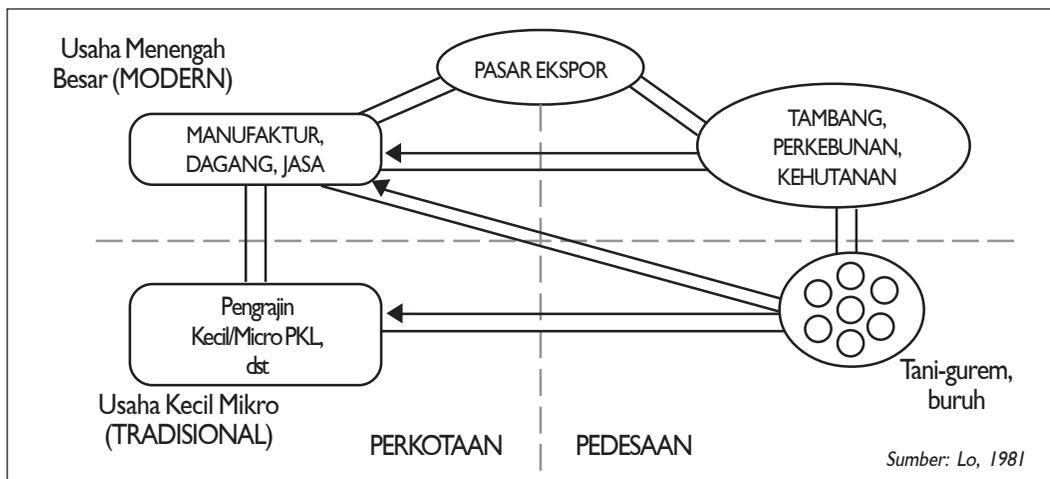
Proses perkembangan ekonomi negara maju ditandai oleh suatu transformasi dalam struktur sektoral angkatan kerja¹; proporsi angkatan kerja yang bekerja disektor primer dalam masa pembangunan akan mengalami penurunan diikuti dengan kenaikan pada sektor sekunder dan kemudian diikuti menaiknya proporsi tenaga kerja di sektor tersier. Tampak

Nasution (1995) menjelaskan perbedaan antara transformasi struktur perekonomian kita dengan negara-negara kapitalis modern. Transformasi perekonomian nasional Indonesia tidak dibarengi oleh transformasi struktur ketenagakerjaan nasional. Hal ini terjadi karena sektor pertanian dari waktu ke waktu menanggung beban yang cukup berat karena alokasi dan pergeseran tenaga kerja pertanian ke sektor-sektor perekonomian lainnya belum semulus pergeseran struktur perekonomiannya sendiri. Dimana data Sakernas 1994, menunjukkan bahwa pangsa relatif sektor pertanian pada perekonomian nasional sudah menurun sampai dengan 17,4% tetapi tenaga kerja yang menggantungkan hidupnya pada sektor ini masih 46,1%, padahal, pada saat yang sama pangsa pasar relatif industri dalam perekonomian nasional telah meningkat menjadi 23,9%. (Muslimin Nasution, 1995, Koperasi dan Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah, Bahan Kuliah PPS Studi Pembangunan ITB)

pergeseran proporsi pekerja dari sektor primer ke sektor tersier lebih disebabkan adanya tekanan-tekanan di sektor primer keadaan ini tampaknya mulai dirasakan sekitar tahun 1970-an dengan meluasnya penggunaan teknologi baru dan mekanisasi di bidang pertanian.²

Dilain pihak, sektor sekunder terutama manufaktur walaupun menunjukkan kemajuan tetapi masih belum dapat diandalkan untuk menyerap aliran pekerja yang keluar dari sektor primer. Menurut Manning (1984) industri yang akhir-akhir ini dikembangkan, terutama di daerah perkotaan, kebanyakan bersifat padat modal. Hal ini membawa akibat yang kurang menguntungkan bagi kebanyakan migran desa-kota, yang tingkat pendidikannya (pekerja di pedesaan) rendah. Sedangkan industri padat modal umumnya menggunakan teknologi maju yang menuntut ketrampilan khusus. Sehingga faktor pendidikan dan pelatihan sangat menunjang terhadap penyerapan tenaga kerja pedesaan oleh sektor sekunder dan tersier.

Kebanyakan masyarakat desa saat ini cenderung lebih senang bekerja di sektor formal daripada sektor pertanian. Hal ini antara lain disebabkan karena semakin tingginya tingkat pendidikan formal masyarakat desa, dimana tinggi rendahnya tingkat pendidikan berpengaruh negatif terhadap kegiatan bertani. Artinya, secara umum masyarakat desa dengan tingkat pendidikan formal yang tinggi lebih memilih untuk bekerja di sektor formal perkotaan daripada mengerjakan sawah, dengan harapan, upah yang diterima dari sektor ekonomi modern perkotaan tersebut lebih menjanjikan daripada bertani. Indikasi yang cukup kuat dalam



Soelaiman (1998) menjelaskan introduksi teknologi ke pedesaan menimbulkan perubahan sosial dalam dimensi struktural. Masuknya traktor atau mesin penggiling padi, menyebabkan berkurangnya peranan buruh tani dalam pengelolaan tanah dan peranan wanita dalam ekonomi keluarga di pedesaan. Teknologi yang masuk ke desa tersebut banyak dikuasai oleh golongan ekonomi kelas atas dan menengah di desa. Golongan tersebut dengan sendirinya akan menentukan pasaran kerja di desa. Keadaan yang demikian akan menggeser pemilik kerbau dan sapi yang selama ini digunakan sebagai tenaga pengolah sawah. Perubahan yang terjadi akibat masuknya teknologi, serta meningkatnya jumlah petani bermodal besar dan disertai dengan gulung tikarnya pemilik usaha tani yang ukuran kecil. Masuknya teknologi ini juga diboncengi oleh masuknya birokrasi yang menggeser fungsi lembaga dan pranata sosial yang telah berdiri di pedesaan. Hal ini menjadikan tidak sedikit lembaga yang ada di pedesaan bergeser fungsi dan perannya, seperti LMD dan pesantren (M. Munandar Soelaiman, 1998, *Dinamika Masyarakat Transisi, Mencari Alternatif Teori Sosiologi dan Arah Perubahan*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta).

hal ini adalah banyaknya migrasi dari desa ke kota, hal tersebut digambarkan dalam tabel 2. Banyak masyarakat desa setelah meraih tingkat pendidikan tertentu berusaha untuk keluar dari desanya dan mengadu nasib di kota-kota besar. Faktor-faktor ini antara lain juga mendorong tumbuhnya sektor informal di perkotaan.

Tabel 2
Komponen Pertumbuhan Kota-kota Besar di Indonesia

Tingkat Pertumbuhan Penduduk (%)	1961-1971		1971-1980	
	Kota	Desa	Kota	Desa
	3,5	1,8	4,1	1,7
Pertumbuhan Penduduk Kota Alami	Juta 4,59	(%) 68	Juta 4,63	(%) 48
Pertumbuhan Penduduk karena migrasi	2,17	32	5,0	52
Dari Prop. Lain	-	-	1,6	17
Dari Prop. Yang. Sama	-	-	2,9	30
Pertumb. alami dr. mig.	-	-	0,42	5
Pertumbuhan Penduduk Kota	6,76	100	9,63	100

Sumber : Hugo dkk., The Demographic Dimension in Indonesia Development, Melbourne, dalam Effendi, 1993.

Makin majunya perkembangan perekonomian juga berakibat menguatnya sarana transportasi, akibat pembangunan sarana dan prasarana yang makin baik, seperti jalan. Berkat adanya pembangunan sarana transportasi (jalan), isolasi antar daerah mulai dipatahkan. Alat angkutan umum roda empat masuk ke pelosok-pelosok desa, melalui lereng-lereng dan bukit-bukit di daerah pertanian. Kemudian, dengan munculnya lembaga transportasi (ojek) isolasi antar desa hampir semua telah tertembus. Melalui jalan sempit, terkadang lewat pematang sawah, suatu desa telah dapat dihubungkan dengan desa lainnya secara lebih cepat.

Sejalan dengan perubahan struktural transportasi ini, terjadi pula peningkatan kualitas pendidikan formal di pedesaan. Rata-rata tingkat pendidikan anggota rumah tangga petani meningkat karena adanya pembangunan pendidikan yang tersebar ke setiap pedesaan. Keadaan ini mendorong terjadinya mobilitas tenaga kerja yang semakin baik, dan pasar tenaga kerja pedesaan dan perkotaan semakin terintegrasi dan saling mempengaruhi. Meningkatnya perubahan struktural transportasi ini juga diikuti dengan meningkatnya kualitas pendidikan formal pedesaan (Kasryno dan Suryana, 1988).

Kedua perubahan struktural ini membawa dampak yang cukup besar terhadap struktur ekonomi pedesaan, yaitu: (a) Aksesibilitas (keterbukaan) pedesaan makin meningkat, yang tentunya akan meningkatkan arus dua arah yang bersifat baik fisik dan arus informasi antara satu daerah dengan daerah lainnya, dan (b) Struktur angkatan kerja pedesaan dicirikan dengan kualitas pendidikan yang semakin tinggi.

Implikasi logis dari kedua perubahan struktural tersebut adalah semakin kritisnya petani dalam menjalankan usaha taninya. Usaha tani bukan lagi usaha tani keluarga yang dicirikan oleh penggunaan dominan dari sumber daya tenaga keluarga dan sedikit dalam penggunaan input yang harus dibeli, tetapi sudah mengarah pada usaha tani subsisten atau komersial. Selain untuk memenuhi konsumsi keluarganya, mereka juga akan berorientasi ke pasar. Disamping itu, kedua perubahan struktural tersebut juga berpengaruh terhadap pola penyerapan tenaga kerja pedesaan akibat semakin tingginya tingkat pendidikan formal mereka.

Kemungkinan lain yang menyebabkan menurunnya proporsi pekerja disektor primer diduga berkaitan dengan perubahan aspirasi generasi muda pedesaan, terutama yang berpendidikan. Ada kecenderungan mereka enggan bekerja disektor pertanian, karena pekerjaan itu dianggap mempunyai status rendah. Tampaknya, mereka banyak yang memalingkan perhatiannya kesektor tersier di daerah perkotaan.

Dalam konteks semacam ini banyak yang memberikan usulan tentang pengembangan industri pedesaan. Hal ini dikarenakan dalam negara berkembang dengan produk pertanian yang masih substansial dipandang perlu untuk mendinamiskan kedua sektor ini secara berkesinambungan. Penguatan sumbangan sektor industri dalam struktur Produk Domestik Bruto merupakan suatu indikasi dan titik awal bagi pengembangan industri dengan basis pertanian.

Industri pedesaan seringkali dinyatakan berupa industri kerajinan dan industri rumah tangga, dan keberadaannya merupakan bentuk transisi dari industri yang bercorak tradisional menuju kepada industri modern. Di Indonesia sendiri, industri pedesaan hanya dipandang sebagai alat pembangunan pedesaan dengan bentuk industri kecil dan bukan bagian dari industri modern yang kebanyakan industri besar dan menengah.

Kesenjangan yang terjadi antara sektor modern di perkotaan dengan sektor tradisional di pedesaan ini menciptakan kondisi yang tidak menguntungkan bagi tenaga kerja pedesaan. Dengan demikian, teori yang menyebutkan bahwa supply tenaga kerja di negara miskin dan negara berkembang adalah tidak terbatas sebenarnya tidak dapat dibenarkan pada saat terjadi pembatas adanya kualifikasi yang harus terpenuhi untuk dapat bekerja di sektor modern di perkotaan. Adalah benar bahwa jumlah angkatan kerja sangat tinggi, namun, dengan adanya pembatas kualifikasi dan kemampuan tertentu, maka akan besar pula jumlah tenaga kerja yang tidak dapat terserap ke pekerjaan sektor modern.

Besarnya arus urbanisasi, menambah pula beban permasalahan ketenagakerjaan tersebut. Alih-alih menyelesaikan masalah ketenagakerjaan di perkotaan, besarnya arus tenaga kerja ini justru menambah beban berat kota dengan segala kompleksitas permasalahannya. Salah satu implikasi

dari hal ini pada akhirnya adalah munculnya peran pekerjaan sektor informal sebagai katup pengaman untuk menampung luberan arus tenaga kerja yang tak tertampung oleh sektor modern.

Tak jarang bahwa pada akhirnya, keberadaan sektor informal ini menimbulkan banyak masalah akan tata ruang di perkotaan. Namun, tidak bisa dipungkiri memang bahwa daya tarik ekonomi kota sedemikian kuat, sehingga permintaan akan produk yang dihasilkan sektor informal juga sedemikian kuat. Menjadi masalah, manakala atas nama keindahan dan kebersihan kota, sektor informal ini terpaksa harus mau menjadi obyek tendang kanan-tendang kiri, pindah kanan-pindah kiri sesuai dengan kemauan pemerintah yang sedang berkuasa. Pada akhirnya seringkali lokasi tepat dimana sektor informal berada beralih fungsi menjadi kantong-kantong kemiskinan baru di perkotaan.

3.3. Kemiskinan: Aib Pembangunan

“*A poor country is poor because it is poor*”, negara miskin itu miskin karena memang miskin, begitulah kira-kira apa yang diungkapkan oleh Ragnar Nurkse, seorang ekonom pembangunan ternama pada tahun 1953 (Kuncoro, 1997). Kemiskinan memang merupakan permasalahan yang dihadapi oleh hampir semua negara di dunia ini, termasuk juga negara adikuasa Amerika Serikat-pun tak luput dari permasalahan ini. Di lain pihak, negara miskin juga menghadapi masalah klasik : pertumbuhan versus distribusi pendapatan, yang ujung-ujungnya adalah permasalahan kesenjangan atau kecemburuan sosial.

Sharp, et.al (1996) mencoba mengidentifikasi penyebab kemiskinan dipandang dari sudut ekonomi. *Pertama*, secara mikro, kemiskinan muncul karena adanya ketidaksamaan pola kepemilikan sumberdaya yang menimbulkan distribusi pendapatan yang timpang. Penduduk miskin hanya memiliki sumberdaya dalam jumlah yang terbatas dan kualitasnya rendah. *Kedua*, kemiskinan muncul akibat perbedaan dalam kualitas sumberdaya manusia. Kualitas sumberdaya manusia yang rendah berarti produktivitasnya rendah, yang pada gilirannya upahnya rendah. Rendahnya kualitas ini dikarenakan rendahnya pendidikan, nasib kurang beruntung, adanya diskriminasi, atau karena keturunan. *Ketiga*, kemiskinan muncul akibat adanya perbedaan akses dalam modal.

Hal terpenting untuk dikenali terlebih dahulu dalam penanganan kemiskinan di perkotaan adalah profil kemiskinan itu sendiri. Mengapa ? Pengenalan terhadap profil kemiskinan inilah yang menjadi suatu prasyarat mutlak untuk memilih strategi pengentasan kemiskinan yang tepat. Sebagaimana kita ketahui, permasalahan kemiskinan adalah masalah yang multidimensional dan sangat kompleks sifatnya. Rendahnya tingkat taraf kesejahteraan hidup yang sering dijadikan sebagai alat pengukur kemiskinan, sebenarnya hanyalah salah satu dari sekian banyak mata rantai yang menjadi sebab terjadinya kemiskinan. Dari segi ekonomi-politik, kemiskinan dipahami sebagai suatu produk dari adanya kekuatan-kekuatan ekonomi. Pemilik modal dan buruhnya, petani dan tuan tanah adalah contohnya. Dari sisi ini, kemiskinan dipandang sebagai suatu konsekuensi yang harus terjadi sebagai akibat adanya konsentrasi kekayaan dan kekuasaan

disatu pihak, dan menimbulkan kelompok marginal dengan posisi tawar yang lemah dipihak lain.

Di lain hal, konteks sosial ekonomi juga memegang peranan dalam masalah kemiskinan ini. Terjadinya dampak saring (*filter effects*) terhadap kaum marjinal, yaitu adanya pelapisan sosial dan struktur akses dalam masyarakat, yang menghambat kaum miskin untuk memperoleh pelayanan dan menikmati kue hasil pembangunan, akan melestarikan adanya kemiskinan itu sendiri.

Lantas siapakah kaum miskin perkotaan itu? Bila ditilik dari segi ketenagakerjaan, ada tiga komponen ketehagakerjaan di perkotaan, yang *pertama* sektor formal perkotaan, *kedua*, sektor informal sah dan *ketiga*, sektor informal tidak sah. *Sektor formal* merupakan gambaran dari pekerjaan yang telah jelas keberadaannya, artinya gajinya teratur diterima dan demikian juga dengan jumlah jam kerja per minggunya. *Sektor informal sah* contohnya adalah seperti penjaja koran, pemilik warung di pinggir jalan. Keberadaannya seringkali mengganggu seperti terganggunya arus lalu lintas, kurangnya keindahan kota dan lainnya. Namun masyarakat masih maklum akan hal ini. *Sektor informal tidak sah*, contohnya adalah perdagangan obat bius. Sulit dilacak keberadaannya, namun tetap ada dalam kehidupan masyarakat kota.

Banyak para pengamat berpendapat bahwa keberadaan sektor informal ini adalah merupakan katup pengaman yang mampu meredam ledakan sosial sebagai akibat terjadinya migrasi besar-besaran ke kota untuk mencari kerja. Dan kebijakan pemerintah yang mengejar pertumbuhan ekonomi dengan penanaman modal menumbuhkan banyak sekali industri padat modal di kota. Seharusnya pertumbuhan industri ini akan menyerap banyak tenaga kerja. Namun ternyata, industri ini mensyaratkan tingkat kualitas tertentu bagi para pekerjanya. Dan ini sulit sekali terpenuhi oleh para urban dari desa dengan kualitas yang sangat minim. Ketidakmampuan untuk masuk kedalam sektor formal inilah melahirkan tumbuh berkembangnya sektor informal perkotaan. Buruh bangunan, pedagang asongan, premanisme, adalah termasuk sederetan akibat tumbuhnya industri padat modal ini.

Maka, kebijakan pemerintah yang berharap terjadinya *trickle down effects* (efek tetesan kebawah) tidak berjalan sebagaimana yang diharapkan, malah menimbulkan kesenjangan sosial yang semakin meninggi. Karenanya perlu kebijakan yang baru berupa intervensi langsung (*direct attack*) terhadap penanggulangan permasalahan kemiskinan di perkotaan. Dengan adanya program pemerintah untuk menanggulangi kemiskinan diharapkan adanya pengembangan sentra perekonomian justru tumbuh dari masyarakat sendiri dengan akses yang dibuka selebar-lebarnya oleh pemerintah. Akses yang dibuka selebar-lebarnya akan menutup kemungkinan timbulnya korupsi, kolusi dan nepotisme (KKN), dan akan mencegah timbulnya diskriminasi akses pada modal.

Perlu dipikirkan pula aliran dana dalam program pengentasan kemiskinan di perkotaan. Akan sulit sekali berjalan dengan baik bila dilakukan melalui jalur formal yang telah ada. Dengan jalur formal artinya penyaluran dana akan sampai kepada kelompok masyarakat yang telah jelas keberadaannya. Artinya, telah punya tempat tinggal tetap dan mempunyai kegiatan ekonomi yang telah jelas pula kegiatannya. Hal ini menimbulkan sedikit kebingungan, mengingat bukankah kaum miskin di perkotaan justru prosentase terbanyak merupakan para

pekerja sektor informal yang tidak jelas juntrungannya. Rumah tak punya, hidup sebagai gelandangan dan pengemis, hidup dan tumbuh di pemukiman kumuh tanpa ber-KTP dan tiada jelas alamat dan lokasinya. Dan kaum inilah yang cenderung butuh terhadap intervensi langsung pemerintah agar lepas dari lilitan kemiskinan dan bukannya tetap menjadi bola sepak dan sasaran utama terhadap penggusuran. Tanpa adanya intervensi langsung kedalam kelompok ini, maka program penanggulangan kemiskinan di perkotaan tidak akan tersentuh oleh kelompok miskin perkotaan ini. Karena selama ini, jangankan camat, pada tingkat RT dan RW diperkotaan-pun sulit sekali untuk membangun dan berada bersama kelompok marjinal ini. Bisa jadi nanti yang mendapatkan dana bantuan adalah kelompok masyarakat yang dekat dengan camat atau pak Lurah. Bila ini yang terjadi, bukankah program ini tidak akan dapat menyelesaikan persoalan kemiskinan di perkotaan? Namun, program ini hanya akan cukup menjadi pengaman para anggota masyarakat yang putus kerja akibat krisis ekonomi di negara kita ini. Dan ini berarti tidak mengentas dan memberi umpan, tapi hanya memberi sebuah kue tanpa memberikan cara bagaimana membuat kue tersebut tetap ada setelah habis.

Nurkse (dalam Kuncoro, 1997) menjelaskan bahwa kemiskinan bermuara pada apa yang disebut sebagai lingkaran setan kemiskinan (*vicious circle of poverty*). Adanya keterbelakangan, ketidaksempurnaan pasar, dan kurangnya modal menyebabkan rendahnya produktivitas. Rendahnya produktivitas mengakibatkan rendahnya pendapatan yang mereka terima. Rendahnya pendapatan akan berimplikasi pada rendahnya tabungan dan investasi.

Negara berkembang sampai kini masih saja memiliki ciri-ciri terutama sulitnya mengelola pasar dalam negerinya menjadi pasar persaingan yang lebih sempurna. Ketika mereka tidak dapat mengelola pembangunan ekonomi, maka kecenderungan kekurangan kapital dapat terjadi, diikuti dengan rendahnya produktivitas, turunnya pendapatan riil, rendahnya tabungan, dan investasi mengalami penurunan sehingga melingkar ulang menuju keadaan kurangnya modal. Demikian seterusnya, berputar. Oleh karena itu, setiap usaha memerangi kemiskinan seharusnya diarahkan untuk memotong lingkaran dan perangkap kemiskinan ini.

Sulit menyentuh akar persoalan. Mungkin, itulah kata yang paling tepat untuk menggambarkan penanggulangan kemiskinan di perkotaan. Perlu disadari bahwa selama ini kebijakan pengembangan perekonomian terhadap kemiskinan dan perkampungan kumuh ini masih kurang mengena kepada sasaran yang diharapkan. Hal ini juga tak lain sebagaimana dijelaskan oleh McGee (1971) sebagai akibat terjadinya urbanisasi semu (*pseudo urbanization*), dimana jumlah urban tak sebanding dengan perkembangan ekonomi kota.

Urbanisasi semu yang terjadi akibat gemerlapnya kota ini sulit sekali untuk dibendung, tentunya juga sebagai akibat kebijakan pemerintah akan pemerataan yang belum menampakkan hasilnya, maka para tenaga kerja di desa akan berbondong-bondong untuk mengadu nasib di kota tanpa keterampilan dan kemampuan yang memadai.

Karenanya, program pengembangan produktivitas kerja dengan pengembangan pusat-pusat kegiatan ekonomi dikampung kumuh akan sangat membantu. Pada saatnya dengan

penumbuhan pusat kegiatan ekonomi ini, para anggota masyarakat yang tinggal di daerah ini akan mulai menata tempat tinggalnya, dan pada gilirannya nanti justru akan dapat menjadi sentra perkembangan ekonomi.

3.4. Kesenjangan dan Pelapukan Sosial

Tjiptoherijanto (1995), menjelaskan antara tahun 1990-1993 persentase penurunan penduduk miskin di daerah perkotaan jauh diatas penurunan penduduk miskin di daerah pedesaan. Rata-rata penurunan kemiskinan di daerah perkotaan 7,4% dan di daerah pedesaan 3,3%.

Namun bila mengingat jumlah kepadatan penduduk di daerah perkotaan dan pedesaan, maka sebenarnya terlihat bahwa proporsi penduduk miskin di daerah perkotaan dan pedesaan adalah sama. Namun mengingat 67% penduduk miskin ada di daerah pedesaan, maka pemerintah mau tidak mau harus membuat suatu kebijakan agar ada perimbangan antara pengentasan penduduk miskin di pedesaan dan perkotaan tidak terjadi kesenjangan yang terlalu jauh.

Agar tingkat kesenjangan antara penduduk daerah perkotaan dan daerah pedesaan tidak semakin melebar, diperlukan program-program khusus yang dapat menstimulir kegiatan perekonomian di daerah pedesaan yang pada gilirannya akan meningkatkan kesejahteraan penduduk di daerah ini. Dengan kata lain kebijakan untuk lebih memperhatikan daerah pedesaan tetap diperlukan untuk mengimbangi “*urban bias policies*” yang telah terjadi selama ini.

Problem kesenjangan ini, kalau kita tak mau untuk lebih membuka hati dan pikiran, rasanya telah mendapatkan reaksi yang biasa saja dari masyarakat. Artinya masyarakat hampir memandang tak ada permasalahan yang krusial dalam terjadinya kesenjangan. Damanhuri (1996) menganalisis ada dua kemungkinan interpretasi mengenai hal ini. *Pertama*, sikap apatis karena tak terlalu jelas harapannya apa yang dilakukan pemerintah untuk mengambil langkah fundamental dan komprehensif dalam mengatasi kesenjangan sosial ekonomi tersebut. *Kedua*, karena problem kesenjangan tersebut telah demikian struktural dan “*complicated*”, terkait dengan status quo politik, kelembekan sosial budaya serta hampir tak berdayanya semua pihak.

Problem kesenjangan sosial-ekonomi ini sangat rentan terhadap terjadinya disintegrasi bangsa. Penguasaan aset nasional oleh sebagian kecil kelompok dan masalah perimbangan keuangan pusat-daerah masih sangat membutuhkan pemikiran yang mendalam dari kita semua, kalau kita tak ingin sampai pecah perang saudara seperti di Pakistan-lama yang menghasilkan Pakistan dan Bangladesh sekarang.

3.5. Penataan Ruang dan Investasi di Era Desentralisasi

Kepentingan nasional dan kepentingan propinsi merupakan dasar untuk membagi secara jelas tugas dan kewenangan pusat, propinsi dan daerah dalam penataan ruang. Berdasarkan

UU No. 22/1999 tentang Pemerintahan Daerah, pada dasarnya hampir seluruh kewenangan urusan pemerintahan, termasuk penataan ruang, diserahkan kepada daerah (kabupaten dan kota), kecuali urusan yang ditetapkan menjadi kewenangan pusat dan propinsi.

UU No. 22/1999 mengubah praktek dari beberapa ketentuan mengenai penataan ruang yang diatur dalam UU No. 24/1992 tentang Penataan Ruang. Dengan penguatan otonomi daerah dan tidak adanya hirarkhi antara Propinsi dan Kabupaten/Kota, RTRW Nasional dan RTRW Propinsi yang sebelumnya mutlak menjadi pedoman bagi daerah tingkat dibawahnya (UU No. 24/1992) dapat menjadi tidak efektif karena Daerah memiliki kewenangan penuh dalam penataan ruang daerahnya. Dalam PP No. 25/2000 bahkan dinyatakan bahwa penyusunan RTRWN berdasarkan tata ruang Kabupaten/Kota dan Propinsi dan penyusunan RTRWP harus berdasarkan kesepakatan antara Propinsi dan Kabupaten/Kota. Meskipun disatu sisi penataan ruang yang paling fundamental merupakan kewenangan daerah, disisi lain RTRWP bukanlah mozaik Kabupaten/Kota dan RTRWN bukanlah mozaik dari RTRWP. Sebaliknya, dapat dipastikan bahwa didalam RTRW Kabupaten/Kota terkandung nasional dan kepentingan propinsi. Dengan premis bahwa RTRWN dan RTRWP perlu tetap disusun, maka selanjutnya akan muncul pertanyaan: apa yang menjadi dasar bagi Pemerintah Pusat dan Pemerintah Provinsi dalam menyusun RTRWN dan RTRWP?

Persoalan dalam penataan ruang pada umumnya muncul karena adanya ketidaksesuaian antara kepentingan dan kewenangan. Ada potensi persoalan bila kepentingan satu pihak (jenjang pemerintah) ternyata berada dibawah kewenangan pihak (jenjang pemerintah) lain. Bila hal ini terjadi, akan diperlukan pendekatan tersendiri kepada pihak yang mempunyai kewenangan agar kepentingan salah satu pihak tersebut dapat diakomodasi. Persoalan akan benar-benar menjadi kenyataan manakala kepentingan tersebut tidak berhasil disepakati dengan pihak yang memiliki kewenangan.

Pada daerah otonom yang mempunyai kewenangan mengatur rumah tangganya sendiri, pejabat di daerah cenderung mengutamakan dampak (positif) dari penataan ruang terhadap penduduk dan konstituen di daerahnya sendiri daripada terhadap penduduk di daerah lain (Beatley dalam Zulkaidi, 2002). Adalah akan menjadi bias, manakala kepentingan yang menjadi utama bagi kepala daerah adalah kepentingan para pemodal.

Sudah banyak terjadi di banyak tempat, bahwa pada akhirnya RTRW yang telah disusun oleh daerah menjadi tidak berarti manakala harus berhadapan dengan kepentingan para pemodal. Banyaknya ruang publik dan peruntukan lahan bagi kepentingan masyarakat seringkali kalah oleh kepentingan kekuasaan ekonomi semata. Hutan kota, taman bermain, sekolah, lapangan olah raga sudah berapa jumlahnya yang keberadaannya digantikan oleh pilar-pilar besi yang kokoh dan pongah, seolah menantang banyak masyarakat kecil untuk berpikir akan kekuatan kokoh yang sulit dirobohkan.

Lain pula cerita akan banyaknya penggusuran yang dilakukan aparat terhadap para pekerja sektor informal atas nama keindahan dan kebersihan kota. Memang pada sisi yang lain, seringkali

keberadaan sektor informal ini menyalahi aturan dengan banyak menggunakan lahan yang tidak semestinya untuk berjualan. Tapi pada logika yang lain, apakah pemerintah daerah sudah mengakomodasi kepentingan kaum ini dengan menyediakan lahan yang memungkinkannya untuk berkembang, dengan kata yang lain bukan lahan sepi yang jauh dari jangkauan konsumen. Apabila ini kasusnya, maka sama juga pemerintah memarjinalkan mereka untuk kemudian mendorong mereka untuk berjualan lagi di tempat lain yang tidak semestinya.

Memang bukan perkara yang mudah untuk mengatasi hal tersebut diatas, mengingat di negara ini jumlah pengangguran sedemikian besarnya. Tercatat jumlah orang yang menganggur pada saat ini adalah 42,7 juta orang dengan tingkat kemiskinan hingga 37 juta orang pada tahun 2003 (Toemion, 2004). Pada sisi yang lain peran investasi sedang menurun pada saat ini dari 30% dari sebelum krisis menjadi 20-22% saat ini.

Keadaan ini menjadi sulit manakala kita berupaya untuk mengatasi masalah kependudukan dan ketenagakerjaan tersebut. Namun secara riil, inilah masalah yang banyak menghinggapi negara miskin dan negara berkembang. Gap antara investasi dan tabungan ini menimbulkan keadaan yang kita kenal sebagai *vicious circle of poverty*, lingkaran setan kemiskinan yang tidak berujung pangkal. Jelas bahwa salah satu hal yang diperlukan untuk mengatasi pengangguran ini adalah pertumbuhan ekonomi yang cukup tinggi, dan untuk mencapai pertumbuhan ekonomi tersebut dibutuhkan investasi.

Sedangkan kalau kita lihat pada data berikut (Tabel 3) kita dapat melihat kinerja investasi dari tahun 1997 sampai dengan tahun Juni 2004.

Tabel 3
Perkembangan Persetujuan PMDN dan PMA, 1997-2004

Tahun	PMDN		PMA	
	Proyek	Rp. Trilyun	Proyek	US\$ Milyar
1997	723	119,9	781	33,8
1998	327	58,0 (-52%)	1.033	13,6 (-60%)
1999	237	53,5 (-7%)	1.176	10,9 (-20%)
2000	392	94,0 (+75%)	1.542	16,1 (+48%)
2001	264	58,8 (-37%)	1.334	15,0 (-7%)
2002	188	25,2 (-57%)	1.151	9,8 (-35%)
2003	196	50,1 (+99%)	1.058	13,6 (+39%)
2004*)	72	15,8	551	3,0
Total	2.399	475,3	8.626	115,8

Catatan: *) sampai dengan Juni 2004

Sumber: Toemion, 2004

Bila kita perhatikan data diatas, terlihat bahwa krisis ekonomi yang kita alami pada 1997 mengakibatkan turunnya angka investasi pada 1998 (baik PMDN maupun PMA). Namun kondisi ini membaik pada tahun 2000 seiring dengan membaiknya kondisi politik dan stabilitas Indonesia. Namun selanjutnya, seiring dengan kondisi stabilitas dan politik yang belum mantap, maka pada tahun berikutnya mengalami penurunan kembali. Dan hal ini semakin membaik pada tahun 2003, dimana jalannya pemerintahan sudah semakin stabil sambil menunggu Pemilu pada tahun 2004. Artinya ada kondisi yang cukup kondusif terhadap masuknya investasi ke negara kita.

Hal ini cukup memberikan gambaran kepada kita, bahwa iklim investasi yang kondusif perlu ditopang oleh berbagai faktor yang lain seperti kondisi stabilitas politik dan keamanan, serta jaminan kepastian hukum. Dan disamping itu tidak kalah pentingnya adalah kepastian akan peruntukan lahan yang tertuang dalam RTRW daerah. Hal ini akan memberikan jaminan kepastian bagi investor, dimana lokasi yang akan digunakannya untuk menanamkan investasi tentu membutuhkan kepastian agar tidak timbul masalah di kemudian hari. Biasanya masalah timbul karena adanya bentrokan kepentingan dengan masyarakat.

3.6. Penutup

Dalam konteks pengembangan ekonomi lokal, jelas bahwa masuknya investasi akan sangat dibutuhkan dalam rangka mendorong pertumbuhan ekonomi. Karenanya pemerintah daerah perlu mengkreasi kebijakan untuk memberikan jaminan kondisi yang mantap bagi masuknya investor ini. Diantara kebijakan tersebut, tentu dibutuhkan tata ruang kota yang menjamin kepastian ekonomis kepada investor. Namun jelas bahwa kebijakan tata ruang ini juga hendaknya tidak malah memarjinalkan kondisi pekerja sektor informal sedemikian rupa sehingga malah menumpuk pengangguran yang ada di perkotaan. Dan ini juga berarti akan menambah beban pembangunan kota melalui angka kemiskinan yang semakin meningkat. Apabila hal ini menjadi pegangan, maka akan menjadi sinergitas pembangunan antar sektor di perkotaan untuk mengembangkan ekonomi yang cukup terbuka akan kebutuhan tenaga kerja. Dan pemerintah daerah dalam hal ini dituntut jeli untuk mengeluarkan sebuah kebijakan, maka idealnya sebenarnya pembangunan dengan partisipasi masyarakat akan sangat banyak membantu mengatasi keruwetan permasalahan ekonomi kota tersebut. Misalnya, dalam hal ini dapat saja pemerintah meminta masukan dari stakeholders terkait sebelum mem-perdakan RTRW. Dengan model partisipasi semacam ini, maka diharapkan justru semua stakeholders yang terlibat akan juga turut merasa memiliki akan rencana yang telah disusun. Maka akan dapat dihindari terjadinya saling menyalahkan diantara para stakeholders akan produk kebijakan yang telah dibuat dan dilegalkan oleh pemerintah.

Daftar Pustaka

Baswir, Revrison, 1999, *Dilema Kapitalisme Perkoncoan*, Cetakan Pertama, IDEA dan Pustaka Pelajar, Yogyakarta.

Blakely, Edward J., 1989, *Planning Local Economic Development: Theory and Practice*, 1st edition, Sage Publications Inc., California.

Bustanul Arifin dan Didik J. Rachbini, 2001, *Ekonomi Politik dan Kebijakan Publik*, Cetakan Pertama, Grasindo, Jakarta.

Chaniago, Andrianof A., 2001, *Gagalnya Pembangunan: Kajian Ekonomi Politik Terhadap Akar Krisis Indonesia*, Cetakan Pertama, LP3ES, Jakarta.

Fakih, Mansour, 2002, *Runtuhnya Teori Pembangunan dan Globalisasi*, Cetakan Kedua, Insist dan Pustaka Pelajar, Yogyakarta.

Hettne, Bjorn, 2001, *Teori Pembangunan dan Tiga Dunia*, Terjemahan Tim Redaksi Gramedia, Cetakan Pertama, Gramedia, Jakarta.

Hidayat, Syarif dan Darwin Syamsulbahri, 2001, *Pemberdayaan Ekonomi Rakyat: Sebuah Rekonstruksi Konsep Community Based Development*, Cetakan Pertama, Pustaka Quantum, Jakarta.

Kartasasmita, Ginandjar, 1996, *Pembangunan Untuk Rakyat: Memadukan Pertumbuhan dan Pemerataan*, Cetakan Pertama, Pustaka CIDESINDO, Jakarta.

Kuncoro, Mudrajad, 1997, *Ekonomi Pembangunan: Teori, Masalah dan Kebijakan*, Cetakan Pertama, UPP AMP YKPN, Yogyakarta.

Lo, Fu-Chen, (ed), *Rural - Urban Relation and Regional Development*, Regional Development Series 5, UNCRD, Maruzen Asa, 1981

Mackie, Jamie, 1997, *Ekonomi Jawa Timur: Dari Daulisme ke Pembangunan Berimbang*, dalam Dick, Howard et.al. (eds.), *Pembangunan yang Berimbang Jawa Timur Dalam Era Orde Baru*, Terjemahan oleh Bambang Sumantri, Cetakan Pertama, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Mallarangeng, Rizal, 2002, *Mendobrak Sentralisme Ekonomi*, Terjemahan Martin Aleida, Cetakan Pertama, Kepustakaan Populer Gramedia, Yayasan Adikarya IKAPI dan Ford Foundation, Jakarta.

Nasution, Muslimin, 1998, *Pemberdayaan Masyarakat: Tujuan Proses Pengembangan Masyarakat yang Dibangun Diatas Realitas*, Draft Bahan Kuliah Program Pascasarjana Studi Pembangunan Institut Teknologi Bandung.

Rachbini, Didik J., 2001, *Ekonomi di Era Transisi Demokrasi*, Cetakan Pertama, Ghalia Indonesia, Jakarta.

Tjiptoherijanto, Prijono, 1997, *Pembangunan Jaringan Ekonomi Pedesaan dalam Upaya Pengentasan Penduduk Miskin di Daerah Tidak Tertinggal*, Analisis CSIS, No. 4 Tahun XXVI, Juli-Agustus 1997.

Toemion, Theo F., 2004, *Trend Investasi dan Kebijakan PMA dan PMDN*, Makalah pada Indonesia Autonomy Conference yang diselenggarakan oleh Asosiasi Pemerintah Kota Seluruh Indonesia (APEKSI), Surabaya, 2 Agustus 2004.

Wahono, Francis, 1999, *Revolusi Hijau dari Perangkap Involusi ke Perangkap Globalisasi*, Wacana, Jurnal Ilmu Sosial Transformatif, Edisi 4 Tahun I, 1999.

Zulkaidi, Denny, 2002, *Kepentingan Nasional dan Kepentingan Propinsi Dalam Penataan Ruang*, dalam Haryo Winarso et.al. (ed.), *Pemikiran dan Praktek Perencanaan dalam Era Transformasi di Indonesia*, Departemen Teknik Planologi ITB, 2002.

4

KLASTER UKM, EKONOMI RAKYAT DAN PEMBANGUNAN PARTISIPATIF

Keberadaan UKM di daerah demikian strategis, dengan jumlah yang mencapai sekitar 90% dari unit usaha yang ada di Indonesia, namun skala usaha ini belum dapat menikmati kebijakan yang terpadu dari pemerintah untuk pengembangannya. Terasa bahwa program yang dihasilkan untuk membangun sektor strategis ini masih bersifat parsial dan konvensional. Kesannya penanganan terhadap penyumbang ekonomi riil di tingkat massa akar rumput ini tidak mengikuti perkembangan terbaru hingga berkesan rutinitas dan tidak memunculkan hasil signifikan dari berbagai kucuran program yang selama ini telah dilakukan.

4.1 UKM Sebagai Tulang Punggung Ekonomi Rakyat

Dalam pembangunan dibanyak daerah, kalau kita rujuk kepada visi dan misinya maka hampir seluruhnya berbicara tentang pengembangan ekonomi rakyat. Tetapi rupanya, misi ini masih banyak yang belum terlaksana seiring dengan sikap pemerintah yang masih belum menunjukkan keberpihakannya secara jelas kepada masyarakat kebanyakan, yaitu golongan ekonomi lemah. Kebijakan pemerintah yang dijalankan selama ini cenderung mengikuti alur teori ekonomi neoklasik konvensional, dimana krisis ekonomi Indonesia hanya akan pulih oleh pertumbuhan ekonomi yang tinggi. Pertumbuhan ini hanya dapat ditingkatkan kembali melalui investasi, dan investasi ini hanya akan mungkin jika program rekapitalisasi perbankan berjalan, yang artinya kredit para konglomerat harus dibantu dahulu dengan kredit baru agar perusahaannya dapat beroperasi lagi dan kita berharap, para konglomerat ini dapat kembali mengangsur hutang-hutangnya.

Pemberdayaan ekonomi rakyat ini terasa makin penting manakala kenyataan menunjukkan bahwa ekonomi Indonesia sebenarnya adalah berbasis ekonomi rakyat. Ekonomi rakyat (banyak) mencakup 90% dari total jumlah unit usaha (*business entity*), menyediakan sekitar 80% kesempatan kerja, melakukan lebih dari 65% kegiatan distribusi, dan melakukan kegiatan produksi bagi sekitar 55% produk dan jasa yang dibutuhkan masyarakat, serta keberadaannya tersebar merata di seluruh Indonesia. (Krisnamurthi, 2002).

Hanya saja ketimpangan distribusi aset produktif -yang sekitar 65%-nya dikuasai oleh 1% pelaku usaha besar - menyebabkan kontribusi nilai produksi (GDP) dan ekspor kegiatan ekonomi rakyat relatif lebih kecil.

Ramli (dalam Kuncoro, 1997) menggambarkan struktur perekonomian kita sebagai sebuah piramida. Dimana pucuk piramida tersebut dikuasai oleh para pengusaha besar, dengan beroperasi pada struktur pasar quasi-monopoli oligopolistik, hambatan masuk (*barrier to entry*) yang tinggi, menikmati margin keuntungan yang luar biasa tinggi dengan akumulasi modal yang cepat. Dimana dibagian bawah piramida berkerumun usaha skala kecil dan menengah dengan iklim yang sangat kompetitif, hambatan masuk yang rendah, serendah margin keuntungannya dan dengan tingkat *drop out* yang tinggi. Struktur semacam ini terbukti mencuatkan isu konsentrasi dan konglomerasi, serta menguatkan dualisme perekonomian nasional.

Dialektika hubungan ekonomi yang terjadi menampakkan banyak penduduk yang bergantung hidupnya dari “ekonomi rakyat” berada dalam posisi tertindas dalam konstelasi perekonomian nasional. Ada kecenderungan terjadinya konsentrasi oleh pengusaha-pengusaha besar (monopoli-oligopoli) dan membentuk kolaborasi dalam penguasaan ekonomi. Salah satu penyebabnya adalah penguasaan industri dari hulu sampai ke hilir. Pada akhirnya, kebijakan-kebijakan yang diambil oleh pemerintah meniadakan peran yang jelas bagi ekonomi rakyat. Keadaan inilah yang menjadi paradoksal dari kebijakan yang dilakukan oleh pemerintah.

Rachbini (2001) menegaskan bahwa seharusnya Usaha Kecil dan Menengah tidak perlu meminta perlakuan khusus untuk bisa berkembang dengan baik, tetapi yang lebih utama dan terpenting adalah menuntut perlakuan yang adil sehingga akses terhadap pasar dan sumber-sumber ekonomi yang ada bisa dimanfaatkan oleh semua pelaku ekonomi secara efisien. Maka, ekonomi kerakyatan yang tepat adalah dibangun diatas pondasi mekanisme pasar yang sehat, bukan yang distortif. Sehingga permasalahan yang lebih krusial sejatinya adalah *fairness* atau keadilan dalam pasar.

Unsur *fairness* ini menurut Rachbini (2001) adalah unsur yang terpenting (pertama) dalam mengembangkan ekonomi kerakyatan. Unsur penunjang selanjutnya antara lain adalah *kedua*, mekanisme pasar yang independen dari kekuasaan sehingga pasar tidak dipakai oleh negara dan kalangan tertentu saja untuk berburu rente ekonomi, *ketiga*, pengelolaan sumberdaya alam dan lahan yang berkeadilan. Sedangkan unsur *keempat*, demokratisasi hubungan pekerja dengan perusahaan dalam keseimbangan *bargaining position* yang terbaik bagi keduanya, dan terakhir, *kelima*, penciptaan sistem lembaga keuangan yang transparan dan memberi ruang yang terbuka bagi usaha kecil dan menengah.

4.2 Tantangan Ke Depan: Pemberdayaan Masyarakat

Dari sisi pemberdayaan masyarakat, Chambers (dalam Nasution, 1998) menyatakan bahwa terdapat dua pola budaya dari luar sistem masyarakat (*community system*) yang akan melahirkan bias atau persepsi yang salah terhadap sistem dan komponen-komponen sistem masyarakat yang diharapkan menjadi *intended beneficiaries* dari program pengembangan masyarakat (*community development programs*). Kedua pola budaya tersebut adalah: (1) pola budaya negatif ilmuwan yang melakukan kajian-kajian kritis yang sepertinya tidak terbatas oleh waktu; dan (2) pola budaya

positif para agen pembangunan (baik pemerintah maupun non-pemerintah) yang umumnya terbatas oleh waktu dan harapan terhadap hasil nyata yang cepat kelihatan.

Pola budaya yang pertama umumnya cenderung melihat persoalan kemasyarakatan sebagai permasalahan yang *njlimet* (rumit) dan seringkali terjebak pada keadaan tidak mampu memberikan saran secara konkrit bagi pembangunan masyarakat. Sedangkan pola budaya kedua, lebih memandang persoalan masyarakat sebagai fenomena lingkungan sekitar yang mudah diatasi secara teknis semata. Sehingga pendekatan yang dilakukan adalah seringkali pendekatan proyek pembangunan dan bantuan sosial-materi belaka.

Kedua pola pendekatan budaya ini tidak selalu berhasil melahirkan pola pendekatan yang terpadu diantara keduanya. Masing-masing pola budaya tersebut cuma menunjukkan sisi persepsional mereka saja terhadap masyarakat, bukan didasarkan pada realitas yang terjadi pada masyarakat. *Kenjilimetan* pola budaya yang pertama dan ketergesaan pola kedua seringkali tidak dapat menjawab persoalan dinamika masyarakat. Kadua pola budaya ini kemudian melahirkan bias dalam pembangunan.

Adapun Zaltman dan Duncan (dalam Nasution, 1998) menyebut kedua bias tersebut sebagai bias rasional (*rationalistic bias*) dan bias teknokrasi (*technocratic bias*). *Rationalistic bias* adalah bias yang terjadi karena para ilmuwan merasa bahwa tugas yang mereka emban hanya sebatas memberikan informasi tentang perubahan-perubahan yang perlu dilakukan oleh masyarakat. Para ilmuwan ini yakin bahwa secara otomatis masyarakat akan melakukan informasinya karena sangat logis. Bias ini mencerminkan kenafian pandangan sebagian ilmuwan dan agen pembangunan tentang sistem kepercayaan dan sistem nilai masyarakat tentang perubahan. Sedangkan *technocratic bias* adalah bias yang lahir sebagai akibat keyakinan sebagian ilmuwan dan agen pembangunan bahwa anggota masyarakat pasti dapat mengimplementasikan berbagai gagasan perubahan yang didesain oleh ilmuwan atau agen pembangunan.

Bias ini seringkali menjadi suatu persimpangan jalan antara persepsi ilmuwan atau agen pembangunan yang meyakini masyarakat yang harus mengikuti rekomendasinya sebagai suatu hal yang logis dengan persepsi masyarakat tentang perubahan dimasa depan. Karenanya, seringkali pada akhirnya ditempuh jalan pintas untuk mengatasi persimpangan yang terjadi. Jalan pintas yang diambil tersebut pada umumnya didasarkan pada mitos-mitos tentang pemberdayaan masyarakat dengan pondasi berbagai bias-bias di atas. Jelas bahwa mitos bukanlah realitas yang terjadi dalam masyarakat, karenanya hampir bisa dipastikan pembangunan masyarakat yang dilakukan akan menemui kegagalan dalam memberdayakan masyarakat itu sendiri karena tidak dibangun diatas realitas.

4.3 Pembangunan Daerah dan Klaster UKM

Pembangunan daerah, dimana dalam hal ini terkait dengan permasalahan lokalitas akan selalu terkait dengan teori pertumbuhan ekonomi, teori basis ekonomi, teori pusat pertum-

buan, dan teori spesialisasi. Maka, dalam hal ini pembangunan daerah mau atau tidak harus pula memperhatikan komponen utama yang mempengaruhi pertumbuhan ekonomi, yaitu akumulasi modal, pertumbuhan penduduk, dan kemajuan teknologi (*technological progress*) (Todaro dalam Kuncoro, 2004).

Penciptaan peluang dan investasi dapat dilakukan dengan memberdayakan potensi sektor unggulan yang dimiliki. Sektor/subsektor unggulan dapat diukur dengan analisis *Location Quotients* (LQ) memiliki kesamaan dengan sektor ekonomi basis, dimana pertumbuhannya menimbulkan dan menentukan pembangunan menyeluruh daerah itu, sedangkan aktivitas lain yang non basis merupakan konsekuensi dari pembangunan menyeluruh tersebut (Soepono, Hoover dalam Kuncoro, 2004). Basis ekonomi dari sebuah komunitas terdiri atas aktivitas-aktivitas yang menciptakan pendapatan dan kesempatan kerja basis yang menjadi tumpuan perekonomian. Semua pertumbuhan ekonomi ditentukan oleh sektor basis.

Penempatan kriteria pertumbuhan sebagai dasar penetapan pembangunan daerah relevan dengan teori pusat pertumbuhan Perroux (1975) yang mengatakan bahwa pertumbuhan tidak muncul di berbagai daerah pada waktu yang sama. Pertumbuhan hanya terjadi di berbagai tempat yang disebut pusat pertumbuhan dengan intensitas yang berbeda.

Berkaitan dengan sektor unggulan, Perroux mengatakan bahwa industri unggulan merupakan penggerak utama dalam pembangunan daerah, dan adanya sektor/industri unggulan memungkinkan dilakukannya pemusatan industri akan mempercepat pertumbuhan perekonomian, karena pemusatan industri akan menciptakan pola konsumsi yang berbeda antar daerah sehingga perkembangan industri di suatu daerah akan mempengaruhi perkembangan daerah lainnya. Perekonomian merupakan gabungan dari sistem industri yang relatif aktif (industri unggulan) dengan industri-industri yang relatif pasif yaitu industri yang tergantung dari industri unggulan atau pusat pertumbuhan. Daerah yang relatif maju atau aktif akan mempengaruhi daerah-daerah yang relatif pasif (Arsyad dalam Kuncoro, 2004).

Adanya spesialisasi komoditas sesuai dengan sektor/sub sektor unggulan yang dimiliki memungkinkan dilakukannya pemusatan kegiatan sektoral pada masing-masing daerah, yang akan mempercepat pertumbuhan di daerah. Samuelson dan Nordhaus (dalam Kuncoro, 2004), masyarakat dapat lebih efektif dan efisien jika terdapat pembagian kerja, yang membagi keseluruhan proses produksi menjadi unit-unit khusus yang terspesialisasi. Ekonomi spesialisasi telah memungkinkan terbentuknya jaringan perdagangan antar individu dan antar negara yang demikian luas, yang merupakan ciri dari suatu perekonomian maju. Adanya keterkaitan ekonomi (spesialisasi) antar daerah yang mendorong proses pertukaran sesuai kebutuhan masing-masing, akan memungkinkan bergeraknya perekonomian masing-masing, akan memungkinkan bergeraknya perekonomian masing-masing daerah secara bersama-sama menuju proses pertumbuhan.

Secara umum Pembangunan Ekonomi Lokal diartikan sebagai suatu proses dimana pemerintah daerah dan seluruh komponen masyarakat mengelola berbagai sumberdaya yang

ada dan membentuk suatu pola kemitraan untuk menciptakan suatu lapangan pekerjaan baru dan merangsang perkembangan kegiatan ekonomi dalam daerah tersebut (Blakely, 1989). Dalam pembangunan ekonomi daerah peran pemerintah dapat mencakup peran-peran wirausaha (*enterpreuner*) koordinator, fasilitator dan stimulator (Blakely, 1989).

Di era globalisasi dan perdagangan bebas, dimana tingkat kompetisi juga akan semakin berat, maka ada dua hal yang menjadi sangat signifikan dalam rangka kompetisi tersebut. Dua hal tersebut adalah penguasaan teknologi dan sumberdaya manusia dengan keterampilan tinggi. Bahkan untuk kalangan UKM menjadi lebih berat lagi dengan sederet kelemahan bila dibandingkan dengan usaha besar, antara lain yaitu masalah pengembangan bisnis, keterbatasan dana, ketiadaan tenaga ahli dan pengetahuan bisnis serta minimnya penguasaan teknologi.

Pada saat ini permintaan besar bagi UKM tidak hanya penting bagi peningkatan efisiensi dan produktivitas tetapi hal ini juga sangat penting untuk menyesuaikan produk mereka dengan pasar, produk, teknologi dan organisasi. Dan harus disadari dalam perkara ini banyak UKM kita banyak yang masih belum dapat menangkap peluang ini yang tentu saja memerlukan harga dan mutu yang lebih baik, *after sales service*, jumlah produksi yang lebih besar, produk dengan standar internasional dan persediaan bahan baku yang sifatnya reguler.

Pengalaman di banyak negara maju menunjukkan bahwa keberadaan klaster bisa merupakan suatu faktor pendorong bagi UKM untuk meningkatkan kemampuannya dalam lingkungan pasar global yang kompetitif. Temuan empiris oleh F. Richard (dalam Tambunan dan Supratikno, 200..) bahwa pengalaman di Eropa menunjukkan kesenjangan antara UKM dan Usaha Besar tidak terlalu jauh, sepanjang para UKM tersebut mampu memanfaatkan keuntungan dari membentuk Klaster. Melalui klaster dan networking, UKM dapat mengatasi permasalahan mereka yang berhubungan dengan proses produksi, kuantitas, distribusi dan pemasaran serta pengadaan bahan baku. Melalui suatu korporasi dalam kelompok, UKM dapat mengambil keuntungan dari hadirnya eksternalitas ekonomi: keberadaan para penyalur bahan baku, ketersediaan komponen dan peralatan, kehadiran workshop yang menyediakan perkakas produksi dan permesinan (Humphrey dan Schmitz, 1995).

Klaster ini juga akan memberikan keuntungan dalam hal akan menarik banyak pedagang untuk membeli produk dari produsen yang berkelompok. Bagaimanapun juga, pembelian dalam partai besar dari banyak produsen di klaster akan jauh lebih efisien dan bisa menekan biaya transaksi (Berry et.al., 2001). Lebih jauh bahkan Tambunan (2000) menjelaskan keberadaan klaster ini akan semakin mempermudah pemerintah dan lembaga yang berkompeten dalam riset dan pengembangan (R&D) seperti universitas akan semakin mudah dalam menyediakan jasa seperti pelatihan manajemen, pengembangan teknis, ataupun efisiensi terhadap proses produksi barang dari setengah jadi menjadi barang jadi.

Ada lagi yang menarik, penelitian Ceglie dan Dini (dalam Tambunan dan Supratikno, 20..) menyatakan bahwa tindakan kolaborasi melalui pengembangan jaringan bisnis yang

mengikutsertakan UKM dan Usaha Besar dengan intens, penyalur masukan, Business Development Services (BDS), lembaga keuangan, perusahaan swasta, institusi publik, LSM dan pemerintah lokal/regional memberikan peluang baru untuk mengembangkan keuntungan lokasi dan daya saing klaster UKM.

Di Indonesia sendiri, istilah “klaster” masih termasuk istilah baru yang diadopsi. Pada tahun 1970-an, Menteri Industri menggunakan istilah sentra industri yang digambarkan sebagai kelompok geografis sedikitnya 20 perusahaan di sektor industri manufaktur yang memproduksi produk yang spesifik. Pada 1979, Menteri Industri juga memperkenalkan istilah yang secara resmi dikenal sebagai Lingkungan Industri Kecil dengan menempatkan secara bersama UKM-UKM tersebut dalam satu lokasi. Sentra industri menjadi tumbuh lebih natural, sebagaimana aktivitas tradisional masyarakat yang selama ini telah berjalan, dengan didasarkan kepada keunggulan komparatif yang mereka miliki, paling tidak berkenaan dengan bahan baku dan para pekerja lokal yang selama ini telah memiliki keterampilan tersebut. Banyak dari sentra ini yang kemudian tumbuh berkembang dengan baik. Ambillah contoh dalam hal ini beberapa industri kecil semacam industri batik di daerah pedesaan Jawa. Namun hal ini telah meninggalkan goresan pesan yang cukup dalam, adanya keterlibatan pemerintah dalam pengembangan UKM tersebut. Dalam hal ini, maka kemudian perkembangan UKM tersebut lebih terdokumentasikan secara lebih baik.

Namun dalam banyak kasus semacam ini, seringkali UKM yang di sentra mengerjakan produk secara spesifik dengan cara kerja yang tidak jauh berbeda dan tentu saja dengan peralatan yang seringkali seadanya kalau tidak mau disebut usang. Banyak dari produsen ini belum mampu menggali pasar atau bahkan tidak mampu mengenali siapa yang menjadi target pasar bagi produk mereka. Klaster yang semacam ini kita kenal sebagai sentra yang pasif.

Tapi, tentu saja akan ada golongan kedua yang lebih kita kenal sebagai Klaster yang aktif. Klaster ini sudah mampu melakukan pengembangan dalam hal teknik produksi, serta sudah mampu mengembangkan pemasaran domestik dan ekspor keluar daerah. Namun kelompok ini masih memiliki kendala dalam hal terkait dengan permasalahan kualitas dan pasar yang tentu saja domestik sebagai bagian terbesar. Dalam klaster ini, beberapa usaha melirik pemasaran dengan jasa pedagang dari luar kelompok.

Jenis ketiga adalah Klaster Dinamis. Pada klaster ini pemasaran sudah menjangkau luar negeri, jadi tidak hanya domestik. Heterogenitas internal menjadi kata kunci kemajuan klaster dalam kategori ini. Namun tetap saja masih ada kendala yang membentur kelompok ini, yaitu dalam klaster jenis ini biasanya perusahaan yang menjadi pelopor umumnya jauh berkembang lebih pesat dibandingkan dengan perusahaan lain yang ada dalam klaster tersebut. Dan biasanya perusahaan pelopor ini cenderung lebih mudah dalam menjalin hubungan dengan pihak di luar klaster daripada anggota atau perusahaan dalam klaster yang lain.

Jenis yang keempat adalah klaster yang *advanced*. Hanya sedikit klaster yang dapat masuk dalam kategori ini, mengingat klaster yang masuk dalam kategori ini sudah dapat mengembangkan kerjasamanya dengan berbagai stakeholders lain yang terlibat dalam

perkembangannya. Bank, pendidikan, penyedia bahan baku, BDS, LSM dan pemerintah daerah. Bahkan kelompok ini sudah mampu mengembangkan kerjasama dengan lembaga riset dan pengembangan produk seperti institusi perguruan tinggi. Klaster kelompok ini bahkan mampu memperluas keunggulan geografisnya dengan semakin menyebar dan membuat kerjasama dengan daerah sekitarnya. Jadi kata kunci dalam kelompok ini adalah derajat spesialisasi inter-perusahaan yang tinggi disamping tingkat kooperasinya, tentu saja selain kelompok ini yang sudah mampu menjalin kerjasama dengan berbagai pihak yang terkait.

Namun sebenarnya tingkat pencapaian tertinggi dari klaster ini adalah apabila sudah mampu membentuk sinergitas antar daerah dan saling melengkapi. Kita punya contoh sebenarnya, lihat saja kolaborasi pengrajin-produksen di antara “Yogya-Solo-Semarang”. Ketiga daerah ini mampu memanfaatkan keunggulan geografisnya melalui pariwisata. Produk dari masing-masing daerah dapat dipasarkan dengan saling melengkapi. Ada Malioboro sebagai pusat pasar kerajinan, Solo dengan Pasar Klewer-nya, demikian pula dengan Semarang. Para UKM di ketiga daerah ini mampu tumbuh melalui kerjasama geografis yang terjalin baik.

4.4 Nilai Partisipatif Pengembangan Model Klaster

Dengan memahami pengembangan UKM model klaster tersebut, maka akan terlihat bahwa pengembangan model ini membutuhkan keterlibatan stakeholders secara aktif untuk membangun sebuah klaster yang dinamis. Hal ini cukup gamblang untuk dapat dijelaskan, mengingat ekonomi lokal hanya dapat berkembang dengan melibatkan berbagai pihak yang terkait dengan ekonomi lokal itu sendiri. Pihak-pihak tersebut dapat jadi pemerintah daerah, lembaga swadaya masyarakat, perbankan, *business development services*, lembaga pendidikan dan lain sebagainya.

Partisipasi aktif dari berbagai stakeholders pengembangan ekonomi daerah ini akan sangat menunjang terhadap perkembangan klaster UKM. Klaster sendiri sangat membutuhkan pihak lain dalam pengembangannya. Misalnya klaster produksi tentu akan membutuhkan pihak-pihak yang bersangkutan paut dengan pemasaran. Mempertemukan rantai lini produksi dari hulu sampai ke hilir adalah kata kunci dalam berkembangnya klaster dari pasif menjadi sebuah klaster yang dinamis.

Maka upaya-upaya terhadap penguatan forum bagi anggota klaster UKM akan bermakna sangat banyak. Melalui pertemuan yang rutin diantara para pelaku dalam klaster akan melatih para anggota klaster untuk memecahkan masalah secara bersama. Walaupun demikian Barkley dan Henry (dalam Tambunan dan Supratikno, 200..) mencoba memetakan apa yang menjadi kerugian dan keuntungan dari sistem klaster UKM tersebut.

Beberapa kerugian yang diungkapkan adalah kesulitan di dalam mendekati kelompok usaha yang telah berkembang dengan bagus, mencari potensi yang paling sesuai dengan karakter daerah, waktu yang tepat bagi pengembangan serta ketiadaan institusi pendukung. Beberapa hal ini seringkali menyulitkan kalau tidak mau dibilang malah sebagai faktor penyebab

kegagalan yang tinggi bagi pengembangan UKM model klaster. Karenanya dengan kondisi tersebut, maka secara makro pemerintah harus mendukung dengan menyediakan iklim berusaha yang kondusif bagi klaster ini. Dan secara intern, pemerintah perlu memberikan dukungan khusus kepada sentra yang telah terorganisir dan berkembang, bukannya justru memunculkan semua yang baru. Dengan perhatian yang khusus, maka akan sangat menguntungkan dalam usaha pemasaran daerah dan akan memudahkan bagi daerah untuk mendapatkan dukungan dari daerah sekitarnya.

Bagaimanapun, klaster yang sukses adalah klaster yang mampu mengakses pasar yang sedang tumbuh, dan tentu saja UKM yang mampu dan tekun untuk mengembangkan usaha. Hal ini tentu bukan hal yang mudah, apalagi bagi UKM yang telah terbiasa dimanjakan keadaan dengan segala fasilitas dari pemerintah. Dan karenanya untuk memampukan kemandirian klaster akan sangat penting partisipasi aktif daripada setiap pelaku atau stakeholder yang terkait dengan pengembangan klaster tersebut. Dalam ranah tersebut, dengan sendirinya hal ini akan pula menjadi pembangunan dengan model bottom-up, karena prakarsa pengembangan aktif akan ada di masyarakat. Dan karenanya program yang akan dijalankan juga menjadi milik dan tanggung jawab bersama untuk mewujudkannya.

Daftar Pustaka

Amir Santoso, 1997, *Koperasi Unit Desa di Malang, 1970-1984*, dalam Dick, Howard et.al. (eds.), *Pembangunan yang Berimbang Jawa Timur Dalam Era Orde Baru*, Terjemahan oleh Bambang Sumantri, Cetakan Pertama, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Andrianof A. Chaniago, 2001, *Gagalnya Pembangunan: Kajian Ekonomi Politik Terhadap Akar Krisis Indonesia*, Cetakan Pertama, LP3ES, Jakarta.

Bayu Krisnamurthi, 2002, *Pemberdayaan Ekonomi Rakyat: Mencari Format Kebijakan Optimal*, Makalah pada Seminar Pemberdayaan Ekonomi Rakyat: Strategi Revitalisasi Perekonomian Indonesia, CSIS-Bina Swadaya, www.ekonomi-rakyat.org

Blakely, Edward J., 1989, *Planning Local Economic Development: Theory and Practice*, 1st edition, Sage Publications Inc., California.

Bustanul Arifin dan Didik J. Rachbini, 2001, *Ekonomi Politik dan Kebijakan Publik*, Cetakan Pertama, Grasindo, Jakarta.

Didik J. Rachbini, 2001, *Ekonomi di Era Transisi Demokrasi*, Cetakan Pertama, Ghalia Indonesia, Jakarta.

Edy Suandi Hamid, 2001, *Tinjauan Buku: Membangun Sistem Ekonomi*, Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia, Volume 16 No. 1, Januari 2001.

Francis Wahono, 1999, *Revolusi Hijau dari Perangkap Involusi ke Perangkap Globalisasi*, Wacana, Jurnal Ilmu Sosial Transformatif, Edisi 4 Tahun 1, 1999.

- Ginandjar Kartasasmita, 1996, *Pembangunan Untuk Rakyat: Memadukan Pertumbuhan dan Pemerataan*, Cetakan Pertama, Pustaka CIDESINDO, Jakarta.
- Hettne, Bjorn, 2001, *Teori Pembangunan dan Tga Dunia*, Terjemahan Tim Redaksi Gramedia, Cetakan Pertama, Gramedia, Jakarta.
- Mackie, Jamie, 1997, *Ekonomi Jawa Timur: Dari Daulisme ke Pembangunan Berimbang*, dalam Dick, Howard et.al. (eds.), *Pembangunan yang Berimbang Jawa Timur Dalam Era Orde Baru*, Terjemahan oleh Bambang Sumantri, Cetakan Pertama, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Mansour Fakhri, 2002, *Runtuhnya Teori Pembangunan dan Globalisasi*, Cetakan Kedua, Insist dan Pustaka Pelajar, Yogyakarta.
- Mubyarto, 2000, *Membangun Sistem Ekonomi*, Cetakan Pertama, BPFE, Yogyakarta.
- Mubyarto, 2002, *Ekonomi Rakyat Indonesia*, Makalah pada Seminar Pendalaman Ekonomi Rakyat, YAE-Bina Swadaya, www.ekonomi-rakyat.org.
- Mudrajad Kuncoro, 1997, *Ekonomi Pembangunan: Teori, Masalah dan Kebijakan*, Cetakan Pertama, UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Mudrajad Kuncoro, 2001, *Tinjauan Buku: Membangun Sistem Ekonomi*, Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia, Volume 16 No. 1, Januari 2001.
- Muslimin Nasution, 1998, *Pemberdayaan Masyarakat: Tujuan Proses Pengembangan Masyarakat yang Dibangun Diatas Realitas*, Draft Bahan Kuliah Program Pascasarjana Studi Pembangunan Institut Teknologi Bandung.
- Muslimin Nasution, 1999, *Sistem Ekonomi Kerakyatan: Kerangka Pemikiran, Urgensi, Tantangan Konseptual, Pengertian, dan Tantangan Operasional*, Draft Bahan Kuliah Program Pascasarjana Studi Pembangunan Institut Teknologi Bandung.
- Prijono Tjiptoherijanto, 1997, *Pembangunan Jaringan Ekonomi Pedesaan dalam Upaya Pengentasan Penduduk Miskin di Daerah Tidak Tertinggal*, Analisis CSIS, No. 4 Tahun XXVI, Juli-Agustus 1997.
- Revrison Baswir, 1999, *Dilema Kapitalisme Perkoncoan*, Cetakan Pertama, IDEA dan Pustaka Pelajar, Yogyakarta.
- Rizal Mallarangeng, 2002, *Mendobrak Sentralisme Ekonomi*, Terjemahan Martin Aleida, Cetakan Pertama, Kepustakaan Populer Gramedia, Yayasan Adikarya IKAPI dan Ford Foundation, Jakarta.
- Sri Edi Swasono, 2002, *Sistem Ekonomi Indonesia*, Makalah pada Seminar Pendalaman Ekonomi Rakyat, YAE-Bina Swadaya, www.ekonomi-rakyat.org
- Syarif Hidayat dan Darwin Syamsulbahri, 2001, *Pemberdayaan Ekonomi Rakyat: Sebuah Rekonstruksi Konsep Community Based Development*, Cetakan Pertama, Pustaka Quantum, Jakarta.
- Young, Kenneth, 1997, *Kediri dan Gudang Garam: Sebuah Enklave Industri dalam Lingkungan Pedesaan*, dalam Dick, Howard et.al. (eds.), *Pembangunan yang Berimbang Jawa Timur Dalam Era Orde Baru*, Terjemahan oleh Bambang Sumantri, Cetakan Pertama, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

5

PENDEKATAN PENGEMBANGAN EKONOMI LOKAL YANG PARTISIPATIF

5.1. Pendahuluan

Fenomena perubahan seperti krisis ekonomi, tuntutan akan proses pembangunan yang demokratis, dan pelaksanaan otonomi daerah memberikan pengaruh pada kemampuan daerah pada umumnya dalam melaksanakan pembangunan. Mau tidak mau, kondisi yang ada saat ini akan merubah asumsi yang digunakan dalam proses perencanaan. Model perencanaan yang pada waktu yang lalu mudah berjalan, pada saat ini boleh jadi sulit diterapkan karena kondisi yang dipersyaratkannya tidak dapat dipenuhi lagi.

5.1.1. Definisi Pembangunan Ekonomi Lokal

Seperti telah disebut pada Bab 2, pengembangan ekonomi lokal (PEL) hakekatnya merupakan proses yang mana pemerintah daerah dan/ atau kelompok berbasis komunitas mengelola sumber daya yang ada dan masuk kepada penataan kemitraan baru dengan sektor swasta, atau di antara mereka sendiri, untuk menciptakan pekerjaan baru dan merangsang kegiatan ekonomi wilayah.

Dengan ciri utama menitikberatkan pada kebijakan “*endogenous development*” menggunakan potensi sumber daya manusia, institutional dan fisik setempat. Apapun bentuk kebijakan yang diambil, PEL mempunyai satu tujuan, yaitu: meningkatkan jumlah dan variasi lapangan kerja yang tersedia bagi penduduk setempat. Dalam mencapai itu, pemerintah daerah dan kelompok masyarakat (*stakeholders*) dituntut untuk mengambil inisiatif dan bukan hanya berperan pasif saja. Setiap kebijakan dan keputusan publik dan sektor usaha, serta keputusan dan tindakan masyarakat, harus pro-PEL, atau sinkron dan mendukung kebijakan pengembangan ekonomi daerah yang telah disepakati bersama.

5.2. Pelajaran dari Beberapa Kasus Perencanaan Pembangunan

Dalam rangka pengembangan pendekatan dalam pengembangan ekonomi lokal Tim Pengembangan Ekonomi Lokal dari PERFORM beberapa waktu yang antara Juni s/d Agustus 2002 mengadakan observasi ke beberapa daerah. Observasi tersebut menyangkut program/proyek yang inisiatifnya datang dari pemerintah nasional, provinsi, kabupaten/ kota, atau dari pihak non-pemerintah.

Inisiatif nasional, antara lain pengembangan KAPET (Kawasan Pengembangan Ekonomi Terpadu) , KSP (Kawasan Sentra Produksi), KPEL (Kemitraan Pengembangan Ekonomi Lokal), PEMP (Pengembangan Ekonomi Masyarakat Pantai) yang diterapkan di banyak daerah. Inisiatif provinsi, antara lain: DIY Yogyakarta, Sulawesi Selatan. Inisiatif kabupaten kota, antara lain: Kabupaten Sleman (*Set of Independent Projects/SIP*), Kota Pare-Pare, Kabupaten Pinrang, Kabupaten Maros. Inisiatif lembaga donor seperti FEDEP (*Forum for Economic Development & Employment Promotion*) dari GTZ, IBL (*International Business Link*) dari UNIDO. Serta inisiatif lokal, seperti BPR Bhakti Daya Ekonomi di Sleman yang membina lebih dari 300 kelompok swadaya masyarakat dan kelompok usaha mikro, yang masing-masing anggotanya dapat mencapai 50 pelaku ekonomi.

Dari pengamatan lapangan dan diskusi dengan pihak yang terlibat pada beberapa inisiatif tersebut, dicoba untuk merumuskan gambaran umum tentang ciri-ciri proyek atau program pengembangan ekonomi daerah yang saat ini dapat berjalan (*workable*), dan ciri-ciri rencana pengembangan yang dalam jangka menengah juga masih sulit dilaksanakan. Beberapa pelajaran yang dapat diambil antara lain adalah sebagaimana dibahas di bawah ini.

5.2.1. Masalah Strategi Pengembangan

Perencanaan vs. Pelaksanaan

Dalam beberapa kasus terdapat kesenjangan yang besar antara konsep dan aplikasi, hanya sedikit inisiatif program yang dilaksanakan. Beberapa ciri yang diamati:

- | Biasanya dimulai dengan visi dan misi yang besar, menarik, namun sulit diterjemahkan ke dalam rencana tindakan yang konkrit. Rencana besar cenderung tidak mempertimbangkan kenyataan di lapangan.
- | Sangat sedikit Pemda yang mempunyai sumber daya untuk melaksanakannya
- | Sangat jarang ada upaya untuk mengevaluasi pelaksanaan rencana atau dampaknya.

Alternatifnya adalah memulai dari arah kebalikannya, dari yang berjalan di lapangan, dikembangkan dari situ.

Terlalu tergantung pada investor dari luar

Masalah tersebut erat kaitannya dengan ciri kedua, yaitu strategi pengembangan ekonomi daerah tersebut sangat tergantung, atau menunggu-nunggu investasi dari luar. Apa yang dihadapi antara lain:

- 1 Investasi dari luar (negeri) dalam kenyataannya tidak terjadi di banyak daerah,
- 1 Jika dilihat data BKPM, investasi (FDI) umumnya terkonsentrasi di sekitar metropolitan dan beberapa provinsi kaya sumber daya alam (migas, kehutanan, perkebunan), jarang ada investasi di luar daerah tersebut.

Strategi pengembangan ekonomi daerah yang dibutuhkan adalah yang memperhitungkan atau memberi peran kepada pengembangan usaha menengah kecil (UKM) lokal yang kenyataannya dapat jadi penggerak ekonomi di banyak daerah (Mamburg, 2001).

Pembangunan Prasarana

Terkait dengan ketergantungan pada investor luar, pembangunan prasarana menjadi prasyarat utama, dan menjadi pusat perhatian dalam pembangunan ekonomi daerah. Pada kenyataannya:

- 1 Pembangunan prasarana (jalan raya, listrik, telekomunikasi, air bersih) skala besar tidak terjadi karena keterbatasan sumber dana,
- 1 Pengembangan kawasan industri, kebanyakan sulit berjalan, karena tergantung pada investor dari luar. Masalahnya investasi publik membutuhkan waktu pengembalian yang lama, dengan risiko yang saat ini sulit diperkirakan,
- 1 Kawasan berikat (*bounded zone*) mungkin memberi harapan, tapi hanya terjadi di lokasi tertentu saja.

Memang prasarana selalu dibutuhkan, namun tidak selalu menjadi syarat pertama bagi pengembangan ekonomi lokal. PEL sebaiknya tidak menunggu-nunggu proyek pembangunan prasarana, karena yang terutama adalah pengembangan basis kegiatan ekonomi lokal yang ada.

Program bersifat Sektoral

Pendekatan program yang bersifat sektoral efektivitasnya terbatas, karena:

- 1 Pengembangan ekonomi tidak dapat dipecah-pecah dalam proyek/ program yang terpisah satu sama lainnya, sehingga program-program terpisah dari tiap sektor seperti yang terjadi pada saat ini punya keterbatasan,
- 1 Upaya-upaya yang terpisah, tidak dimulai dari pertimbangan aspek kebutuhan pasar hasilnya tidak kemana-mana, bahkan hanya menghasilkan ketergantungan kepada bantuan dari pemerintah,

Dalam hal ini dibutuhkan pertimbangan adanya mata rantai keterkaitan dari produksi primer hingga penjualan akhir atau ekspor, serta pendekatan yang integratif, dimana tiap komponen saling terkait dalam kerangka yang lebih besar.

5.2.2 Masalah Kelembagaan

Masalah hubungan Pemda – Dunia Usaha

Dari pengamatan yang ada, pada umumnya hubungan antara Pemda dengan dunia usaha masih kurang efektif, bahkan ada prejudice dari masing-masing pihak. Beberapa fenomena umum:

- 1 Pada umumnya institusi seperti KADIN, Koperasi, kurang mewakili dunia usaha,
- 1 Di beberapa daerah terdapat forum Pemda dan Dunia Usaha, namun forum tersebut keanggotaannya terlalu besar (mencakup semua jenis usaha), sehingga terlalu luas untuk dapat menghasilkan konvergensi kepentingan
- 1 Forum-forum atau komite-komite yang ada tidak mempunyai otoritas untuk mengambil keputusan, tergantung pada Pemda.

Akibat dari kurang efektifnya forum-forum komunikasi tersebut, antusiasme kalangan usaha kian menurun dan para partisipan kehilangan minat dalam pengembangan ekonomi lokal.

Pemerintah sebaiknya mengurangi kontrolnya terhadap kegiatan ekonomi, dan lebih berperan pada fasilitasi, dan merespons kebutuhan dan prioritas dunia usaha. Perubahan dari orientasi PROYEK, dan berkecimpung pada sisi penyediaan (*supply-side*), kepada cara berfikir berorientasi PASAR (*market-driven*), meresponse kebutuhan.

Batas kewenangan

Masalah ego kedaerahan termasuk masalah klasik, ini juga menjadi sebab tidak berjalannya rencana dalam kenyataan, karena:

- 1 Pasar tidak mengenal batas kewenangan administrasi, begitu pula mata rantai “pemasok-pembeli”,
- 1 Tiap dinas bertanggung-jawab pada sektornya sendiri menyulitkan kerjasama pada program multi-sektor; dan respons yang efektif atas kebutuhan dunia usaha yang sangat beragam,
- 1 Dibutuhkan cara pendekatan kerjasama untuk meningkatkan kekuatan daerah/kawasan untuk berkompetisi di pasar nasional dan global.

5.2.3 Strategi Pengembangan Usaha

Upaya menumbuh-kembangkan bisnis lokal merupakan pendekatan yang lebih feasible, lebih sesuai untuk kondisi daerah umumnya. Dari wawancara dengan para pelaku usaha diperoleh informasi bahwa di semua daerah banyak pengusaha lokal menyampaikan besarnya permintaan (*demands*), namun sulit memenuhinya karena keterbatasan produksi yang memenuhi syarat kualitas dan kuantitas. Ini tentunya adalah peluang untuk menghubungkan usaha besar dan produsen/supplier kecil.

Dalam kaitan menumbuh-kembangkan dunia usaha ini ada beberapa strategi yang diterapkan di beberapa daerah, antara lain seperti di bawah ini.

Perbaiki iklim usaha

Dimaksudkan untuk memperbaiki iklim perundangan dan fiskal, namun masih bersifat umum. Pada kenyataannya lebih banyak dibicarakan daripada pelaksanaannya. Umumnya terbatas pada rencana pendirian “*one stop service*” untuk perijinan (Bogor, Tangerang, Gianyar, Sidoarjo).

Salah satu upaya penilaian (ranking) secara nasional adalah kajian yang dilakukan oleh Deperindag dan KPPOD. Di Provinsi Jawa Timur upaya serupa dilakukan oleh Harian Jawa Pos dengan pemberian award pada Pemda yang dinilai baik dalam mengembangkan iklim usaha yang kondusif.

Pengembangan UKM

Pengembangan UKM merupakan pendekatan yang populer di banyak daerah. Pendekatan yang dilakukan kebanyakan terlalu sempit, terutama difokuskan hanya pada sisi *supply* dan bantuan dalam produksi (bantuan teknis, peralatan, kredit, dsb.).

Dibutuhkan lebih banyak perhatian dan pertimbangan kepada sisi pemasaran dan pengenalan kebutuhan atau selera pembeli. Perlu untuk memperluas pelaku ekonomi dan stakeholders yang dilibatkan melalui mengembangkan mata rantai cluster.

Program kredit

Pendekatan program (subsidi) kredit ini juga umum dilakukan oleh Pemda yang mampu atau mempunyai surplus anggaran. Pada kenyataannya, record pengembaliannya umumnya jelek, dana bergulir banyak yang macet. Selain masalah *mismanagement*, ini bisa disebabkan oleh karena masyarakat cenderung melihat Pemda sebagai lembaga pemberi bantuan.

Alternatif yang perlu dipertimbangkan adalah menggunakan bank penyalur, bekerja sama dengan bank yang berpengalaman seperti BRI Unit Desa, Lembaga Keuangan Mikro lainnya. Selain itu perlu dibuat agar program kredit fleksibel sesuai kebutuhan dan kemampuan UKM (usaha kecil menengah), dengan meningkatkan pagu kreditnya secara bertahap. Di beberapa daerah terdapat lembaga keuangan mikro yang telah berhasil menyalurkan dana ke pihak UKM secara berkelompok, untuk mengatasi kendala “persyaratan jaminan.”

Pendekatan Cluster

Pengembangan usaha melalui pendekatan pengembangan cluster merupakan pendekatan yang cukup menjanjikan. Ciri-cirinya:

- 1 Berfokus pada cluster terpilih, dengan potensi untuk menjual produknya ke pasar luar daerah,
- 1 Ditujukan untuk meningkatkan daya saing daerah di tingkat nasional, bahkan internasional,
- 1 Terutama menjanjikan bagi pengembangan produsen skala kecil dan UKM umumnya

5.3 Pengembangan Pendekatan PEL Partisipatif

Dari kesimpulan-kesimpulan pengamatan tersebut, dicoba untuk mengembangkan suatu pendekatan PEL yang berusaha untuk tidak mengulangi beberapa kesalahan di atas, dan menerapkan beberapa prinsip dari proyek atau program yang saat ini dapat berjalan dan mempunyai dampak positif pada sistem ekonomi lokal.

Dengan meningkatkan nilai tambah dan *multiplier-effect* dari kegiatan-kegiatan utama daerah yang melibatkan banyak pelaku usaha dan menyediakan lapangan pekerjaan, akan menjadi bagian dari upaya mematahkan mata rantai kemiskinan.

5.3.1 Prinsip-prinsip

Prinsip ekonomi

- | Mulai dengan kebutuhan pasar
- | Fokuskan pada cluster dari kegiatan ekonomi yang ada, yang produksinya dijual di luar daerah (*economic base*), dan *multiplier effect* di daerahnya kuat,
- | Hubungkan produsen skala kecil dengan supplier kepada perusahaan pengeksport (ke luar daerah).

Prinsip kemitraan

- | Kemitraan adalah TANGGUNG JAWAB kepada mereka yang diwakilinya
- | Pemerintah dan sektor swasta BERBAGI tanggung-jawab dalam pengambilan keputusan,
- | Sektor swasta belajar untuk mengambil PERAN AKTIF tidak sekedar pasif,
- | Pemerintah daerah belajar untuk mendengar dan BERESPONS, tidak sekedar memerintah dan mengontrol,
- | Kemitraan mengandalkan SUMBER DAYA LOKAL, bukan bantuan dari luar,
- | Inisiatif digerakkan oleh PEMBELI, PASAR dan PERMINTAAN, bukan produksi atau supply.

Prinsip kelembagaan

Identifikasi stakeholders (unsur pemerintah, pelaku usaha dan masyarakat) yang terkait dengan cluster yang akan dikembangkan,

- | Fasilitasi dialog di antara mereka untuk menghasilkan ide dan inisiatif,
- | Mobilisasi sumber daya lokal untuk menunjang inisiatif yang diusulkan,
- | Kembangkan atas dasar kelembagaan dan kegiatan ekonomi yang ada saat ini.

BAGIAN II

Panduan Pengembangan Ekonomi Lokal Partisipatif

PANDUAN PENGEMBANGAN EKONOMI LOKAL PARTISIPATIF (5 KATA, 6 LANGKAH)

Pengembangan Ekonomi Lokal Partisipatif (PELP) adalah proses dimana pemerintah, swasta dan masyarakat bekerja bersama membentuk kondisi yang lebih baik bagi pertumbuhan ekonomi dan penciptaan lapangan kerja.

Masalah pengembangan ekonomi lokal ini menjadi penting karena memasuki era desentralisasi dan otonomi daerah ini, bangsa kita dihadapkan masalah ekonomi nasional yang akut seperti besarnya angka kemiskinan dan pengangguran. Disisi lain, terdapat gejala negatif seperti kecenderungan relokasi perusahaan-perusahaan PMA ke negara lain; dan kian sulitnya mendapatkan bantuan luar negeri, besarnya beban hutang yang jatuh tempo, dan masih beratnya beban subsidi.

Hal tersebut sejalan dengan ucapan Menko Perekonomian, *“Saya mohon kesungguhan saudara sekalian untuk mengembalikan kegiatan ekonomi Indonesia dari yang paling bawah dan yang paling dalam, tidak kosmetik lagi seperti yang kita alami dahulu itu.”* (Kompas, 3/5/2003) Arahan ini menyiratkan agar semua unsur berpihak kepada ekonomi lokal.

Prinsip pendekatan PELP adalah mulai dengan kebutuhan pasar, lalu menghubungkan produsen skala kecil dan para pemasok kepada perusahaan pengekspor (ke luar daerah). Memulai pengembangan dari cluster kegiatan ekonomi yang ada, yang produksinya di jual di luar daerah (*economic base*), dan *multiplier effect* –nya luas. Merubah orientasi kebijakan agar inisiatif digerakkan oleh pembeli, pasar dan permintaan, bukan produksi atau supply.

Lima Kata Kunci

Sesuai dengan prinsip tersebut, PELP intinya berfokus pada lima kata kunci: **Ekspor - Pemasaran - klaster - Kemitraan - Pemberdayaan.**

Ekspor (ke luar daerah). PELP memprioritaskan untuk pengembangan kegiatan yang berorientasi ekspor ke luar daerah, karena kegiatan ini memberikan: permintaan lebih besar, pasar lebih luas, memberikan tambahan pendapatan (devisa) bagi daerah.

Pemasaran. Usaha Kecil dan Menengah sering mengeluh kekurangan permintaan, sementara Usaha Menengah-Besar mengeluh sering permintaan besar, tapi sulit untuk menyediakan produk dalam kuantitas, kualitas dan waktu yang diminta. Maka pendekatan PELP adalah menghubungkan produsen skala kecil dengan yang lebih besar.

Klaster, yaitu kelompok dari kegiatan ekonomi sejenis, dari hulu hingga hilir. Tujuannya adalah agar mata-rantai produksi-pasar (*supply chain*) terbina. Pengembangan cluster diprioritaskan dengan menilai:

potensinya untuk diekspor ke luar daerah; luasnya efek-ganda (*multipliers*) dan nilai tambah, serta jumlah usaha kecil yang terlibat dalam cluster.

Kemitraan stakeholders. Forum kemitraan *stakeholders* yang terkait dengan cluster yang dipilih dibentuk, dengan keanggotaan antara lain: Produser (petani, nelayan, pengolah sekunder); pedagang, pengumpul dan grosir, dinas dan lembaga yang terkait dengan cluster di Pemda, BUMD (kalau ada), lembaga keuangan, pusat pelatihan dan penelitian, KADIN, LSMs, termasuk pembeli besar dari luar daerah.

Pemberdayaan forum. Dalam pemberdayaan forum kemitraan, diarahkan agar: kelompok relatif kecil, yang fokus kepada berbagi kepentingan bersama. Memberdayakan forum kemitraan untuk saling berbagi (*sharing*) dalam merumuskan masalah, solusi, rencana tindakan. Mendelegasikan kewenangan kepada kemitraan dalam pengambilan keputusan yang menyangkut kepentingan usaha dan kerjasana dengan pihak terkait.

Enam Langkah

Langkah 1: Identifikasi prioritas dalam menciptakan lingkungan usaha yang kondusif. Tujuannya adalah menetapkan prioritas dan sasaran promosi pengembangan ekonomi, mendorong investasi baru dan memfasilitasi peningkatan produksi serta perdagangan di daerah yang bersangkutan. *Kegiatannya antara lain:* Membentuk tim pendahulu untuk memulai PELP. Memfasilitasi dunia usaha untuk mengidentifikasi isu-isu strategis yang dihadapi. Mengidentifikasi prioritas dalam reformasi peraturan atau kebijakan menyangkut kegiatan usaha; prioritas bagi perbaikan kebijakan/ peraturan fiskal dari Pemda; prioritas perbaikan prasarana dan pelayanan untuk kegiatan ekonomi.

Langkah 2 : Memilih klaster kegiatan ekonomi (sesuai daya saing). Tujuannya untuk mengidentifikasi kegiatan ekonomi lokal yang mempunyai potensi kuat untuk tumbuh (*clusters*). Membentuk kerjasama dengan pemerintah provinsi dan daerah lain yang mempunyai kesamaan kepentingan. *Kegiatannya antara lain:* Mengidentifikasi kegiatan ekonomi yang

menonjol sesuai dengan keunggulan bersaing (*competitive advantage*) dan sumber daya potensial sebagai calon cluster. Secara partisipatif memilih cluster pertama untuk mengawali kegiatan.

Langkah 3 : Membentuk kemitraan stakeholder. Tujuannya adalah menciptakan kemitraan antara pemerintah daerah dengan dunia usaha untuk saling berbagi tanggung-jawab dalam pengembangan cluster. *Kegiatannya antara lain:* Mensosialisasi kepada stakeholder potensial tentang proposal untuk rencana cluster. Membentuk forum kemitraan stakeholder untuk cluster terpilih. Untuk mendorong perubahan, dapat dipromosikan “juara” dari Pemda atau dunia usaha untuk ditunjuk sebagai penggerak.

Langkah 4 : Memperkuat kemitraan. Tujuannya untuk meningkatkan kemampuan kemitraan stakeholders untuk menelorkan ide-ide, mendorong inisiatif, dan mobilisasi sumber daya yang dibutuhkan untuk pengembangan usaha. *Kegiatannya antara lain:* Menginventarisasi pelaku ekonomi dalam cluster dan membuat katalog kapasitas dan kualitas produknya. Mengorganisir jaringan cabang untuk mencakup wilayah kota/kabupaten. Mengembangkan forum dan media komunikasi.

Langkah 5 : Mempromosikan cluster. Tujuannya untuk penguatan kemampuan perusahaan lokal untuk berkompetisi dalam pasar nasional dan internasional; meningkatkan penjualan, peningkatan pendapatan dan menciptakan lapangan kerja produktif. *Kegiatannya antara lain:* Mengarahkan agar anggota cluster melakukan tindakan konkrit dan berorientasi hasil bagi usahanya. Menyusun rencana pemasaran, termasuk publikasi katalog, mengembangkan merek daerah dan menjaga kualitas melalui sertifikasi, disarankan membentuk lembaga semacam *trading-house* di daerah untuk mendorong ekspor ke luar daerah.

Langkah 6: Replikasi cluster untuk kegiatan ekonomi yang lain. Tujuannya untuk memperbanyak kegiatan usaha yang kompetitif di daerah; dan membangun kapasitas secara berkelanjutan untuk menunjang pengembangan ekonomi lokal. *Kegiatannya antara lain:* Mengevaluasi kegiatan pengembangan cluster yang berjalan; mereplikasikannya dengan penerapan pendekatan PELP untuk cluster kegiatan ekonomi lainnya. ***



Langkah 1

MENDORONG IKLIM BISNIS YANG KONDUSIF

Kegiatan 1

Membentuk Pokja pendahulu untuk memulai dan menyiapkan landasan bagi strategi PELP.

Tujuan: Melaksanakan tugas awal berkaitan dengan prioritas dan sasaran strategis untuk pengembangan ekonomi lokal.

Rincian kegiatan :

1. Menunjuk anggota tim kecil sebagai tim pendahulu yang terdiri dari staf Pemda dengan pendidikan dan keterampilan yang relevan, motivasi dan minat yang tinggi. Tim pendahulu ini bertujuan untuk menyiapkan landasan bagi strategi PELP di daerah.
2. Menunjuk staf tipikal dari Bappeda dan dinas-dinas kunci, seperti dinas pertanian, perdagangan, industri dan lainnya yang terkait dengan pengembangan ekonomi lokal.
3. Merekrut Pendamping atau mitra lokal bagi strategi PELP. Perekrutan mitra lokal ini bertujuan mendampingi tim kecil apabila dianggap perlu.
4. Menjelaskan tugas-tugas untuk ditangani oleh tim dalam persiapan landasan bagi strategi PELP. Pada aktivitas ini, fasilitator PELP mengumpulkan seluruh anggota tim kecil, staf tipikal dan juga konsultan untuk mendapat penjelasan mengenai tugas-tugas yang akan dilakukan.



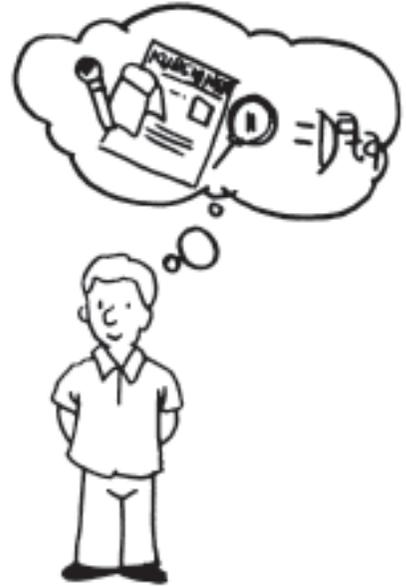
Kegiatan 2

Memfasilitasi dunia usaha untuk mengidentifikasi isu-isu yang layak diperhatikan.

Tujuan: Membantu Tim Inti dalam merumuskan prioritas dan sasaran strategis bagi pengembangan ekonomi lokal.

Rincian Kegiatan:

1. Menyiapkan wawancara terstruktur dengan wakil-wakil dunia usaha (perusahaan) untuk mengidentifikasi peluang-peluang dan juga tantangan-tantangan. Pada aktivitas ini wawancara diperlukan untuk mendapatkan identifikasi dan informasi yang mendalam mengenai isu-isu strategis yang dimiliki oleh dunia usaha.
2. Menyiapkan kuisisioner untuk melakukan *survey sample* sebagai alternatif untuk mengidentifikasi peluang-peluang dan tantangan-tantangan. Melakukan *survey sample* dengan bantuan kuisisioner diperlukan apabila wawancara terstruktur sulit dilakukan, seperti karena waktu atau dana yang terbatas untuk tujuan yang sama.
3. Melakukan lokakarya dan diskusi bersama pelaku dunia usaha, pemerintah dan institusi lain yang terkait. Setelah teridentifikasi peluang-peluang dan tantangan-tantangan yang dimiliki dunia usaha, pada aktivitas ini lokakarya dan diskusi bertujuan untuk merumuskan prioritas dan sasaran strategis yang membantu dunia usaha bagi pengembangan ekonomi lokal.



Kegiatan 3

Mengidentifikasi prioritas dalam mereformasi peraturan, keputusan, dan regulasi menyangkut kegiatan usaha.

Tujuan: Menyederhanakan peraturan/prosedur berkaitan dengan kegiatan usaha dan menurunkan biaya perijinan.



Rincian Kegiatan:

1. Membuat daftar urutan langkah prosedur administrasi yang dibutuhkan oleh pelaku bisnis. Termasuk di dalamnya adalah prosedur Perizinan bagi kegiatan usaha.
2. Mengajak dinas pemerintah dan institusi terkait untuk membahas kemungkinan penyederhanaan prosedur dan pengurangan jumlah tahapannya. Selama ini tahapan prosedur administrasi dirasakan terlalu rumit dan melibatkan banyak institusi. Adapun pertimbangan alternatif yang mungkin bisa diusulkan adalah pembentukan “pelayanan satu atap” (*one-stop shops*) untuk menyederhanakan prosedur tersebut.
3. Mengidentifikasi peraturan dan perundangan untuk kegiatan bisnis, meliputi produksi, perdagangan dan berjualan di pasar.
4. Mengajak para pelaku yang terlibat Melihat kemungkinan rasionalisasi prosedur. Pada aktivitas ini, disiapkan draft usulan untuk revisi terhadap peraturan, perundangan maupun prosedur yang tidak membebani dunia usaha.

Kegiatan 4**Mengidentifikasi prioritas bagi perbaikan kebijakan fiskal dari Pemda yang mempengaruhi kegiatan ekonomi.**

Tujuan: Merasionalisasi sumber-sumber penerimaan (pajak dan retribusi) dari kegiatan ekonomi dan mengurangi beban pelaku usaha yang tidak perlu.

**Rincian Kegiatan:**

1. Mengidentifikasi pajak, retribusi, perijinan dan berbagai pungutan yang umumnya dikenakan kepada kegiatan ekonomi.
2. Melakukan penilaian efisiensi atas pungutan-pungutan dan dampaknya pada perilaku dan kinerja bisnis. Pada aktivitas ini, apabila terbukti terjadi ketidakefisienan ataupun terlalu rumitnya pungutan, para pelaku usaha bisa mengusulkan suatu usulan revisi terhadap pungutan tersebut.
3. Melibatkan para pelaku dalam mendesain penyederhanaan pungutan, meningkatkan koleksi dari pungutan yang efisien dan pengurangan atau penghapusan yang lain. Dalam aktivitas ini usulan revisi untuk penyederhanaan akan menjadi masukan bagi dinas atau institusi yang terkait.

Kegiatan 5

Mengidentifikasi prioritas perbaikan prasarana dan pelayanan untuk kegiatan ekonomi.

Tujuan: Mengurangi biaya transpor dan beban investasi swasta dalam penyediaan kebutuhan prasarana dan pelayanan publik.

Rincian Kegiatan:

1. Mengidentifikasi prioritas kebutuhan investasi dalam prasarana untuk menunjang kegiatan usaha.
2. Mengidentifikasi prioritas dalam peningkatan pelayanan publik untuk menunjang produksi dan perdagangan.
3. Menilai manfaat dan biaya sosial dari prioritas-prioritas tersebut.
4. Menyelenggarakan lokakarya dengan pelaku pembangunan terkait untuk mendiskusikan temuan dan tindakan yang perlu diambil.
5. Memberikan tugas dan tanggung jawab untuk tindakan lebih lanjut sesuai kebutuhan.



Perda Bermasalah

Menurut Departemen Dalam Negeri (Depdagri), ada sekitar 10.000 perda itu, dari angka itu 700 di antaranya bermasalah dan tidak layak terbit. Sebanyak 206 dari 700 perda itu menghambat dunia investasi, sisanya lebih karena bertentangan dengan peraturan di atasnya dan menciptakan tumpang tindih. Berarti selama sekitar tiga tahun kebijakan otonomi daerah dilaksanakan, menurut Depdagri, hanya 9.300 perda yang layak terbit. Apabila ditinjau lebih jauh, lahirnya perda-perda bermasalah ini dapat dijelaskan setidaknya karena tiga faktor, (1) proses pembuatan perda yang tidak melibatkan publik secara luas; (2) institusi pembuat perda yang kurang siap karena sumber daya manusia tidak memadai; (3) budaya atau perilaku pejabat daerah yang keliru memaknai otonomi daerah.

Selama ini, proses pembuatan perda dapat dilakukan lewat dua jalur: usulan eksekutif (pemda) dan usulan legislatif (DPRD). Prosedur dan proses pembuatan perda atas usulan DPRD diatur lewat tata tertib (tatib) DPRD setempat yang berpedoman pada

Peraturan Pemerintah (PP) No. 1/2001 tentang Pedoman Penyusunan Tata Tertib Daerah. Tetapi dalam praktiknya, tatib yang disusun DPRD tidak hanya berpedoman tetapi menjiplak habis PP No 1/2001 sehingga secara substansi tidak berbeda jauh. Paling hanya terjadi penyesuaian yang berkenaan dengan jumlah anggota DPRD dan fraksi yang ada. Adapun perda atas usulan eksekutif landasan hukum yang dipakai adalah Keputusan Menteri Dalam Negeri (Mendagri) No 23/2001 tentang Prosedur Penyusunan Produk Hukum Daerah.

Setelah dilihat lebih jauh ternyata aturan yang melandasi pembuatan perda melalui kedua jalur itu tidak memberi ruang yang luas kepada publik untuk berpartisipasi. Padahal, selaku kebijakan yang nantinya akan berdampak luas pada masyarakat seharusnya pelibatan masyarakat menjadi mutlak dilakukan. Kenyataannya kedua aturan itu hanya mengatur mengenai hubungan antara pemda dan DPRD dalam pembuatan perda. Tidak ada satu pun bunyi pasal yang mewajibkan untuk menyertakan publik dalam pembuatan perda. Dengan kata lain amat pelit membuka ruang bagi publik untuk memberikan masukan-masukan.

Oleh karena itu, proses pembuatan perda terkesan elitis dan hanya menjadi kewenangan pemda dan DPRD belaka. Beberapa prinsip partisipasi publik seperti kewajiban publikasi, dokumentasi yang baik, jaminan prosedur dan forum terbuka dan efektif bagi masyarakat tidak dijamin sama sekali. Jadi, mekanisme kontrol dari masyarakat dalam pembuatan perda menjadi barang langka.

Sebagai contoh, di Sumatera Barat (Sumbar), publik bereaksi keras dengan APBD Sumbar Tahun 2002 yang memberi berbagai tunjangan kepada masing-masing anggota Dewan, seperti pembelian spring bed sebesar Rp 14 juta, tunjangan meja rias sebesar Rp 1,5 juta, rak piring Rp 500.000, kursi tamu Rp 18 juta, lemari buku Rp 3, 25 juta, dan tunjangan asuransi Rp 2,5 juta per bulan selama 5 tahun. Akibatnya APBD menjadi defisit. Untuk menutupi defisit, diterbitkan perda mengenai pungutan. Di antaranya pungutan mengenai air tanah dan air permukaan, perda retribusi bahan bakar kendaraan bermotor dan retribusi kesehatan.

Di Lampung, melalui Perda No 6/2000, untuk komoditas yang keluar dari Provinsi Lampung diharuskan izin, lalu dikenakan retribusi. Kabupaten Pasaman, Sumbar, memiliki Perda No 14/2000 yang mengenakan retribusi kepada pasar, grosir, dan pertokoan sebesar Rp 5.000 per hari. Adapun di Kabupaten Pariaman melalui Perda No 2/2000 dikenakan retribusi bagi masyarakat yang menjual ternak. Bahkan, di Kabupaten Cirebon, ada perda yang memberlakukan pungutan kepada pengamen, di Bengkulu diberlakukan pungutan kepada masyarakat yang mengambil sayuran di hutan. Akhirnya, perda-perda ini melakukan dua kejahatan fatal: bergerak mengatur hal-hal privat dan menambah beban

bagi rakyat.

Fenomena perda bermasalah sebenarnya tidak mutlak merupakan suatu kesalahan yang harus ditimpakan kepada pemda. Ada juga beberapa daerah yang telah membuat perda yang berangkat dari kebutuhan masyarakat setempat. Misalnya Kabupaten Wonosobo membuat Perda No 22/ 2001 tentang Pengelolaan Hutan Berbasis Masyarakat, yang kemunculan perda ini didasarkan untuk mengatasi kerusakan hutan di kabupaten itu. Begitu juga di Kabupaten Kutai Barat lahir Perda No 18/2002 tentang Kehutanan. Kenyataannya, kedua perda ini dalam implementasinya mendapat hambatan dari pemerintah pusat.

Perda Wonosobo No 22/2001 sampai hari ini masih terkatung-katung karena intervensi surat dari Depdagri untuk menghentikan pelaksanaannya setelah menerima surat dari Menteri Kehutanan. Menurut Depdagri dan Menteri Kehutanan, Perda Wonosobo itu bertentangan dengan PP No 25/ 2000 tentang Kewenangan Pemerintah dan provinsi sebagai daerah otonom; dan bertentangan dengan PP No 34/2002 tentang Tata Hutan dan Penyusunan Rencana Pengelolaan Hutan, Pemanfaatan Hutan dan Penggunaan Kawasan Hutan. Padahal, setelah dikaji lebih jauh ternyata secara substansi perda Wonosobo itu tidak ada pertentangan sedikit pun dengan kedua PP itu.

Dengan demikian, perda yang bermasalah menurut Depdagri sebenarnya ada juga yang tidak bermasalah. Tetapi dipermasalahakan karena dianggap mengganggu beberapa kepentingan pemerintah pusat yang masih enggan memberikan dan menyerahkan (seharusnya: mengakui) beberapa kewenangan-yang seharusnya menjadi kewenangan-daerah.

Dalam UU No 22/1999 telah disebutkan kewenangan pusat dan daerah. Tetapi melalui PP No 25/2000 kewenangan itu ditarik kembali. Selain itu, sampai saat ini dari sekian banyak aturan pelaksanaan UU No 22/ 1999 yang harus diterbitkan pemerintah pusat hanya segelintir kebijakan yang ditindaklanjuti. Kenyataan ini menunjukkan, pemerintah masih setengah hati melaksanakan otonomi daerah. Karena itu, tindakan yang harus dilakukan tidak hanya merevisi UU No 22/1999, tetapi mempertegas kembali kewenangan daerah, dan perlunya konsistensi pemerintah dalam melaksanakan otonomi daerah, serta pemaknaan otonomi daerah dengan benar.

AGENDA PEMERINTAH KE DEPAN

Penerapan otonomi daerah sejak dua tahun lalu ternyata belum memberikan perbaikan terhadap iklim usaha daerah. Oleh karena itu, pemerintah daerah seharusnya lebih menekankan orientasi pembangunan pada penciptaan iklim usaha yang kondusif di daerah. Beberapa upaya yang bisa dilakukan pemerintah daerah antara lain:

Pertama, reorientasi kebijakan pemerintah daerah dari PAD-oriented menjadi

Produk Domestik Regional Bruto (PDRB)-oriented. Artinya orientasi kebijakan ini lebih menekankan pada upaya pengembangan kegiatan usaha di daerah sehingga mampu menambah kesempatan kerja yang tersedia.

Persoalan pengangguran dan masih rendahnya tingkat pendapatan masyarakat seharusnya menjadi fokus utama pemerintah daerah dalam menyusun strategi dan program pembangunan. Strategi ini pada akhirnya juga akan memberikan kontribusi positif pada PAD.

Kedua, meningkatkan kualitas pelayanan perizinan usaha melalui penciptaan sistem perizinan yang transparan dan efisien. Salah satunya bisa melalui pembentukan unit perizinan terpadu (UPT) dengan sistem one stop services. Beberapa daerah di Jawa Timur sudah menerapkan sistem ini, seperti Kabupaten Malang, Sidoarjo, Lamongan, dan Jember. Perbaikan melalui penyederhanaan proses perizinan usaha seperti ini bisa memberikan stimulus bagi pelaku usaha dalam meningkatkan akses pada lembaga permodalan dan ekspansi pasar.

Ketiga, memberikan jaminan keamanan berusaha dan kepastian hukum agar berbagai pungutan liar yang membebani pelaku usaha di daerah bisa dihapuskan. Hal ini bisa mendorong terjadinya efisiensi dan meningkatkan daya saing setiap produk yang dihasilkan. Selain itu, jaminan yang diberikan bisa menjadi salah satu daya tarik bagi investor untuk melakukan investasi di daerah. DPRD seharusnya mulai memikirkan untuk mengeluarkan peraturan daerah yang bisa memberikan sanksi tegas terhadap pihak-pihak yang menghambat arus barang dan jasa di daerah.

Keempat, melakukan reformasi peraturan (regulatory reform) secara memadai. Hal ini bisa dilakukan melalui pengembangan sistem pengawasan perda terdesentralisasi yang lebih efektif dan penggunaan retribusi yang tepat. Hal ini bisa dilakukan dengan mengoptimalkan peran seluruh stakeholder di kabupaten/kota. Selain itu, peran pemerintah provinsi sebagai wakil pemerintah pusat juga perlu ditingkatkan agar semua peraturan daerah yang dihasilkan pemerintah kabupaten/kota bisa segera diuji agar tidak terlalu lama menunggu keputusan dari pemerintah pusat (Depdagri).

Semua agenda tersebut bisa efektif jika pemerintah daerah benar-benar mampu memahami persoalan di daerahnya. Selain itu, dukungan keputusan politik dari DPRD juga menjadi prasyarat penting. Akhirnya, semua kembali pada kemauan para elite-elite lokal di daerah untuk bisa mewujudkan iklim usaha yang benar-benar kondusif di daerahnya. *Sumber: Harian Kompas, 26 Agustus 2003 (diringkas)*



Langkah 2

MEMILIH KLASTER YANG BERDAYA SAING

Kegiatan 1

Menetapkan ciri utama ekonomi lokal di kota atau kabupaten

Tujuan : Mengidentifikasi kegiatan-kegiatan ekonomi kunci di daerah

Langkah-Langkah Kegiatan:

1. Mendapatkan dokumen BPS, Bappeda, dan Lembaga lain tentang data ekonomi propinsi, kota dan kabupaten.
2. Melakukan kajian ringkas untuk menemukan kegiatan ekonomi yang mana yang penting bagi ekonomi lokal. Metode yang dapat dipergunakan untuk menentukan ciri utama ekonomi lokal, diantaranya adalah : Metode LQ (*Location Quotient*), Metode *Shift Share*, dan lain-lain. Dari langkah ini, diharapkan dapat diidentifikasi kegiatan ekonomi-ekonomi kunci di daerah.
3. Diskusi dengan figur-figur (tokoh) daerah yang berpengalaman dari Pemda atau swasta untuk mengecek hasil kajian ringkas di atas.
4. Gabungkan kegiatan-kegiatan ekonomi yang disarankan dengan hasil kajian.

Kegiatan 2

Menetapkan kriteria penilaian potensi ekonomi dari sektor atau klaster dari kegiatan ekonomi

Tujuan : Memberikan landasan untuk memilih kegiatan ekonomi yang akan difasilitasi. Strategi Pengembangan Ekonomi Lokal Partisipatif (PELP) untuk pengembangan ekonomi lokal berfokus pada klaster kegiatan ekonomi. Suatu klaster didefinisikan sebagai keseluruhan suatu rantai pelaku yang terlibat baik dalam suatu kegiatan ekonomi dari sektor swasta maupun pemerintah.

Rincian Kegiatan:

1. Menentukan besarnya kebutuhan pasar potensial atas produk klaster, dan seberapa besar cakupannya untuk pertumbuhan di masa depan.
2. Menentukan keunggulan dari suatu klaster dibandingkan dengan daerah lain yang mempunyai produk sejenis
3. Menentukan jumlah unit usaha atau individu yang terlibat di dalam klaster di kota atau kabupaten bersangkutan.
4. Menentukan besarnya kapasitas produksi dan tingkat ketrampilan produsen skala kecil dalam klaster.
5. Menentukan luas dukungan klaster diantara Pemda, swasta dan pengusaha kecil
6. Menentukan terorganisirnya pelaku-pelaku di dalam klaster
7. Menentukan personal-personal pelopor dari kalangan swasta atau pemerintah yang akan dapat diandalkan sebagai penggerak.



Cerita Menarik

Industri Logam Sukabumi

I. Situasi Sebelum Inisiatif Dimulai

Uwuh Saepulloh kaget tak alang kepalang ketika menyaksikan di pasaran ada korek gas dijual seharga Rp 1000 per tiga buah. “Ini tidak masuk akal, tetapi kenapa bisa ya?” tanya pengusaha jasa pengetaman logam yang berbendera CV Rodhas itu.

Uwuh adalah satu dari ratusan pelaku usaha industri logam di Lingkungan Industri Kecil (LIK) Logam Kampung Cibatu, Desa Cibatu, Kecamatan Cisaat, Sukabumi. Uwuh

lantas membayangkan betapa mudahnya pengusaha di negeri Cina memperoleh modal kerja, bahan baku, dan pengupahan buruh yang rendah sehingga mampu memproduksi korek gas berharga sangat murah itu. Dari logika harga korek gas itu, Uwoh dan puluhan pengusaha industri logam lainnya di Cibatu lantas membayangkan betapa tidak siap pihaknya bersaing dengan pengusaha dari negeri Cina itu. “Dan produk-produk dari Cina yang menjadi kompetitor kita sudah mulai masuk,” kata Uwoh, 44 tahun, sambil menyebutkan beberapa komponen otomotif (motor dan mobil) dari negeri Tirai Bambu itu, kini telah merasuk ke pasar Indonesia.

Uwoh dan pengusaha logam Cibatu lainnya seperti Dendi Indriansyah dan Yana Suryana, bercerita, di Cibatu, logika pasar korek gas tadi “berkebalikan” dengan apa yang mereka kerjakan. “Untuk memperoleh bahan baku saja, kami harus membeli dengan harga mahal karena harus melewati beberapa jalur, dari agen, distributor, hingga pedagang pengecer,” kata Dendi yang berbendera CV Sukawijaya itu.

Dalam kalkulasi Yana, paling tidak pihaknya harus mengeluarkan dana ekstra hingga 20 persen untuk memperoleh bahan baku. “Jika membeli langsung dari produsen baja, paling tidak kami bisa menghemat 10 sampai 15 persen,” kata Yana Suryana.

Begitulah kenyataan yang ada dan dirasakan ratusan pelaku usaha industri logam di Cibatu. Mereka setengah mati mengumpulkan uang untuk modal pembelian bahan baku. Kesulitan pembelian bahan baku itu, mulai dirasakan saat krisis moneter melanda Indonesia pertengahan tahun 1997. Pada awalnya, dengan sisa pendapatan sebelumnya, para pelaku industri logam di Cibatu masih mampu menggerakkan roda bisnisnya itu. Namun, daya tahan itu hanya berdurasi satu tahun. Pada tahun 1998, industri logam Cibatu boleh dikata ambruk. Permintaan (order) menurun, modal habis dan harga bahan baku naik berlipat-lipat.

Dadang melukiskan, ketika nilai rupiah terpuruk ke titik nadir, pada pertengahan tahun 1998, harga bahan baku industri logam melonjak hingga 300 persen. Pada saat itu, industri logam di Cibatu hampir tidak bergerak. Banyak perusahaan tidak berani memproduksi karena tak mampu membeli bahan baku. “Bahan yang berupa limbah pun kita tak bisa membeli,” katanya sambil menambahkan, pada saat itu hampir semua perusahaan mulai mengurangi jumlah karyawannya.

Karena modal menipis, maka sejumlah pengusaha nekat mengutang bahan baku. Tetapi beberapa pengusaha tak mampu membayar. “Sejak saat itulah kami dipukul rata tidak boleh

ngutang lagi oleh pedagang bahan baku,” kata Dadang Rusnandar, Direktur PT Alfa Utama. Alhasil tenaga kerja dikurangi secara signifikan. Seorang pengusaha yang semula mempekerjakan sekitar 30 orang, dikurangi hingga mempekerjakan hanya sekitar 10 orang. Bahkan ada pengusaha yang terpaksa “menggilir” jam kerja para buruh agar secara sosial tidak terjadi gejala akibat peningkatan angka penanggungan. Kini, tidak semua dari sekitar 200-an pengusaha industri logam di Cibatu, beroperasi penuh. Banyak alat yang menganggur karena tidak ada order.

2. Motivasi Untuk Mengembangkan Inisiatif

Perkembangan memprihatinkan seperti itu, ternyata berlangsung dalam waktu yang lama. Order yang masuk atau produk yang terjual sangat terbatas. Order yang diterima, misalnya, hanya perbaikan komponen alat pendingin (AC) kendaraan khususnya bus. Sebelum krisis, mereka secara rutin menerima order pembuatan komponen, bukan perbaikan. Produk yang terjual juga sangat terbatas hanya pada alat atau perkakas rumah tangga misalnya golok dan pisau. Dengan menggelindingkan bisnis yang ala kadarnya itu, para pengusaha industri logam di Cibatu, paling banter hanya memperoleh keuntungan (net profit) 7 persen. Dan itu habis untuk makan.

Selama periode itu, aspek pengembangan teknologi mandek. Inovasi-inovasi yang biasanya mereka lakukan, terpaksa dihentikan untuk memperkecil risiko. Perkembangan seperti ini, praktis “menghilangkan” potensi sumber daya manusia (SDM) pengusaha logam Cibatu yang pada hakikatnya cukup baik. Terjadi *idle capacity* di komunitas pengusaha logam Cibatu.

Kapasitas para pengusaha logam Cibatu pada era sekarang, tergolong maju, setidaknya dibanding para pendahulunya. Umumnya, para pengelola bisnis industri logam itu, merupakan generasi ketiga atau bahkan keempat. Tidak mengherankan jika umumnya mereka sudah “makan sekolah”.

Dengan fakta seperti itu, maka PERFORM melihat ada potensi dalam SDM pengusaha logam Cibatu untuk dikembangkan. Jika selama ini pengembangan lebih ke arah fisik seperti peningkatan mutu peralatan dan peningkatan produksi, maka sekarang dikembangkan aspek kognisinya.

3. Inovasi

Pada tahap awal, dilakukan pendekatan dan diskusi dengan para pengusaha logam Cibat. Tidak mudah, memang, mengadakan pendekatan kepada pengusaha yang tengah mengalami krisis dengan tidak membawa uang atau bantuan modal. Tetapi, dengan mengajak diskusi, para pengusaha industri logam itu ternyata bisa diajak mengenali persoalannya sendiri.

Terpaan krisis rupanya menjadikan salah satu picu dalam diri mereka untuk meredakan diri. Harus diakui, ketika masa jaya, solidaritas di antara mereka kurang muncul. Mereka lebih sibuk mencari dan menerima order, menggenjot produksi, dan menuai laba.

Dengan pertemuan dan diskusi yang intensif ditambah dengan identifikasi studi klaster, para pengusaha industri logam di Cibat akhirnya bersepakat untuk membentuk Forum Kemitraan Usaha Industri Logam (FKUIL) Sukabumi, pada bulan Juni 2003.

Awalnya mereka enggan bersatu karena di Cibat pernah muncul “forum palsu” yang diupayakan hanya untuk meminta bantuan pemerintah melalui proyek bantuan untuk usaha kecil dan menengah (UKM). Setelah memperoleh bantuan, “forum” itu lenyap.

“Kami percaya kepada PERFORM setelah kami tahu bahwa anggota Tim Teknis ternyata berasal dari berbagai unsur, termasuk Pemda, Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah,” kata Dadang Sutarman Admali, Direktur Utama PT Fahmi Cipta Abadi.

Sesuai dengan lingkup usaha yang digeluti pengusaha industri logam Cibat, FKUIL terbagi dalam sembilan bidang, yaitu konstruksi dan permesinan, aksesories rumah tangga, komponen otomotif, alat perlengkapan TNI, cinderamata, machining dan stamping, alat kesehatan dan olahraga, alat dan mesin pertanian, dan komponen PLN dan Telkom. Masing-masing bidang dipimpin seorang ketua dan “diperkuat” anggota sebanyak empat sampai enam orang.

4. Hasil Yang Dicapai

Dengan forum itu, diharapkan akan muncul jaringan kerjasama antara pelaku usaha, pemerintah, lembaga penelitian, lembaga keuangan, asosiasi profesional, dan masyarakat.

Deden Dachlan dan Dadang Rusnandar, Ketua Umum dan Ketua I Forum Kemitraan Usaha Industri Logam Sukabumi, mengatakan, kerjasama jaringan itu mutlak dilakukan karena perekonomian di masa sekarang sudah merupakan jaringan yang tak terputus.

Meski belum lama terbentuk, FKUIL langsung tancap gas. Networking langsung dibangun.

Menurut Deden, pihaknya baru saja bertemu pimpinan PT Krakatau Steel untuk berupaya membeli langsung bahan baku dari pabrik baja raksasa itu. “Dan sinyal dari pihak Krakatau Steel sangat bagus. Kita optimis,” kata Deden yang ditemui di bengkelnya dan tengah mengerjakan pembuatan mesin pemroses pohon jagung.

Deden yang dituakan di antara para pengusaha industri logam di Cibatu itu menambahkan, selama ini pembelian bahan baku selalu *cash*. “Kami tidak pernah dan tidak boleh *ngutang*. Anehnya, kalau kami jual hasil produksi ke pembeli besar, mereka tidak langsung bayar kepada kita,” kata Deden, menghela nafas.

Karena itu, upaya membeli langsung bahan baku dari PT Krakatau Steel, dinilainya merupakan langkah strategis. “Karena dari dulu, problem utama ya itu,” kata Dadang.

Jika pembelian bahan baku dapat dipermurah, maka keuntungan akhir para pengusaha setidaknya bisa naik 15 sampai 20 persen. “Dari keuntungan itu, kita bisa menggenjot produksi,” tambah Dadang.

Beberapa ihwal lainnya yang sudah dirasakan dengan dibentuk Forum Kemitraan adalah kesediaan untuk bagi-bagi order. Karena mereka sudah bertekad untuk berjalan bersama, maka jika ada order dalam jumlah relatif banyak, maka order itu akan dibagi. “Kami telah memiliki *social network* yang bagus. Di masa dunia bisnis berkembang seperti ini, menjadi *single fighter* itu *impossible*,” kata Dadang Rusnandar.

Manfaat lain adalah pengelolaan bisnis di antara anggota forum, kini lebih efisien. “Misalnya kami sekarang terbiasa mengirim barang sama-sama, dari pembelian bahan baku sampai distribusi produk jadi. Ini sangat menghemat ongkos kirim,” kata Uwoh Saepulloh yang baru saja mengikuti pameran produk industri logam di sebuah hotel di Jakarta.

Bagi-bagi order itu, misalnya, terjadi ketika TNI Angkatan Laut, TNI Angkatan Darat dan sejumlah sekolah militer memesan peralatan seperti pisau atau pedang, beberapa bulan lalu. Karena jumlah yang dipesan mencapai ribuan, maka mereka berbagi penggarapan sehingga seorang pengusaha memperoleh “jatah” sekitar 1000 buah produk.

Forum Kemitraan juga membuka cakrawala dagang pada benak para pedagang. Jika selama ini mereka hanya berkuat pada pasar regional, seperti Sukabumi, Bandung, dan Jakarta, maka mereka kini dimungkinkan mengembangkan sayap hingga ke Batam dan selanjutnya melalui Batam membuka jalan ke Singapura dan kawasan Asia Tenggara (ASEAN).

Melalui kerjasama antara Pemda Sukabumi dan Otorita Batam, telah diadakan dua pertemuan dalam rangka pengembangan produk industri. Para pengusaha industri logam Cibatu berkesempatan memperkenalkan produknya melalui tayangan contoh produk dan *compact disc* (CD) yang berisikan film serta dokumentasi pendampingan PERFORM, proses produksi berikut *display* produk.

Batam tampaknya langsung jatuh cinta pada karya perajin Sukabumi. Salah satu bentuk kerjasama nyata yang diperoleh pengusaha industri logam Cibatu adalah disediakannya outlet untuk memajukan karya dari Cibatu itu di Pusat Promosi dan Investasi (PPI) Batam. PPI itu, kini sedang dibangun dan akan menelan investasi sebesar Rp 85 miliar. Gedung akan mencapai ketinggian tujuh tingkat, dan kemungkinan mulai beroperasi pada 2004 mendatang.

Di luar itu, para perajin Sukabumi pun dapat menggunakan sarana promosi lain di Batam, seperti Batam Expo atau Pesta Melayu yang diselenggarakan saban tahun. Dalam ajang ini, hampir dapat dipastikan industri logam Sukabumi bakal hadir tanpa saingan. “Kami siap menempatkan perwakilan di Batam,” kata Dadang Rusnandar, Ketua I Forum Kemitraan Usaha Industri Logam Sukabumi yang menandatangani kerjasama awal dengan Ketua UKM Kadinda Batam Zamry Ery, pertengahan Agustus 2003.

Dalam kerjasama tersebut, tertuang keinginan Batam untuk memesan barang-barang hasil kerajinan industri logam dan lainnya kepada Sukabumi. Sebaliknya, Sukabumi menyatakan kesediaannya untuk menyediakan barang-barang yang dipesan.

Kesepakatan mereka bahkan sudah mencakup hal-hal yang bersifat teknis, seperti sis-

tem pembayaran atau sanksi. Dalam sistem pembayaran, Batam sepakat untuk membayar 50% begitu barang diterima dan sisanya dibayar dengan cek selama satu bulan.

Dari cerita sukses tersebut, tergambar peran Pemda Sukabumi yang tidak kecil. Memang diakui, setelah para pengusaha industri logam Cibatu membentuk Forum Kemitraan, Pemda tidak lama kemudian menetapkan Lingkungan Industri Kecil (LIK) Logam Cibatu sebagai klaster unggulan dari 10 klaster ekonomi yang ada di Kabupaten Sukabumi.

Salah satu media yang menjadi wahana kekompakan antara Forum Kemitraan Usaha Industri Logam Sukabumi dengan Pemda dan unsur-unsur lain adalah apa yang dinamakan Forum Kemisan. Sesuai namanya, forum itu diadakan setiap hari Kamis dan diikuti banyak unsur seperti Pemda dan dinas-dinas terkait serta Mitra Lokal PERFORM.

“Sebelum mengikuti Forum Kemisan, kami yang tergabung dalam Forum Kemitraan Logam biasanya mengadakan pertemuan pendahuluan untuk menyamakan bahasan yang akan disampaikan,” kata Dadang.

5. Keberlanjutan

Para pengusaha industri logam di Cibatu, umumnya merupakan generasi ketiga atau bahkan keempat terhitung pertama kali usaha itu berdiri. Kini, banyak diantara mereka yang berpendidikan hingga sarjana. Dengan materi SDM seperti itu, dan tingkat kesadaran berbisnis secara modern yang baik, maka diharapkan kemajuan pola pikir para pengusaha industri itu akan berlanjut.

Selain itu, keberlanjutan juga didukung adanya pola kerjasama dengan lembaga penelitian yang diharapkan mampu mengadopsi dan menerapkan teknologi yang inovatif dan diterima pasar. Dalam program jangka menengah, FKUIL menggandeng lembaga riset untuk mengembangkan prototip produk. Kerjasama pendahuluan dengan Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI) dan Badan Pengkajian dan Penerapan Teknologi (BPPT) sudah dilakukan. Pengembangan ini dilakukan karena para pelaku industri logam di Cibatu, sebenarnya memiliki kemampuan untuk memproduksi mesin, tidak semata membuat komponen. Mereka ingin bergerak dari *supporting industries* ke *main industries*. Salah satu keberhasilan membuat mesin adalah ketika FKUIL bekerjasama dengan BPPT membuat mesin pembuat tepung ikan. Prototip yang dibuat

BPPT justru akhirnya “direvisi” oleh Deden Dachlan sehingga mampu menghasilkan mesin pembuat tepung ikan. Mesin yang mengambil prototip dari BPPT tidak mampu menghasilkan tepung ikan, tapi bubur ikan yang lembek.

Kesiapan teknologi juga diperlihatkan oleh Dadang Sutarman Admali yang kini mampu membuat mesin, terutama untuk alat pertanian. Awalnya, Dadang hanya membuat *handycraft* atau peralatan rumah tangga seperti pisau. “Karena itu, kerjasama dengan lembaga seperti LIPI itu mutlak,” kata Dadang Sutarman.

Untuk mewujudkan rencana itu, Dadang ingin mengadakan pelatihan bagi karyawannya demi meningkatkan kecakapan. Dadang memiliki semangat kuat membina sumber daya manusia (SDM) karena kebetulan dari sekitar 30 karyawannya, sekitar 80 persen adalah mantan pecandu narkoba dan obat terlarang (narkoba). “Ya kerja sambil ibadah-lah,” kata Dadang, tertawa lebar.

Dalam kerangka keberlanjutan pula FKUIL merancang penyatuan lokasi industri logam yang belum punya bengkel. m satu kawasan. Hingga kini, sekitar 30 persen anggota FKUIL belum memiliki bengkel. Artinya, selama ini mereka mengerjakan order di rumah. “Padahal menurut kami, kalau pengusaha industri logam tidak memiliki bengkel, market pasti mandeg,” kata Yana Suryana yang di Forum Kemitraan menjabat Sekretaris I.

Menurut Yana, tanah yang diincar untuk pembuatan kawasan industri itu, sudah ada. “Letaknya di belakang LIK ini. Kami paling hanya butuh tanah satu hektar,” kata Yana.

Menurut Yana, anggota FKUIL memiliki semangat kuat untuk bersatu dalam kawasan dengan fasilitas yang relatif memadai sehingga sepak terjang pengusaha memiliki efek *public relation* yang baik. Menurut Yana, salah satu sebab mengapa kalangan perbankan belum mau mengucurkan kredit kepada pengusaha industri logam adalah karena *image* yang kurang memadai itu. “Jangankan untuk memperoleh kredit, seorang yang akan memberi order saja akan berpikir ulang jika melihat tempat kerja yang tidak memadai,” kata Yana.

6. Kilasan Sejarah

Cerita tentang perajin logam dan sekarang boleh disebut pengusaha industri logam Cibatu memang teramat panjang. Sejarah tertulis tentang komunitas itu, memang tidak ditemukan. Hanya saja, secara turun temurun cerita tentang mereka tetaplah sama.

Bahwa nenek moyang mereka, pada zaman penjajahan Belanda, terkagum-kagum dengan “keajaiban” munculnya sebilah pisau begitu kereta api lewat di kampung mereka.

Selidik punya selidik, pisau itu ternyata awalnya berasal dari sepotong paku. Besi sekeras apa pun kalau terlindas baja ternyata bisa gepeng dan tajam. Dari muasal yang bersahaja itulah kemudian muncul keahlian membuat pisau. Lempengan besi atau baja bekas, jika diketam berulang-ulang ternyata bisa menjadi pisau dan golok. Setelah itu, mereka mulai mengenal pembakaran bahan baku yang memungkinkan proses produksi lebih cepat. Maka kemudian mereka mampu membuat pisau dan golok dalam jumlah yang lebih banyak. Setelah itu, mereka coba membuat perkakas dari bahan baku yang lebih besar atau lebar. Jadilah cangkul. Dan seterusnya.

Begitulah. Secara evolutif, nenek moyang orang Cibatu akhirnya memiliki keahlian yang kemudian dinamai pande besi. Pada zaman kolonial, artinya sebelum kemerdekaan Republik Indonesia tahun 1945, ternyata sudah ada perkumpulan pande besi Cibatu. Mereka berserikat dalam Induk Pande Besi dan memiliki sebuah bangunan.

Perkembangan industri pande besi di Cibatu boleh dikata stagnan hingga kemerdekaan dan masa Orde Lama. Mereka hanya membuat perkakas rumah tangga, tidak membuat komponen industri yang lebih canggih. Perkembangan yang signifikan terjadi pada dekade 1970-an ketika di Cibatu berdiri Koperasi Pande Besi. Masa itu, sudah muncul perkembangan teknologi yang lumayan maju. Paling tidak, membuat golok saat itu tak lagi konvensional dengan mengetam berulang-ulang. Sudah ada mesin press juga sudah ada mesin pengasah. Sebagai pelaku industri mulai bergeser dari industri logam tempa, menjadi logam cor. Proses produksi menjadi lebih rumit, namun karena dikerjakan secara semi mekanik, maka prosesnya bisa cepat. Alhasil mereka sudah mampu memproduksi peralatan secara agak massal. Produk logam Cibatu juga mulai menembus pasar regional seperti sejumlah kota di Jawa Barat.

Pada tahun 1978, pabrik otomotif Astra masuk ke Cibatu menjadi semacam bapak asuh dengan Yayasan Astra-nya. Sejak saat itu, mereka mulai melebarkan sayap dengan membuat alat-alat di luar perkakas pertanian dan rumah tangga. Mereka mulai membuat komponen otomotif yang sederhana, sesuai dengan nafas bisnis Astra.

Perkembangan industri di Cibatu terus melesat. Jumlah perajin juga bertambah. Untuk memudahkan koordinasi, tahun 1982 Pemerintah Pusat melalui Menteri Perindustrian

Ir Hartarto, menempatkan mereka, sekitar 30 pengusaha, dalam Perumahan Industri Kecil (PIK). Tahun 1983, bangunan lebih permanen dan besar yang bisa dimanfaatkan untuk bengkel, dibangun dan ditetapkan sebagai Lingkungan Industri Kecil (LIK). LIK mampu menampung sekitar 20 pengusaha dengan skala usaha menengah.

Kini, di Cibatu ada sekitar 200-an pengusaha industri logam. Mereka umumnya generasi ketiga atau bahkan keempat. Banyak diantara mereka yang berpendidikan hingga sarjana. Dengan materi SDM seperti itu, dan tingkat kesadaran berbisnis secara modern yang baik, maka diharapkan kemajuan pola pikir para pengusaha industri itu akan berlanjut.
(budi winarno)

Kegiatan 3

Identifikasi klaster kunci dari ekonomi lokal yang sesuai dengan keunggulan bersaing dan sumber daya potensial

Tujuan : Mengidentifikasi klaster kunci (utama) dari ekonomi lokal yang merupakan keunggulan komparatif kabupaten/kota dan potensi besar untuk tumbuh.

Rincian Kegiatan:

1. Memadukan data dan informasi yang relevan pada tiap kriteria.
2. Membandingkan tiap kegiatan ekonomi sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan dan kemudian melakukan ranking terhadap masing-masing kegiatan ekonomi
3. Menjumlahkan skor dari ranking tersebut untuk masing-masing kegiatan ekonomi
4. Mempersiapkan presentasi hasil untuk bahan diskusi pada *meeting* dengan *stakeholders*

Cerita Menarik

MadiunAwali Klaster“Sambel Pecel”

Bagi kebanyakan masyarakat Jatim khususnya, tentulah tidak asing lidahnya bergoyang dengan sambel pecel. Hmmm, nikmat dan sedap, aroma lalapan dituang sambel pecel, pedas sedap ditambah dengan lauk yang pas di lidah. Nambah itu pasti. Coba anda ingat-ingat sambel pecel dari mana yang membekas di benak anda? Tepat, dari Kota Madiun,

namun jangan salah juga di Kota Blitar juga memproduksi sambel pecel. Sudah pasti kalau anda bertandang di Kota Madiun, oleh-oleh yang pas untuk orang rumah, adalah sambel pecel.

Kalau anda menyebut sambel pecel dari Kota Blitar, sah-sah saja, karena memang kota tersebut memproduksinya. Lantas apa yang berbeda dengan sambel pecel Madiun? “Kalau sambel pecel Madiun, niku jeng rasane sedep soale rasane koyok enten jeruk purute (red.itu mbak, rasanya sedap karena seperti ada jeruk purutnya),” tandas seorang penjual pecel sekaligus produksi sambel pecel sendiri.

Wanita ini memang salah satu contoh dari pengusaha home industry sambel pecel yang jumlahnya cukup banyak dan tersebar di Kota Madiun. Produksi sambel pecel Madiun ini juga dijual dalam lingkup Madiun maupun di luar Madiun selain juga diekspor ke manca negara. Berdasarkan data dari Disperindag, jumlah home industry besar untuk usaha sambel pecel, tercatat di Kota Madiun, sebanyak 16 pengusaha besar dan diantaranya telah ekspor ke mancanegara serta sekitar 35 usaha kategori kecil. Sambel pecel memang tidak boleh dianggap remeh, sebab sejumlah wisatawan ataupun penduduk negara lain yang setidaknya lidahnya pernah digoyang dengan sedapnya sambel pecel, tentu akan merasa ketagian saos ala Indonesia atau dikenal dengan sambel pecel.

Bejibunnya industri sambel pecel dan munculnya pesaing daerah lain, setidaknya telah menyadarkan pemerintah daerah Kota Madiun untuk menggairahkan kebangkitan citra sambel pecel Kota Madiun, sekaligus salah satu upaya untuk memutus rantai kemiskinan daerah tersebut. Caranya? Berbekal ilmu dari PDPP, Pengembangan Ekonomi Lokal Partisipatif (PELP), Kota Madiun mencoba bangkit dengan kelesuannya sambel pecel untuk bersaing dengan produk ekonomi lokal daerah lainnya. “Melalui identifikasi masalah ekonomi lokal di Kota Madiun dengan cara diskusi, penyebaran kuesioner, maupun proses jaring asmara. Penyebaran kuesioner yang intinya menggali potensi ekonomi lokal Kota Madiun, masalahnya dan alternatif penyelesaian masalahnya,” tandas, fasilitator PELP Kota Madiun, Eny Setyahrini, SE.

Lanjut Eny, hasil identifikasi masalah dengan menggali data dari berbagai sumber tersebut, akhirnya disepakati langkah selanjutnya untuk menggelar lokakarya PELP pada bulan September 2004. “Lokakarya PELP di Kota Madiun ini membantu pencarian kunci utama pengembangan ekonomi lokal Madiun, selain juga untuk menentukan profil

ekonomi daerah,” jelasnya.

Dalam lokakarya tersebut, mencuatlah nama salah satu produksi ekonomi lokal yang dinilai cukup potensial sambel pecel, mengalahkan sejumlah produk ekonomi lokal yang sebenarnya juga potensial, seperti meubel kayu jati, batik, dan tahu tempe. Penggalan ini juga dilakukan dengan pendekatan melalui masing-masing sentra.

Sambel pecel Kota Madiun pun seolah menjadi primadona peserta lokakarya, dengan pertimbangan makanan tersebut khas dan banyak disukai masyarakat, mudah dikemas dan pendistribusiannya, menggunakan bahan baku lokal, jumlah UKM cukup banyak di Kota Madiun, dan mempunyai cita rasa khas aroma jeruk purut.”Cukup optimis diunggulkan, karena dalam penelitian kami cukup sukses pemasaran sambel ini ke daerah lain. Seperti seringnya kami memasarkan sambel pecel ini dalam even pameran, maupun kunjungan ke daerah lain di 20 propinsi. Hasilnya sangat menajubkan, bahkan berlanjut pada meningkatnya pemesanan oleh daerah kunjungan tersebut,” imbuh staf Disperindag, Tyas yang mengaku pihaknya juga sukses memasarkan ke Jatim, Jateng maupun Jakarta. Staf Disperindag ini juga menegaskan, kalau hasil pemasaran Disperindag tersebut banyak juga yang tidak dipenuhi pemesanan daerah lain. Pasalnya, pengusaha tersebut kekurangan modal usahanya.

Tambah Tyas menegaskan, sejumlah langkah setidaknya telah dilaksanakan pemda Kota Madiun untuk upaya pengembangan ekonomi lokal sebelum diputuskan pemilihan komoditas lokal yang pertama untuk digairahkan. Yaitu, training dengan melibatkan semua pihak terkait, yang digelar selama dua kali. Intinya, mengkaji literatur dan dokumen PELP, kajian terkait dengan profil Kota Madiun dan dikaitkan dengan penyusunan dokumen Strategi Program Kota Madiun, juga dikaitkan dengan panduan fasilitator, panduan PELP, dikaitkan dengan hasil kerja Tim Inti PDPP 2004, dikaitkan dengan renstra 2001-2005, dikaitkan juga dengan ekonomi daerah selama 5 tahun, tidak ketinggalan konsolidasi dengan Tim GS dan NGS, dilanjutkan dengan langkah pemetaan Tim UKM maupun sentra bersama dinas terkait seperti Dispenda serta Dinas Koperasi.

Training kedua, dengan melibatkan stakeholder di Kota Madiun, seperti sentra meubel, sentra tahu tempe, sambel pecel. “Saat itulah diputuskan sambel pecel sebagai primadona daerah, setelah berbagai pertimbangan dan melalui tahapan. Kesepakatan ini disetujui peserta yang hadir, seperti Dinas koperasi, Perguruan Tinggi, perbankan (bank

pasar), organisasi Kadin, PHRI dan instansi terkait, selain juga mengundang seluruh camat Kota Madiun.

Langkah Terobosan

Setidaknya langkah awal sudah dijadi Madiun untuk mengembangkan sayap ekonomi lokal daerahnya. Sambel pecel, itu salah satu pijakan kaki untuk awal pembentukan klaster ekonomi lokal daerah, tentunya diharapkan mampu melakukan replikasi untuk jenis komoditi ekonomi lokal lainnya di Kota Madiun.

Sejumlah tangan kini mulai mengulurkan langkahnya, tengok saja Dinas Pertanian dengan upayanya untuk pengadaan bahan baku kacang tanah yang kualitasnya bagus, LPM Widya Mandala dengan memfasilitasi koperasi sambel pecel sekaligus terlibat dalam pembinaannya maupun terlibat dalam pembentukan sentra-sentra sambel pecel, serta kucuran bantuan dana pinjaman dari Disperindag. “Langkah selanjutnya kami juga menyiapkan pola kemitraan untuk pengembangan usaha sambel pecel ini dan melakukan pemasaran bersama. Namun tidak mencoba label sama, sebab masing-masing produk mempunyai cita rasa beda dan resep beda, sehingga tidak mungkin itu disamakan antara pengusaha satu dengan lainnya,” imbuh Eny. (**wahyuTS**)

Tabel Contoh Proses Identifikasi Klaster Kunci dari Ekonomi Lokal

PAWONSARI			
KRITERIA	Jamu	Meubel	Batu
Potensi dari produknya untuk diekspor keluar daerah	2	1	3
Cakupan multiplier lokal dan nilai tambah	3	1	2
Jumlah UKM yang terlibat dalam klaster	2	1	3
Keunggulan bersaing daerah terhadap daerah lain dalam produk tersebut	2	2	2
Tingkat kepentingan (ketertarikan) dari kabupaten lain	2	1	3
Tingkat terorganisirnya kegiatan ekonomi	3	1	2
Kemungkinan hasil segera tampak (<i>tangible</i>)	3	1	2
TOTAL	17	8	17

Kegiatan 4

Memilih klaster untuk mengawali kegiatan dalam pertemuan tim inti

Tujuan : Mencapai suatu konsensus diantara anggota tim inti berkaitan dengan klaster terpilih.



Rincian Kegiatan:

1. Menjelaskan daftar kegiatan ekonomi yang dianalisis, melakukan *checking* terhadap kegiatan ekonomi yang memiliki prioritas tinggi
2. Menjelaskan kriteria yang dipergunakan untuk memilih klaster dan melakukan re-check terhadap kemungkinan kriteria lain yang akan dipergunakan
3. Melibatkan partisipan/stakeholders yang hadir di dalam pertemuan untuk melakukan ranking atas beberapa kegiatan ekonomi yang telah diprioritaskan, sekaligus melakukan penilaian dan *scoring* terhadap masing-masing kegiatan
4. Meringkas hasil penilaian yang dilakukan oleh partisipan dan melakukan perbandingan terhadap hasil dari kajian sebelumnya
5. Mendiskusikan perbedaan dan persamaan yang diperoleh, antara penilaian partisipan dengan desk study yang dilakukan
6. Mencapai konsensus untuk 3 atau 4 klaster yang paling besar pendukungnya
7. Menggunakan keputusan yang diperoleh sebagai bahan diskusi kemungkinan kerja sama dengan PEMDA lain dan pihak propinsi

Kegiatan 5

Membentuk aliansi dengan pemerintah daerah lainnya dan otoritas provinsi terkait

Tujuan: Menggabungkan kekuatan dengan para *stakeholders* lain dalam daerah untuk memperkuat kapasitas lokal untuk berkompetisi di pasar luar daerah.



Rincian Kegiatan:

1. Memikirkan pola kerjasama kemitraan dengan daerah lain/tetangga untuk memperkuat potensi yang masing-masing dimiliki, agar dapat bersaing

- lebih baik di tingkat nasional atau internasional
2. Mengidentifikasi daerah-daerah lain yang memiliki klaster yang sama dengan daerah studi
3. Mengidentifikasi lembaga-lembaga pemerintahan dan pelaku bisnis yang memiliki perhatian dan minat besar dalam membentuk aliansi untuk mempromosikan klaster
4. Menginformasikan strategi PELP kepada pelaku-pelaku ekonomi yang terkait
5. Mendorong pelaku ekonomi untuk melakukan strategi PELP
6. Mempersiapkan proposal untuk menjelaskan bagaimana pola kerjasama dalam promosi klaster
7. Memikirkan pembentukan pola aliansi antar PEMDA yang berminat untuk maksud-maksud ini.



Cerita Menarik

Mengurai Persoalan Batik Pacitan

Batik Pacitan yang selama ini sulit berkembang dan dililit banyak persoalan, coba diurai dengan system klaster.

“*Beginilah* corak batik kami, tidak ada yang khas dari Pacitan. Kami ini ngarang sendiri ya sekena-kenanya menurut kami,” tandas Bu Puri, salah satu pembatik di Dusun Ngadirojo Pacitan. Wanita berusia 67 tahun ini nampak masih gesit dalam memegang kendali bisnisnya.

Wanita ini sudah 50 tahun dirinya malang melintang di dunia batik. Seolah tidak ada kesan lelah di matanya yang keriput. Satu per satu garis kerutan di wajahnya adalah saksi bagaimana dirinya berjuang untuk popularitas batiknya. Hasilnya memang cukup diacungi jempol, meski masih banyak kendala yang tengah dihadapinya dalam memasarkan batiknya. Setidaknya kini batiknya sudah dikenal di beberapa daerah, bahkan sudah mulai dilirik negara lain.

Sejumlah sekolah kejuruan di Pacitan juga membekali siswanya dengan ilmu membatik, namun lagi-lagi persoalan corak mereka tidak mempunyai ciri khas. “Baju yang saya pakai ini hasil karya siswa kami, ini mereka sendiri yang mengarang,” aku salah satu guru SMK I Pacitan sembari memperlihatkan baju batik corak garis semburat itu.

Kesulitan menentukan corak khas Pacitan memang suatu persoalan sendiri, sebab mau tidak mau pembatik yang tidak memasang merk kerap dinilai pembeli sebagai batik dari daerah lainnya. Tentu saja jika ada pihak tertarik membeli kembali, Pacitan belum tentu terpikirkan. Pasalnya ide corak batik itu muncul terkadang terilhami dari corak batik asal tempat lain yang kemudian dimodifikasi, tetapi ada kalanya mereka menggambar-barnya dengan corak karangan sendiri. “Sempat kecolongan juga, batik cipta karya saya diakui orang lain, ya untuk menghindarinya akibatnya sekarang ujung kain batik ini selalu saya beri label PURI,” imbuhnya.

Dilihat dari keindahannya, batik dari Pacitan tidak kalah dengan batik dari daerah lainnya. Sayangnya pemasaran yang kurang bagus menyebabkan nilai jual produknya menjadi rendah. Seperti batik tulis dari bahan sutra saja harga dari pembatik hanya Rp 200 ribu, sementara batik tulis sutra dari daerah lainnya harganya sekitar Rp 1 juta bahkan bisa lebih dari harga itu. Agar lebih berkesan warnanya hidup dan awet, batik tulis Pacitan dibuat dengan bahan alami seperti dedaunan dari pepohonan di sekitar rumah para pembatik tersebut.

Ingin tahu proses pembuatan batik tulis ? Melongok langsung saja ke rumah pembatik Bu Puri, Anda pasti betah. Pasalnya rumah besar dengan alam pedesaannya nan hijau, pada bagian belakang rumah digunakan sebagai dapur untuk meracik dan mewarna kain batik. Pekarangannya yang luas digunakan untuk menjemur kain batik yang sudah direndam pewarna berhari-hari. Sementara di samping rumahnya, nampak ibu-ibu tetangga rumahnya tengah meniup *centhong* lilin atau malam untuk membatik. “*Kami niki angsal setunggal kain angsal Rp 10 sampai 15 ewu* (Kami ini dapat uang untuk satu kain batik akan mendapatkan upah Rp 10 sampai 15 ribu, Red),” aku Watik, 35 pembatik. Untuk menyelesaikan satu kain batik tersebut rata-rata pembatik memerlukan waktu 1 minggu.

Kehidupan membatik seperti warisan kehidupan yang turun temurun. Waginem, 57, ibu 7 anak ini, mengaku menghidupi anaknya dengan membatik selama puluhan tahun. Anak-anaknya juga mengikuti jejaknya. Mereka seolah tidak pernah emikirkan upah yang rendah namun pekerjaannya membutuhkan ketelitian dan ketelatenan tersebut.

Kesulitan pengembangan batik di Pasitan juga disebabkan karena mayoritas pembatik menjalankan bisnisnya secara individu, sehingga masalah terus berputar tiada berujung. Melalui pendekatan PERFORM Project dengan Pengembangan Ekonomi Lokal Partisi-

patif (PELP)-nya, telah diadakan pendampingan dan pertemuan dengan berbagai pihak terkait. Selain itu, telah dilakukan termasuk pembuatan klaster batik Pacitan. Pihak terkait yang diajak bertemu ialah Bappekab Pacitan,, Bank BRI, pembatik, dan Disperindag Pacitan.

Ada sejumlah harapan dalam pertemuan tersebut, antara lain terbentuknya kemitraan antara pemerintah, LSM, lembaga keuangan maupun lembaga pendidikan yang kondusif. Kemitraan sangat diperlukan untuk pengembangan bisnis batik tersebut. Adalah bukan harapan yang muluk-muluk tatkala lembaga pendidikan ataupun LSM-LSM mampu membantu mengembangkan batik Pacitan, di sisi lain pemerintahnya bukan merupakan satu-satunya pihak pembuat rencana pengembangan ekonomi lokal melainkan juga mampu sebagai pendengar yang baik bagi keinginan pelaku ekonomi.

Memang tidak segampang membalikkan tangan saja untuk menuntaskan persoalan batik Pacitan. Antara pembatik satu dengan lainnya masih bercerai berai. Karena itu, melalui program PELP terutama dengan melakukan sistem klastering, maka terjadilah pertemuan antara perajin, pengepul, pengemas, pengusaha dan eksportir.

Sama-sama duduk bareng diantara mata rantai usaha tersebut dinilai cukup ampuh untuk memutus persekongkolan pihak-pihak yang ingin mencari keuntungan di balik bisnis potensial tersebut. “Kalau tidak ada dana, terpaksa setiap order dalam jumlah besar selalu kami tolak, *nyuwun ngapunten* (mohon maaf) itulah kalimat ampuh untuk menjawab pembeli,” kata Bu Puri.

Ia mengaku kerap menolak order lebih dari lima ribu potong batik. Mayoritas kendala ialah kesulitan memenuhi order dalam jumlah besar bagi pembatik adalah modal untuk membeli bahan baku.

Untuk lebih memudahkan kerja PELP, pertemuan tersebut berhasil membentuk kelompok kerja batik dengan penanggung jawabnya; Koordinator I Samuri, Koordinator II Ahmad Najib, Seketaris Sukirno dan bendahara Bu Puri. Sejumlah agenda pertemuan rutin tengah dilaksanakan dengan sejumlah usulan terus menerus sifatnya progresif, seperti usulan kewajiban memakai batik Pacitan bagi PNS Pacitan, pembuatan direktori usaha, agenda pertemuan dengan lembaga keuangan untuk mengatasi permodalan, mengembangkan sarana promosi seperti pembuatan katalog maupun pembuatan website dan leaflet batik Pacitan. **(you, Pacitan)**



Langkah 3

MEMBENTUK KEMITRAAN STAKEHOLDERS

Kegiatan I

Memberikan informasi kepada *stakeholders* potensial tentang rencana pengembangan klaster

Tujuan : Menjamin bahwa kemitraan mendapatkan dukungan luas dari seluruh stakeholders kunci.

Rincian Kegiatan :

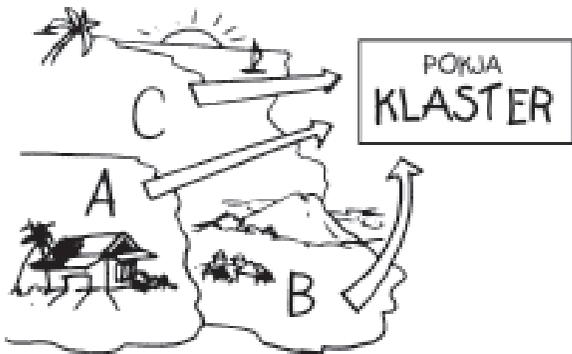
1. Buat daftar organisasi dan orang-orang yang berpengaruh, yang diperkirakan akan sangat membantu dalam pengembangan klaster:

Di dalam aktivitas ini fasilitator PELP menemui stakeholders yang diperkirakan memiliki peran dalam pengembangan ekonomi lokal. Bisa dari Dinas, Lembaga, Kantor ataupun Asosiasi, serta para pelaku ekonomi di daerah. Dalam tahap ini diharapkan masing-masing pelaku usaha dapat lebih saling mengenal satu sama lain, sehingga dapat teridentifikasi pelaku usaha mana yang paling potensial. Selanjutnya dari para pelaku (*stakeholders*) yang berminat untuk melakukan kemitraan akan melakukan pendekatan atau proses penjajakan menuju proses selanjutnya.

Para stakeholders tersebut di antaranya berasal dari:

- a. Produsen Primer (Petani, Nelayan, Pegel, Pengrajin)
- b. Pedagang, Pengumpul, Grosir
- c. Kalangan industrialis
- d. Dinas Pemda (Disperindag, Dinas Koperasi dan UKM, Dispenda, Bag. Perekonomian)

- e. BUMD
- f. Lembaga Keuangan
- g. Lembaga Pendidikan
- h. Pembeli Besar dari luar daerah.
- i. Kadinda, Asosiasi



2. Mengorganisir serial pertemuan bagi seluruh anggota klaster, termasuk yang berada di bagian lain kabupaten/kota.

Pada aktivitas ini, seluruh stakeholders mengagendakan pertemuan secara rutin untuk membahas rencana pengembangan klaster; hal ini juga termasuk para pelaku ekonomi di daerah lain dalam kabupaten/kota, tetapi masih sehubungan dengan klaster yang dibentuk.

3. Informasikan kepada mereka tentang rencana pengembangan ekonomi lokal berbasis klaster.

Fasilitator PELP menjelaskan kepada seluruh stakeholders tentang rencana pengembangan ekonomi lokal yang berbasis klaster. Dengan demikian diharapkan para stakeholders mempunyai gambaran yang utuh tentang program PELP dan kegiatan apa saja yang akan dilakukan.



4. Dapatkan komitmen dan dukungan dari organisasi dan orang-orang tersebut bagi klaster yang diusulkan.

Dengan pertemuan secara periodik, diharapkan terjadi dukungan yang kuat dari seluruh stakeholders untuk pengembangan ekonomi lokal berbasis klaster.

Menginformasikan rencana pengembangan ekonomi lokal yang menggunakan pendekatan klaster



Cerita Menarik

Soeginen Puas PAWONSARI

Anda termasuk pecinta seni seperti benda ukir-ukiran termasuk meubel antik dari kayu jati atau anda termasuk kolektor benda antik ? Jika jawaban anda, mengiyakan, tak salah kalau anda melirik meubel cantik dari Kabupaten Pacitan, sebuah kabupaten perbatasan Jatim dan Jateng. Jika anda langsung tertarik dan segera mengunjungi Pacitan yang masih perawan meubel kayu jatinya, tunggu dulu!!! Anda pasti juga disuguhi indahny pemandangan alam daerah tingkat II tersebut. Di kanan-kiri jalanan Kabupaten Pacitan dipenuhi dengan pepohonan jati, sesekali melewati lereng-lereng bebatuan yang indah sementara diujung sana, hamparan bukit dan sungai mengalir jernih berkelok-kelok sepanjang jalan.

Masih perawannya meubel Pacitan ini, karena selama ini meubel-meubel ini nyaris tanpa sentuhan model dan gaya modern nan artistik. Pasalnya, meubel-meubel asal kabupaten tersebut dikerjakan dengan skill rendah dan nilai artistik sederhana, akibat kualitas SDM yang rendah. Sudah pasti harganya melorot, belum lagi masalah sulitnya mencari bahan baku kayu jati. Suatu keprihatinan tersendiri, sebab Pacitan yang dikenal cukup banyak tanaman Jati ternyata pengrajinnya kerepotan mendapatkan bahan bakunya. Permasalahan kian kompleks, tatkala pengusaha kayu jati lebih memilih menjual kayu jatinya ke Jepara dibandingkan ke pengrajin Pacitan yang memberi harga murah terhadap bahan baku meubel tersebut.

“Tak hanya itu masalah yang kami rasakan, kalaulah kami mendapatkan bahan baku kayu jati maka masalah lain muncul. Kami ini selalu kesulitan mengangkut kayu jati meskipun masih dalam lokasi Pacitan sendiri. Masalah ini muncul karena ada birokrasi pengangkutan kayu rumit ditambah Polisi di jalanan cenderung meminta bayar denda mahal,” tukas Winarto, 47, pengrajin meubel kayu jati ini.

Ayah tiga anak ini menuturkan betapa sulitnya mendapatkan bahan kayu jati, akibatnya kerap menolak order meubel dalam jumlah lebih. Omsetnya pun berkembangnya merangkak bahkan terkesan stagnan, dengan omset sebulannya berkisar Rp 5 hingga 10 juta saja, sejak tahun 1999 hingga saat ini. Proses penawaran meubel hanya dilakukan dari mulut ke mulut, sedangkan desain meubel cukup kreasi pengrajin sendiri selain permintaan konsumen sendiri. Hal senada juga dilontarkan Heri, laki-laki berusia 43

tahun yang sudah malang melintang di dunia meubel ini pun mengaku berkali-kali jatuh bangun akibat penjualan meubel yang melorot ditambah kerapnya denda polisi jalan mencapai nilai cukup besar saat proses pengangkutan kayu jati. “Sama sekali tidak ada untung, kalau sudah kena denda. Jadi lebih baik dibakar sendiri kayu jati yang memang milik saya sendiri itu, sama-sama tidak makannya baik saya dan polisinya,” katanya dengan nada geram.

Susahnya meubel Pacitan menembus pasar hingga keluar daerah Pacitan ini juga diakui Kepala Seksi Bina Sarana Pacitan, Juwari, susahnya mendapatkan bahan kayu jati serta birokrasi pengangkutan yang rumit. “Mayoritas pengrajin di sini belum mempunyai surat ijin formal maupun non formal, akibatnya pengrajin kerap mendapatkan kesulitan pengangkutan kayu jati selain memang susah mendapatkan kayu jatinya,” tegasnya. Tambahnya, satu-satunya koperasi meubel kayu jati yang ada pun ternyata kondisinya ibarat hidup segan mati tak mau. Hal ini terjadi karena konsistensi organisasi anggota koperasi sangat rendah. Sulitnya

MOU Pawonsari

Kondisi karakteristik daerah Pacitan dengan dua daerah perbatasan Jawa Tengah dan Jawa Timur terdapat kesamaan budaya maupun sosial ekonominya, yaitu Wonogiri dan Wonosari. Adanya kesamaan karakteristik daerah tersebut tiga daerah itu lebih dikenal dengan Pawonsari. Kerjasamapun ditingkatkan seiring dengan pemberlakuan UU No. 22 tahun 1999 tentang otonomi daerah. “Tiga Bupati Pawonsari sepakat bekerjasama dalam bentuk MOU tahun 2002, sebagai payung pelaksanaan kegiatan yang disepakati bersama,” jelas Kasubid Analisa Data Evaluasi dan Kerjasama Pembangunan Bappeda Pacitan, Djoko Rusmono. MOU yang telah disepakati tersebut kerjasama aspek sumberdaya manusia/alam, sarana dan prasarana serta aspek pelayanan masyarakat. “Sayangnya sampai saat ini MOU itu belum ada tindak lanjut, baru ditindaklanjuti adalah aspek sumberdaya manusia/alam. Namun itupun belum nampak hasilnya,” imbuhnya.

Bentuk kerjasama aspek sumberdaya manusia itu antara lain, kegiatan magang meubel ke pengrajin Wonogiri yaitu di CV Permata Wonogiri, oleh pengrajin Pacitan. Terobosan permasalahan meubel Pacitan dengan cara magang ini merupakan salah satu upaya tim PDPP untuk memecahkan industri meubel Pacitan. Tujuan dari kegiatan yang digagas 5 April 2003 lalu bersama tim PDPP antara lain adanya alih pengetahuan strategis ekspor

meubel, peningkatan ketrampilan pengrajin meubel untuk standart ekspor bagi pengrajin meubel Pacitan. Terobosan ini diharapkan sebagai pintu pembuka kerjasama Pacitan Wonogiri, sekaligus diharapkan akan membangkitkan semangat pengrajin meubel Pacitan yang makin hari kian tenggelam.

Soeginen adalah salah satu pihak yang merasakan keuntungan dari PELP PDPP dan adanya MOU PAWONSARI. Laki-laki ini menekuni dunia meubel ini sejak tahun 1988, manakala awalnya dari hobi yang terus ia kembangkan dan kini menjadi salah satu sumber mata pencahariannya. Jatuh bangun dalam usahanya ini tidak membuatnya surut untuk berkarya, sebaliknya kian melecut dirinya untuk terus mencari jalan keluar keadaan tersebut. “Selama ini saya mengembangkan meubel ini lebih menekankan permintaan orang lokal saja, belum ada yang sampai permintaan luar negeri. Kalau *toh* dikirim keluar daerah, itu semata-mata karena ada orang daerah lain yang mengetahui produk dari sini,” imbuh bapak tiga anak ini.

Namun setidaknya ada perubahan dalam pemasaran produk meubelnya ketika masuknya Program Dasar Pembangunan Partisipatif (PDPP) di Kabupaten Pacitan. Seperti diketahui PDPP tidak hanya dikembangkan di Jawa Timur saja melainkan di sejumlah propinsi seperti Jawa Tengah. Adanya sejumlah kesamaan antara daerah perbatasan Jawa Tengah dengan Jawa Timur, akhirnya tiga Bupati dari tiga daerah yang lokasinya berdekatan sepekat untuk melakukan kerjasama kaitannya untuk meningkatkan ekonomi sejumlah produk yang kondisinya cenderung sama.

Bentuk kerjasama yang lebih dikenal dengan klaster ini, saat ini lebih menekankan aspek sumberdaya manusia itu tiga daerah tersebut, yaitu kegiatan magang meubel ke pengrajin Wonogiri yaitu di CV Permata Wonogiri, oleh pengrajin Pacitan, diantaranya Soeginen. Terobosan ini diharapkan sebagai pintu pembuka kerjasama Pacitan Wonogiri, sekaligus diharapkan mampu menggairahkan semangat pengrajin meubel Pacitan yang makin hari kian tenggelam.

Soeginen pun belajar dan menimba ilmu melalui studi banding ke meubel CV. Permata 7 milik Bapak Mochtari di Wonogiri, sebagai usaha meubel yang telah berkembang pesat dan mampu memasarkan produknya hingga ekspor ke manca negara. Magang proses pembuatan meubel di CV Permata 7 untuk mengetahui proses produksi meubel standar ekspor selama kurang lebih seminggu.

Selanjutnya berdasarkan hasil studi banding dan magang menunjukkan bahwa efisiensi yang dicapai oleh proses pembuatan meubel di Pacitan lebih rendah daripada di Wonogiri dikarenakan keterbatasan peralatan yang ada. Dengan demikian, maka para pengrajin meubel merasa membutuhkan bantuan permodalan untuk pengadaan peralatan dalam proses pembuatan meubel.

Melalui Program Dasar Pembangunan Partisipatif, kesulitan tersebut diselesaikan juga dengan menggelar lokakarya prosedur bantuan permodalan oleh Lembaga Keuangan/Bank yang ada di Pacitan. Peralannya selama ini permodalan menjadi salah satu kendala tersendiri terhadap pengembangan meubel Pacitan. “ Saat banyak permintaan kadang-kadang tidak terlayani karena dananya tidak ada, sebab membeli bahan kayu juga berbelit dan tidak jarang perlu dana besar;” jelas Soeginen.

Kinerja klaster meubel ini membaik seiring dengan mulai adanya pesanan meubel dari CV Permata 7, tetapi perkembangan dari klaster ini masih cukup sulit karena belum adanya peralatan yang memadai untuk mengerjakan meubel. Hal ini akan berakibat pada pengerjaan yang makin mahal, tidak saja dari segi bahan, tetapi lebih dari itu adalah ongkos sumberdaya manusia juga menjadi mahal, maka meubel hasil akhir yang ada secara langsung juga ikut tinggi harganya. Hal ini jelas akan memperlemah daya saing, baik dari segi kualitas barang maupun kuantitas yang tidak tercapai secara maksimal.

Sedikit nafas lega itu cukup ia rasakan kendati sampai saat ini usai mengikuti magang klaster meubel di Wonogiri itu, pihaknya menjadi pengirim tetap ke CV Permata 7 milik Mochtari di Wonogiri. “Memang saat ini saya rutin setiap bulan mengirimkan produk meubel ke Wonogiri guna kebutuhan ekspor ke manca negara, “ imbuhnya. Sebagai pengirim rutin ke Wonogiri, secara otomatis harga yang ia dapatkan tidak dapat utuh manakala pihaknya langsung dapat ekspor ke manca negara tersebut.

Kendati begitu rutinitas pengiriman ke Wonogiri untuk kebutuhan ekspor tersebut, setidaknya telah meningkatkan kualitas hasil produknya yang mulai diakui manca negara. Hanya dengan berharap bahwa suatu saat dirinya akan mampu menembus pasar eropa secara sendiri tanpa melalui perantara. “Kalau saya menjual lokal keuntungannya lebih besar dibandingkan lewat pengiriman ke Wonogiri, namun rutinitas pengiriman itu yang cukup menarik daripada hanya mengandalkan orang lokal membeli di sini. Tapi saya tetap melayani orang lokal yang ingin membeli tersebut,” paparnya.

Untuk keperluan tersebut secara otomatis pihaknya melengkapi dengan sejumlah peralatan yang lebih modern menyerupai kepemilikan pengrajin meubel Wonogiri. “Seperti alat ini, namanya prupil maupun alat-alat penghalus lainnya seperti itu,” katanya sambil menunjuk sejumlah perkakas meubel yang dibelinya seperti yang digunakan di Wonogiri.

Perkakas Soeginen saat ini memang berbeda dengan peralatan meubel yang dimiliki pengrajin meubel Pacitan lainnya. Seperti yang dituturkan salah satu karyawannya, bahwa pihaknya belum menemukan perkakas seperti yang digunakan di meubel Soeginen dibandingkan di pengrajin Pacitan. Walhasil, hasilnya lebih halus dan sentuhan modelnya lebih berkualitas sebanding dengan Wonogiri. **(Wahyu Tri S.)**

Kegiatan 2

Cari “pionir” dari Pemda atau dunia usaha untuk ditunjuk sebagai ketua/koordinator.

Tujuan : Menjamin kemitraan mendapat keuntungan dari kepemimpinan yang kuat yang mampu memotivasi para stakeholders dan memobilisasi sumberdaya.

Rincian Kegiatan :

1. *Konsultasi dengan tokoh masyarakat, pejabat pemerintah, pengusaha tentang nama-nama individu yang menunjukkan kapasitas kepemimpinan bagi klaster.*



Salah satu aktivitas yang dilakukan fasilitator PELP pada tahap ini adalah berbicara dengan orang-orang di pemerintahan daerah, pejabat dan para pengusaha untuk mencari individu yang dianggap potensial dalam mengembangkan klaster nantinya. Hal ini tidak lain, dikarenakan apabila pemimpin klaster adalah individu yang ternyata tidak memiliki motivasi yang kuat atau bermasalah dengan pemerintah daerah atau lembaga perbankan, maka tentu klaster akan menjadi sulit berkembang.

2. Kunjungi individu-individu ini untuk menjelaskan usulan dan pendekatan PELP.

Pada aktivitas ini, fasilitator PELP melakukan survey dan menemui para stakeholders dalam Pengembangan Ekonomi Lokal, untuk berbicara tentang tokoh/pionir/champion, yang diperkirakan nantinya dapat memimpin kelompok kemitraan atau klaster dengan baik. Dengan pemimpin yang baik, maka diharapkan klaster dapat berkembang.



Menemui Stakeholders untuk Berbicara Tentang Champion

3. Perhatikan partisipasi aktif mereka dalam kemitraan stakeholders.

Dalam perkembangan kegiatannya, harus tetap ada monitoring dan evaluasi terhadap jalannya perkembangan klaster. Hal ini untuk menjaga keberlanjutan perkembangan klaster yang baik, sehingga adanya masalah, seperti misalnya koordinator yang kurang berperan dengan baik, maka sebaiknya segera digantikan agar kegiatan klaster dapat berjalan dengan lancar.

Cerita Menarik

Mengukir Masa Depan Industri Permebelan

Wonogiri kekurangan bahan baku, sementara Pacitan dan Wonosari justru berlimpah. Di sisi lain, soal tenaga perajin dan eksportir Wonogiri lebih unggul dibandingkan dengan Pacitan dan Wonosari. Kekurangan dan kelebihan itu pun dipertemukan. .

PARA penggemar produk mebel, mungkin belum begitu mengenal mebel dari Wonogiri. Hal ini setidaknya jika dibandingkan dengan mebel produksi berbagai sentra mebel di Jawa Tengah seperti Sukoharjo, Klaten, atau bahkan Jepara. Penyebabnya bukan hanya karena minimnya jumlah perajin di sana, namun terbatasnya sumber daya alam juga turut mendukung kekurangpopuleran Wonogiri menjadi sentra industri berbahan baku kayu itu.

AC Mochtari (57), seorang eksportir mebel dan dikenal sebagai tokoh permebelan di Wonogiri mengatakan, daerahnya memang sangat tertinggal dalam bidang mebel ini. Penyebabnya, setidaknya menyangkut tiga persoalan krusial yang selama ini selalu menyelubungi. Ketiga persoalan itu meliputi minimnya ketersediaan bahan baku, perajin mebel atau sumber daya manusianya, serta modal. Meski terkesan klasik, namun ketiga masalah itu bagaikan sebuah lingkaran setan yang sulit untuk diuraikan. Padahal, menurut pengakuannya, berbagai upaya sudah berkali dilakukannya untuk mengangkat sektor industri ini sebagai komoditas potensial daerahnya. Namun semua usaha itu selalu terantuk batu sandungan.

“Dari ketiga persoalan itu, masalah paling serius justru terletak pada perajin atau sumber daya manusianya. Warga di sini selama ini hanya menganggap usaha mebel ini sekadar sebagai sambilan. Ketika saatnya mengerjakan sawah, mereka lebih memilih menjadi petani dan meninggalkan begitu saja usaha ini,” ujar Mochtari.

Dikatakan, selain tidak serius menggarap usaha ini, para perajin yang jumlahnya terbatas itu juga masih sulit diarahkan. Mochtari mengatakan, bukan sekali dua dia mendatangi satu persatu perajin dan diajarinya menghasilkan produk yang memenuhi standar ekspor. Namun karena hanya dilakukan sendirian, langkah ini tak membawa banyak perubahan. Warga masih saja mengesampingkan usaha ini.

Akibat tidak tergarapnya sektor ini dengan baik, pensiunan polisi yang beralih profesi sebagai pengusaha ini pun kesulitan memperoleh barang dari Wonogiri. Sebagai gantinya, dia harus rela keluar masuk satu daerah ke daerah lain untuk mencari *suplier*. Apa boleh buat, sebagai eksportir, Mochtari terpaksa menumbuhkan para *suplier* di luar Wonogiri seperti Ponorogo, Madiun, Kediri dan sekitarnya. Sebuah langkah yang menurutnya sangat ironis.

Ketika memulai usaha ini di Wonogiri tahun 1998, Mochtari boleh dibilang sendirian. Tak ada perajin apalagi eksportir yang tertarik bergerak dalam bisnis kayu itu. Kondisi ini akhirnya membawa konsekuensi. Wonogiri kurang dilirik para *buyer* dari luar negeri. Akibat lainnya, Wonogiri belumlah masuk dalam peta sentra mebel di Jawa Tengah.

Meski sendirian, Mochtari yang terlanjur basah berkeinginan mengembangkan bisnis ini di daerahnya tak kenal putus asa berusaha. Sekali lagi dicobanya melakukan pembinaan

terhadap para perajin yang ada. Mereka semua dijadikan *suplier* kecil-kecilan dengan tetap mendapatkan bimbingan dan arahan.

Tak berbeda dengan Mochtari, seorang tokoh pemuda Wonogiri, Suryanto, juga mengatakan, daerahnya masih sangat tertinggal dalam jenis usaha permebelan ini. Melihat kondisi ini, Suryanto bersama beberapa tokoh pemuda lainnya tergerak untuk membantu Mochtari dalam upaya pengembangan usaha tersebut. Dia pun mulai membantu Mochtari merangkul para perajin dan memberikan motivasi menumbuhkan industri ini di Wonogiri.

Secara bertahap, upaya ini mulai membuahkan hasil. Berbagai pertemuan mulai dirancang untuk menyusun skenario pengembangannya. Tapi, lagi-lagi hal itu bukanlah sebuah persoalan mudah.

“Mereka masih susah diajak bicara. Mereka menganggap pertemuan itu sia-sia. Bahkan secara terus terang mereka mengaku tidak membutuhkan acara kumpul-kumpul itu. Mereka lebih membutuhkan modal,” ujar Suryanto.

Merasakan kesulitan itu, berbagai pihak akhirnya digandeng untuk memikirkan pola pengembangan yang tepat bagi industri mebel di Wonogiri. Karena persoalannya berkuat pada modal, tenaga kerja dan bahan baku, pihak yang terkait langsung dengan masalah itu coba didekati.

Persoalan modal lalu dicarikan solusi dengan mendekati perbankan untuk mengucurkan modal bagi perajin yang mulai tumbuh itu. Sementara pemerintah yakni Dinas Tenaga Kerja dan Perindustrian juga mulai diajak bicara untuk membina para perajin. Sementara kesulitan bahan baku mulai dipecahkan dengan meminta pemerintah setempat menerbitkan surat ijin kemudahan membeli hasil hutan dari Perhutani. Untuk upaya ini, Perum Perhutani yang menguasai hutan jati di Wonogiri pun diajak serta.

“Tapi semua usaha belum mendapatkan hasil seperti yang diharapkan,” kata Suryanto. Mochtari pun mengakui hal ini.

Saat masih berkuat pada persoalan menumbuhkan motivasi di kalangan perajin, serta berbagai usaha keluar dari belitan persoalan itu, secara kebetulan tahun 2001 PERFORM melalui PDPP masuk ke Wonogiri. PERFORM melihat keruwetan persoalan

ini. Lewat program Pengembangan Ekonomi Lokal Partisipatif (PELP), PERFORM masuk dan terlibat serta mencoba mencari celah keluar dari masalah tersebut.

Suryanto melanjutkan, untuk lebih memudahkan upaya mengangkat potensi mebel itu, strategi pengembangan difokuskan dari dalam kalangan perajin sendiri. Maka pilihan jatuh pada sosok Mochtari untuk menjadi sentral dari usaha ini. Lewat Mochtari pula, berbagai pendekatan mulai dilakukan lagi kepada para perajin.

“Setelah melalui berbagai usaha yang tak kenal lelah, akhirnya dengan fasilitasi PERFORM kita mendapatkan hasil kongkret, yakni terbentuknya sebuah Forum UKM Perajin dan Eksportir Mebel di Wonogiri,”katanya.

“Fasilitasi PERFORM untuk menumbuhkan pengrajin dan eksportir sejalan dengan ide saya sejak awal. Karena itu saya dukung sepenuhnya. Sekarang usaha tersebut sudah mulai terlihat hasilnya,”ujar Mochtari.

Direktur CV Permata 7 itu tak salah. Kini setidaknya sudah ada 8 orang eksportir dan banyak perajin yang serius menekuni bidang ini. Kesemua perajin dan eksportir itu adalah hasil binaan Mochtari yang kemudian didukung sepenuhnya PERFORM Project.

Perkembangan itu mulai berdampak luas. Bahkan hasilnya makin terlihat ketika Wonogiri bersama Pacitan dan Wonosari membentuk kerjasama Pawonsari, yang titik sentral kerjasamanya menyangkut pula pengembangan industri mebel di ketiga wilayah. Forum UKM makin berperan dan melangkahkan fungsinya membangunkan usaha yang lama tertidur itu.

Tingkat kebutuhan ketiga wilayah dipertemukan. Jika persoalan di Wonogiri menyangkut bahan baku, maka Pacitan dan Wonosari justru berlimpah. Sementara soal tenaga perajin dan eksportir Wonogiri lebih unggul dibandingkan kedua daerah itu. Kekurangan dan kelebihan itu dipertemukan dalam jalinan kerja sama tersebut.

Menurut salah seorang penggiat Forum UKM itu, Jumadiarto, berbagai realisasi kerja sama ketiga wilayah sudah dirintis. Namun karena persoalan di tiga wilayah berbeda, realisasi dan penanganan persoalan pun berbeda-beda.

“Untuk sementara, Wonogiri berperan membina perajin dan eksportir dari Pacitan dan Wonosari. Bahkan ada program magang bagi perajin dari Pacitan dan Wonosari. Kedua daerah itu mengirimkan perajin masing-masing lima orang untuk magang di sini,” kata Jumadiarto.

Sementara bagi Wonogiri, bahan baku kayu jati yang berlimpah di Pacitan dan Wonosari bisa digunakan di Wonogiri. Bahkan untuk ke depan, kata Jumadiarto, kerja sama itu diharapkan bisa menghasilkan semacam *trading house* atau *showroom* bersama untuk produk mebel dari ketiga wilayah. Di samping itu Wonogiri nantinya akan dikembangkan menjadi pusat pemasaran hasil mebel dari ketiga daerah tersebut.

Selain berhasil menggandeng dua kabupaten di sekitarnya dalam usaha pengembangan mebel, apa manfaat Forum UKM bagi pengrajin dan eksportir di Wonogiri sendiri?

Mochtari mengatakan, manfaat nyata sudah terlihat yakni dengan makin berkembangnya jumlah pengrajin dan eksportir. Kondisi itu meningkatkan pula kapasitas produksi yang dihasilkan. Menurutnya, kini setidaknya setiap bulan ada 15 kontainer mebel dari Wonogiri menuju pasar ekspor ke Denmark, Australia, Singapura, Spanyol dan Amerika. Nilainya mencapai US \$ 80.000.

“Jumlah ini jauh lebih banyak ketika saya masih sendirian dan forum tersebut belum terbentuk,”katanya. (yud-Wonogiri)

Kegiatan 3

Bentuk kemitraan stakeholders untuk klaster terpilih.

Tujuan : Memfasilitasi penetapan tujuan program stakeholders untuk membangkitkan inisiatif dalam promosi klaster.

1. *Undang stakeholders untuk rapat awal guna mendiskusikan pembentukan kemitraan stakeholders dari klaster.*

Pada aktivitas ini, semua stakeholders pengembangan ekonomi lokal dipertemukan untuk membahas rencana pembentukan keompok kemitraan untuk pengembangan ekonomi lokal dengan pendekatan klaster.



Pertemuan Membentuk Pokja Kemitraan

2. Informasikan kepada mereka usulan untuk mempromosikan pengembangan ekonomi lokal dan jelaskan konsep pendekatan klaster:

Pada aktivitas ini, fasilitator PELP menjelaskan usulan kegiatan dan berbagai cerita menarik tentang pengembangan ekonomi lokal yang berbasis klaster. Dengan demikian diharapkan stakeholders memahami kegiatan PELP dan memberikan dukungan dalam pengembangannya nanti.

3. Jelaskan konsep dan fungsi dari kemitraan stakeholders, peran dan tanggungjawabnya.

Fasilitator PELP pada saat pembentukan kemitraan stakeholders juga menjelaskan konsep, peran dan fungsi dari kemitraan stakeholders. Dimana melalui kemitraan ini diharapkan akan terjadi sinergi program dan kegiatan pengembangan ekonomi lokal antara pemerintah dengan dunia usaha.

4. Jelaskan tugas dari komite eksekutif, ketua dan sekretaris.

Selain itu, fasilitator PELP juga sebaiknya menjelaskan masing-masing tugas dari Komite Eksekutif, Ketua dan Sekretaris Pokja kemitraan, hal ini tidak lain untuk memperjelas deskripsi tugas dari masing-masing bagian Pokja.

5. Ajak partisipan membentuk kemitraan stakeholders untuk klaster dan komite eksekutif yang beranggotakan 10-12 orang.

Setelah memberikan penjelasan yang diperlukan, maka tahap selanjutnya adalah menawarkan kepada para peserta pertemuan yang hadir untuk membentuk kemitraan pelaku ekonomi lokal.

6. Ajak mereka memilih ketua, sekretaris, dan pemegang peran lainnya yang dianggap perlu.

Setelah disetujui untuk membentuk kelompok kemitraan, maka tahapan selanjutnya adalah menentukan bagian-bagian dari kemitraan stakeholders yang dibentuk. Dimana masing-masing bagian yang dibentuk akan sangat tergantung terhadap kondisi dan permasalahan yang ada pada masing-masing klaster.

Cerita Menarik

KOPI SINGGALANG TURUN GUNUNG

Forum Konsultasi Publik berkembang menjadi ajang kerja sama antara petani kopi dengan perusahaan pembeli biji kopi. Petani juga diuntungkan karena lahan yang selama ini tidur, kini ditanami kopi lagi.

NAGARI Singgalang, sesuai namanya, berada di kaki Gunung Singgalang, terletak pada ketinggian lebih dari 1000 meter di atas permukaan laut. Sebagai daerah berhawa dingin, tak mengherankan jika warga di lereng gunung itu dari yang tua, dewasa sampai ke yang kecil, suka mengonsumsi kopi.

Karena itu, lahan di kawasan yang termasuk Kecamatan X Koto, Kabupaten Tanah Datar ini, ditanami pohon kopi. Beberapa hektare lahan ditanami kopi jenis arabika.

Kopi ini termasuk yang “laris manis” di pasar perkopian nasional maupun internasional.

Meski termasuk produsen kopi utama di Sumatera Barat, namun bukan berarti para petani kopi di wilayah itu makmur. Permasalahannya klasik, yaitu harga jual kopi dari petani ke tengkulak, sangat rendah. Saat ini para petani menjual kopi dengan harga Rp 3000/kg. Harga itu menjadi ironis, makakala kita tahu harga biji kopi di pasar sekunder mencapai Rp 10.000/kg.

Sulitnya mengakses pasar juga disebabkan karena tanaman tua yang tumbuh di kaki Gunung Singgalang ini belum “turun gunung” alias kurang terekspos keluar daerah. Akibatnya kopi “made in singgalang” ini hanya terbatas dikonsumsi penduduk lokal saja.

Adalah Kader Perencanaan Bersama Masyarakat (PBM) di Kecamatan X Koto, bersama Mitra Lokal PDPP Kabupaten Tanah Datar, mengajak stakeholders lain untuk hadir pada forum konsultasi publik, untuk isu pengembangan usaha pertanian. Sesuai dengan potensi Nagari Singgalang, stakeholders di tingkat masyarakat yang diundang di antaranya adalah petani kopi. Isu dimaksud dikonsultasikan kepada publik dalam rangka merampungkan Dokumen PDPP yang disusun oleh Tim Teknis Kabupaten Tanah Datar, terutama yang berkaitan dengan rencana jangka menengah dan investasi di Kabupaten Tanah Datar.

Para petani sebagai pelaku usaha di tingkat masyarakat, mengaku kesulitan mengakses pasar. Karena kurang mendapat respons pasar, akhirnya mereka tega membiarkan lahan “tidur” sekitar 200 hektare. “Kami sudah tidak mampu untuk menggarapnya, karena harga jual tidak bisa menutup biaya produksi,” ungkap seorang petani.

Secara kebetulan, di antara sejumlah pelaku bisnis yang diundang, hadir PT. PASCA perusahaan anak nagari yang bergerak di bidang pengelolaan perkebunan kopi. Perusahaan yang berdomisili Nagari Sikaladi, Kecamatan Pariangan, Kabupaten Tanah Datar, ini kebetulan berada di kaki Gunung Merapi. Secara kebetulan, PT. PASCA memerlukan tambahan suplai kopi karena kewalahan memenuhi permintaan pasar

Ini namanya “pucuk dicinta ulam tiba”. Kerja sama akhirnya disepakati. Dan eloknya, kerja sama itu tidak terbatas pada pemasaran kopi, tetapi perusahaan lokal ini juga mengajak petani bekerjasama memanfaatkan lahan tidur untuk ditanami bibit kopi.

“Masyarakat tidak perlu repot-repot mencari bibit karena perusahaan kami punya bibitnya yang saat ini ada sekitar 300 ribu bibit kopi siap tanam,” tutur Ismet, wakil PT. PASCA yang hadir kala itu. Perusahaan ini juga bersedia memberikan pelatihan teknis untuk beberapa petani yang belum terbiasa bertanam kopi.

Yang diperlukan sekarang adalah fasilitasi yang lebih intensif kepada masyarakat, agar kesepakatan kerja sama tidak hanya di atas kertas, tetapi terealisasi dengan prinsip saling menguntungkan. (**Wafdi Fernando, Tanah Datar**)



Langkah 4

MEMPERKUAT KEMITRAAN

Kegiatan I

Membuat daftar anggota *stakeholders* potensial dan sumberdaya yang ada

Tujuan : Mendokumentasi sumberdaya (alam, manusia, lainnya) yang ada untuk mendukung klaster

Rincian Kegiatan :

1. *Mengidentifikasi informasi yang sudah tersedia*
 Pada kegiatan awal ini anggota kemitraan *stakeholders* dengan dibantu para fasilitator PELP mengidentifikasi dan mengumpulkan informasi atau data-data yang berhubungan dengan sumber-sumber daya yang dimiliki dalam mendukung klaster. Dalam tahap identifikasi ini dikumpulkan data dan informasi yang berkaitan dengan jenis usaha atau komoditas yang akan diusahakan, potensi sumberdaya yang mendukung, tingkat kemampuan para pelaku usaha baik di bidang penguasaan iptek, permodalan, SDM, maupun sarana-prasarana lainnya.
2. *Memutuskan informasi apa saja yang dimasukkan ke dalam inventori, dan menyiapkan formulir untuk mengumpulkan informasi dari setiap perusahaan*
 Dalam tahap ini dilakukan pemilahan terhadap informasi-informasi apa sajakah yang patut dimasukkan ke dalam inventori atau dengan kata lain informasi tentang sumber-sumber daya yang dianggap penting dalam mendukung klaster.

3. *Mengumpulkan informasi dan menyusun ke dalam format komputer*

Informasi dan data-data tentang sumberdaya yang telah didapat dan diputuskan kemudian disusun dengan format yang baik dengan bantuan komputer.



4. *Mencetak dan mendistribusikan informasi*

Informasi dan data-data yang telah disusun kemudian dicetak dan didistribusikan kepada setiap anggota kemitraan stakeholder yang terlibat.

Cerita Menarik

Bercerai Runtuh, Bersatu Menang

Untuk meningkatkan kualitas, kuantitas, dan kontinuitas produksi kain sutera Wajo, dibentuk kelompok kerja untuk melobi pemberi dana.

Suasana kaku menyelimuti peserta pertemuan Rapat Kerja Kelompok Sutera Gedongan Dalam Rangka Pengembangan Ekonomi Lokal yang diselenggarakan di Ruang Rapat Bapeda, 5 September 2003 lalu. Peserta yang terdiri dari para wanita penenun sutera gedongan Kabupaten Wajo hanya duduk terpaku mendengar penjelasan dari Andi Makkassau, Dinas Perindag Kabupaten Wajo. Padahal pertemuan pagi itu, dimaksudkan untuk mendengar permasalahan yang dihadapi para penenun sehingga industri persuteraan di Wajo tidak begitu berkembang. Para perempuan penenun itu hanya berbisik-bisik, tersenyum kecil. Tak ada satupun diantara mereka yang mengacungkan jarinya meminta waktu untuk berbicara.

Malah Makkasau sudah memancing mereka dengan bahasa daerah (Bugis) agar suasana pertemuan pagi itu tidak formal. Namun, sepertinya para penenun itu enggan memulai pembicaraan. Sejenak suasana hening. Untunglah dalam keheningan itu tiba-tiba terdengar suara nyaring dari salah satu penenun itu. Wanita itu bernama Nurhayati, ketua kelompok Melati. Dengan menggunakan bahasa Bugis, Nurhayati mengurai satu persatu masalah yang mereka hadapi seperti proses pemintalan dengan menggunakan gedongan memakan waktu lama. Paling cepat satu sarung kata wanita berkulit sawo matang ini dikerjakan selama seminggu. Belum lagi ditambah kualitas produk yang rendah.

Menurut Nurhayati, kadang ada penenun yang membeli zat pewarna palsu sehingga kualitas warna kain buruk. Warna kain pun jadi mudah luntur “Kami tak bisa membedakan mana pewarna asli mana palsu,” kata wanita itu, terus terang.

Masalah lainnya adalah rendahnya harga jual kain sutera produksi mereka. Penyebabnya, karena para penenun tidak pernah kompak mematok harga sehingga pihak pembeli sering kali mempermainkan harga sesuka mereka. “Kalau kami tidak jual sarung kami, bisa-bisa kami tak punya modal untuk menenun lagi. ya terpaksa dijual walaupun harganya murah,” kata Nurhayati.

Permasalahan yang disampaikan Nurhayati ditanggapi para peserta forum pertemuan itu. Sebagian besar memberikan solusi yang harus dilakukan untuk meningkatkan pertenunan di Wajo. Solusi itu antara lain, para penenun bisa mempertahankan harga sutra asalkan saja mereka bersatu menahan penjualan sementara waktu sampai kondisi membaik. Tapi penenun harus mendapatkan sokongan dana cadangan dari pemerintah sebagai modal ketika sarung mereka belum dijual.

Dinas Perindag juga menyanggupi akan menyediakan zat pewarna yang tidak luntur sehingga kualitas sutra bisa dipertahankan. Namun, bantuan itu harus diimbangi dengan peningkatan sumber daya manusia para penenun. Para penenun harus meningkatkan kreatifitas dan inovasi untuk menemukan corak motif baru. Perlu peningkatan akses pemasaran seperti kerjasama dengan distributor tertentu yang difasilitasi Dinas Perindag. Tapi yang penting harus ada promosi besar-besran lewat media untuk memperkenalkan sutra ke masyarakt Sulsel dan di luar Sulsel.

Malam harinya digelar pertemuan khusus bagi para pengusaha sutra di Wajo. Kali ini pesertanya semuanya laki-laki. Jumlah peserta malam ini dua kali lebih banyak dari pagi harinya. Jumlah peserta sekitar 20 orang. Para pengusaha sutra ini banyak mempermasalahkan soal bantuan dana dari pemerintah Wajo untuk pengembangan sutra. Para pengusaha itu mengaku tidak menerima dana itu.

Namun para pengusaha sutra juga melihat tidak berkembangnya surta di Wajo karena ada tiga hal yakni kualitas, kuantitas dan kontinuitas. Soalnya menurut pengusaha Andi Fajar Asmadi selama ini kualitas sutra Wajo tidak begitu baik dibandingkan sutra dari daerah lain.

Masalah lain, belum adanya alat produksi mesin. Selama ini, penenun di Wajo masih menggunakan alat tenun bukan mesin (ATBM). Di negara Cina, penenun telah menggunakan mesin listrik yang bisa memproduksi sutra dalam jumlah banyak. Karena itu harganya jauh di bawah harga yang ditetapkan pedagang di Wajo.

Produksi Sutra di Wajo pun kuantitasnya tidak tetap karena rata-rata para pekerjanya ibu rumah tangga yang tidak punya modal. Kalau kain sutranya tak laku, maka mereka tidak punya uang untuk membeli benang pintal.

Sekarang yang perlu diupayakan, kata Asmadi, bagaimana mendapatkan modal dari bank tanpa melalui prosedural yang panjang. Untuk melakukan itu PERFORM Project akan memfasilitasi membentuk kelompok-kelompok kerja. Kelompok kerja inilah yang nanti akan melobi ke bank untuk mendapatkan modal. Seperti kata pepatah, bercerai kita runtuh bersatu kita menang. **(Sya, Laporan: Budi I Sumadi-Wajo)**

Kegiatan 2

Mengorganisir jaringan wakil/cabang untuk mencakup wilayah kota/kabupaten

Tujuan : Memampukan kemitraan dalam melayani kepentingan *stakeholders* dalam klaster secara efektif

Rincian Kegiatan :

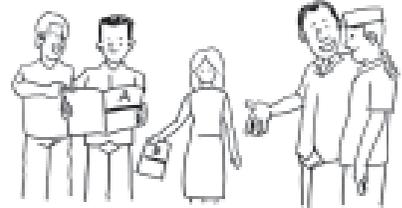
1. Sebaiknya melibatkan 4-8 wakil yang mencakup wilayah kabupaten/kota. Dalam setiap wilayah kota/kabupaten, secara ideal nantinya akan terdapat 4-8 wakil *stakeholders*, tergantung jumlah *stakeholders* yang terlibat di dalamnya. Apabila memang jumlah *stakeholders*nya cukup banyak maka wakil-wakil yang akan dipilih juga semakin banyak
2. Menggunakan informasi dan inventori *stakeholders*, mengenali distribusi para *stakeholders* atau kelompok *stakeholders* di tiap kecamatan atau kelurahan
3. Memutuskan di area manakah tiap wakil akan mencakup
Pada tahap ini setiap wakil-wakil yang telah terbentuk akan diberikan cakupan wilayah kerja sesuai dengan inventori yang dikuasai dan dimilikinya

4. Mengundang stakeholders dari tiap area untuk menunjuk seorang wakilnya dalam kemitraan *stakeholders*

Kegiatan 3

Membuat sistem komunikasi antar *stakeholders*

Tujuan: Meningkatkan kemampuan Komite Eksekutif dalam komunikasi secara tepat dan efektif dengan semua stakeholders dalam kemitraan



Langkah-langkah Kegiatan :

1. *Menilai alternatif media untuk komunikasi dengan stakeholders (dari mulut ke mulut, surat, poster, telepon, fax, email, majalah, radio dan TV)*

Dalam kegiatan ini, diidentifikasi media-media komunikasi yang dapat dipakai dan berguna bagi komunikasi setiap stakeholders dalam kemitraan. Tentunya setiap wilayah akan memilih media komunikasi yang berbeda-beda tergantung efektif tidaknya media komunikasi tersebut digunakan pada suatu wilayah.

2. *Memilih media terbaik untuk berkomunikasi dengan kelompok stakeholders*

Setelah diidentifikasinya seluruh media-media komunikasi yang kemungkinan berguna bagi komunikasi antar stakeholder dalam proses kemitraan, maka dipilihlah satu atau dua media yang paling efektif digunakan bagi setiap stakeholders. Efektif atau tidaknya suatu media komunikasi sangat tergantung pada sarana dan prasarana yang dimiliki suatu wilayah



3. *Menggunakan informasi dari inventori stakeholders, kemudian merancang jejaring kelompok kecil hingga 10 orang untuk proses komunikasi*

Media informasi yang telah dipilih akan digunakan oleh setiap kelompok kecil dalam suatu wilayah dalam proses komunikasinya.



4. *Menunjuk anggota Komite Eksekutif yang bertanggung jawab untuk komunikasi kepada hingga 10 kelompok berbeda*
Pada tahap ini setiap kelompok kecil akan menunjuk seorang anggota sebagai anggota Komite Eksekutif yang akan bertanggung jawab dalam pelaksanaan komunikasi terhadap kelompok kecil yang lain.
5. *Menunjuk individu dalam kelompok untuk bertanggung jawab soal komunikasi dengan para anggota*

Kegiatan 4

Komunikasi dengan para *stakeholders* secara periodik

Tujuan : Menginformasikan kepada *stakeholders* tentang kegiatan-kegiatan dan untuk membina dukungan mereka

Rincian Kegiatan :

1. *Memutuskan tentang media dan format buletin sederhana guna menginformasikan aktivitas kemitraan*

Pada tahap ini setiap kegiatan yang telah dilakukan dalam aktivitas kemitraan akan diinformasikan kepada setiap anggota *stakeholders* melalui format buletin atau media lain secara berkala. Pemilihan format media tergantung pada efektif tidaknya media tersebut menjangkau setiap anggota *stakeholders*.

2. *Mengatur jadwal periodik untuk penerbitan buletin.*
Jadwal penerbitan buletin ataupun media yang lain untuk merangkum aktivitas-aktivitas yang telah dilakukan diatur melalui jadwal yang tetap secara periodik, seperti misalnya sebulan sekali atau tiga bulan sekali, tergantung pada banyak tidaknya aktivitas yang telah dilakukan.
3. *Memobilisasi sumberdaya untuk mendistribusikan buletin, atau berita radio.*
4. *Merekrut atau menunjuk orang yang bertugas menulis catatan dan menyusun buletin.*



Pada tahap ini akan ditunjuk satu atau dua orang yang bertanggung jawab terhadap catatan kegiatan aktivitas yang telah dilakukan, sekaligus dalam penyusunan media atau buletin aktivitas tersebut.

5. Memonitor agar buletin dibuat dan didistribusikan secara luas, menjangkau setiap anggota *stakeholders*.



Cerita Menarik

Di Radio, Petani Bersuara

Maret 2002, Gunung Papandayan meletus. Diawali getaran demi getaran, gunung tersebut terus memuntahkan lahar dan membuat warga Kabupaten Garut panik. Putusnya beberapa jalur transportasi membuat para penduduk putar otak. Ide pun lahir. Mereka mengatasinya dengan membangun jalur komunikasi dalam bentuk radio.

Lewat medium itulah mereka dimungkinkan dapat memandu siapa saja yang membutuhkan informasi seputar isu letusan Gunung Papandayan. Giga FM, demikian nama radio ini, hanya dalam hitungan hari, langsung menjadi sumber informasi rujukan. Markasnya ada di daerah Cisarupan, sebuah daerah yang berada di tepian kota, sekitar 20-25 kilometer dari kota Garut arah barat.

Sebagaimana daerah di cekungan kaki gunung berapi Cisarupan terbilang area pertanian yang subur. Persawahan tumbuh di mana-mana, memberi makanan penduduk dan sumber penghidupan lainnya bagi warga di sana. Tapi sebenarnya Cisarupan bukanlah daerah yang makmur.

Harapan warga, sebagian diantaranya disandarkan pada stasiun radio itu. Mereka berharap, radio itu paling tidak dapat merekatkan tali komunikasi, sehingga silaturahmi bisa digalang dan disalurkan ke dalam energi positif untuk membangun desanya.

Untungnya antusiasme penduduk untuk membebaskan diri dari keterbatasan mendapat respon dari sejumlah LSM. Bina Rakyat dapat disebut sebagai LSM yang terbilang gigih memberi semangat warga disana. Sebuah sinergitas kemudian terbentuk: Bina Rakyat-PERFORM-Radio Giga FM-stakeholders pembangunan. Hasilnya adalah SOMASI, sebuah program radio kependekan dari Solusi untuk Masyarakat Independen.

Acara ini disiarkan mulai Maret 2003. Melalui acara ini, Bina Rakyat dan PERFORM berusaha memfasilitasi lalulintas komunikasi warga, terutama dalam usaha penggalian ide-ide pembangunan. Metode penjarangan aspirasi dari PERFORM, seperti kajian kebutuhan masyarakat (CNA, *community need assessment*) turut mewarnai siaran ini.

Animo warga mendatangkan rasa percaya diri di kalangan pengelola radio. Mereka akhirnya memberikan prime time kepada Bina Rakyat dan PERFORM. Kini SOMASI mengudara pada hari Jum'at pukul 14.00. Mengapa prime time?

Harap maklum, ini radio buat para petani. Data riset Radio Giga FM menunjukkan, setelah shalat Jumat, biasanya petani tak lagi pergi ke sawah. Mereka duduk di beranda-beranda rumah mendengar siaran radio dari transistornya. Hidup yang indah, bukan?

Kegiatan 5

Mengadakan pertemuan kemitraan secara rutin

Tujuan : Membangun kemitraan, meningkatkan pengalaman, dan mencapai sasaran-sasaran

Rincian Kegiatan :

1. Menyetujui jadwal pertemuan rutin untuk Komite Pelaksana dan pertemuan seluruh anggota kemitraan
Dalam hal ini Komite Pelaksana akan melakukan pertemuan rutin lebih banyak (misalnya 1 x sebulan) dibandingkan pertemuan seluruh anggota kemitraan (milanya 1 x setiap 3

bulan). Jadwal pertemuan rutin ini sangat tergantung kebutuhan setiap anggota kemitraan.

2. *Mengalokasikan sebagian waktu pertemuan untuk “pelatihan”, bagian lain untuk pengambilan keputusan*
3. *Memfokuskan setiap pertemuan*
Setiap pertemuan diharapkan terfokus pada satu topik utama. Apabila terdapat beberapa topik pertemuan akan dibahas pada pertemuan-pertemuan yang berikutnya.
4. *Mengarahkan untuk mencapai keputusan rencana tindakan.*



Adapun tahapan-tahapan yang akan dilakukan dalam mencapai keputusan rencana tindakan terdiri dari:

- curah pendapat (brainstorm) setiap ide-ide yang dilontarkan oleh setiap anggota
- mengembangkan satu atau dua ide yang menarik (promising) dari semua ide-ide yang telah teridentifikasi pada tahapan pertama
- memutuskan APA, SIAPA, dan KAPAN dari setiap rencana tindakan

Cerita Menarik

Sekolah dan Perajin Bertemu di Wonosari

Siapa bilang dunia sekolah tak bisa berangkuhan dengan sektor industri? Kalau masih ada yang berpendapat seperti itu, sebaiknya diajak saja ke Wonosari

Sudah sejak lama para perajin dan pengusaha mebel di Wonosari kekurangan alat produksi yang memadai. Kalaupun memilikinya, alat-alat yang dipakai cenderung masih tradisional, jauh dari sentuhan *high technology*. Minimnya peralatan ini jelas berpengaruh terhadap proses produksi.

Beberapa pengusaha dan perajin yang dihubungi mengakui, untuk peralatan seperti oven yang digunakan sebagai pengering atau untuk mengurangi kadar air dalam kayu,

mereka belum memilikinya. Banyak di antara mereka yang masih menggantungkan pengeringan pada alam, alias menjemurnya pada terik matahari.

Selain oven, peralatan seperti alat penyerut (*planer*), gergaji (*chainsaw*) pun masih menggunakan peralatan yang terkesan kuno. Mereka tidak mampu membeli peralatan canggih. “Kalau menggunakan alat yang canggih, investasinya mahal. Oven yang paling sederhana harganya sudah mencapai Rp 20 juta. Itu harga yang mahal bagi sebagian perajin di sini,” ujar Supoyo, seorang perajin di Wonosari.

Kondisi yang dialami para perajin dan pengusaha mebel itu sangat berbeda keadaannya dengan apa yang ada di SMK Negeri 2 Wonosari. Sebagai sebuah sekolah, SMK tersebut justru lebih “kaya” dibanding para pengusaha yang ada di sana. Di sekolah tersebut tersedia bengkel atau laboratorium produksi dengan peralatan produksi mebel yang lengkap dan canggih. Bahkan jauh lebih canggih dan lengkap dari peralatan yang dimiliki seluruh pengusaha dan perajin di Wonosari sekali pun.

Seorang perajin lain, Kamijan, mengakui, peralatan yang dimiliki sekolah yang beralamat di Jalan Agus Salim Wonosari itu memang sangat lengkap. Bahkan dia sempat heran dengan apa yang ada di sana. Pasalnya, selain lengkap, peralatannya juga sangat modern.

“Tapi sayangnya, kelengkapan dan kecanggihannya peralatan itu tidak diimbangi dengan produksi. Ya namanya saja di sekolah, jadi seperti tidak dimanfaatkan. Jadinya sayang sekali,” kata pemilik CV Jati Alam itu.

Kepala SMK Negeri 2 Wonosari, Drs. H Musta'id MPd, mengatakan, lengkapnya peralatan yang dimiliki sekolahnya itu tidak terlepas dari obsesi bahwa sekolah kejuruan itu harus menjadi sekolah industri, khususnya industri mebel.

Dipilihnya mebel sebagai *core business* tidak terlepas dari kekayaan alam yang dimiliki Wonosari, yakni kayu jati. Sebagai sekolah industri, kata Musta'id, tentu tidak sekadar mengerjakan mebel pada tahap awal saja, tapi juga sekaligus memproduksi barang jadi dan memasarkannya.

Siapa tenaga yang melakukannya? “Ya, anak-anak dengan dibimbing para guru. Hasil produksi itu bisa dimanfaatkan para siswa. Sehingga mereka sekolah di sini dengan

gratis. Tanpa membayar uang sepeser pun. Biaya sekolah mereka dibayar dari hasil menjual barang-barang produksi mereka di sini,” jelas Musta'id.

Sebagai sekolah produksi, kata Musta'id, mereka tidak hanya memiliki bengkel dengan peralatan yang canggih dan lengkap, tapi juga telah memiliki perusahaan sendiri berbentuk CV dan UD. Menurutnya, inilah sekolah produksi di Indonesia yang paling lengkap. Sekadar contoh, nilai aset yang ada di bengkel saja miliaran rupiah.

Sejak dirintis sebagai sekolah industri pada tahun 1997, SMK Negeri 2 Wonosari tercatat pernah melakukan ekspor mebel. Produk yang diekspor murni produksi para siswa. Ketika itu ekspor tidak dilakukan sendiri, tetapi dititipkan pada eksportir mebel di Klaten, Jawa Tengah.

Tidak hanya pernah menjadi eksportir, lanjut Musta'id, siswa-siswa sekolahnya juga sudah langganan menjadi juara nasional Lomba Karya Siswa (LKS) bidang mebel antar sekolah kejuruan se Indonesia. Langganan juara itu sudah dimulai sejak tahun 1999 sampai sekarang. Jika tidak juara pertama, minimal meraih juara kedua.

Sebagai upaya pengembangan sekolahnya sebagai sekolah industri, Musta'id juga membenahi metode pengajaran di sekolahnya. Misalnya dengan memberikan kebebasan kepada para siswa untuk berkreasi. Siswa kemudian mempresentasikan rancangan karyanya. Lalu peran guru memberikan masukan untuk menyempurnakan karya tersebut. Rancangan karya itu lantas diproduksi di sekolah dan hasilnya dijual sendiri oleh siswa.

“Tapi sayangnya, apa yang saya rencanakan tidak bisa semuanya berjalan sesuai harapan. Terutama oleh kurang profesionalnya para guru,” keluhnya.

Pembenahan kurikulum juga disempurnakan dengan lebih memfokuskan materi permebelan. Karena itulah, jika sebelumnya pelajaran mebel masih dicantelkan pada Jurusan Bangunan, maka mulai tahun 2004 ini jurusan tersebut diubah menjadi Jurusan Permebelan.

Untuk ke depan, Musta'id optimis sekolahnya bisa seperti yang dicita-citakannya. Bahkan dalam waktu dekat dia akan mengirim 12 siswa ke Malaysia. Mereka akan belajar mebel, khususnya desain di sekolah dan industri mebel di negeri jiran tersebut.

Tak hanya itu, untuk memperkuat *team work*, pihaknya juga akan menahan 3 siswanya yang meraih juara nasional untuk tetap berada di sekolah.

Lalu, di mana letak hubungan “kemiskinan” para pengusaha di Wonosari dan “kekayaan” sekolah yang memiliki 6 jurusan itu, dengan PERFORM? Ini yang menarik.

Seperti diketahui, PERFORM sudah membentuk Kelompok Kerja (Pokja) Mebel di Wonosari. Sementara SMK Negeri 2 Wonosari adalah salah satu pengurus dari Pokja tersebut. Pada bagian lain, para pengusaha dan perajin mebel di sana juga sudah membentuk sebuah organisasi bernama Asosiasi Mebel Gunungkidul (AMG).

Nah, dalam kerangka Pokja Mebel inilah, dua dunia itu, yakni “kemiskinan” para pengusaha dan “kemewahan” yang dimiliki sekolah itu bertemu. Pertemuan “dua dunia” itu dimulai ketika Ketua Pokja Mebel Wonosari yang sekaligus Ketua AMG, berkunjung ke sekolah yang memiliki usaha warnet dan wartel itu.

Dalam kapasitas sebagai Ketua Pokja, Supoyo tak lupa mengutarakan kesulitan para anggotanya dalam bidang peralatan. Meski belum pernah melihat kelengkapan alat yang dimiliki, Supoyo sudah mendengar bahwa sekolah tersebut memiliki peralatan produksi mebel yang lengkap dan canggih.

Dari pertemuan itu muncullah kesepakatan, para pengusaha akan memanfaatkan bengkel mebel di sekolah itu, khususnya alat-alat yang tidak dimiliki pengusaha. Dalam kerjasama itu, para pengusaha akan membayar semacam uang sewa kepada pihak sekolah. Selain itu, untuk mengerjakan hal-hal yang ringan, para pengusaha juga akan menggunakan tenaga para siswa.

Sebagai Kepala Sekolah, Musta'id, menyambut baik kerjasama itu. Bahkan dalam benaknya, dia berkeinginan, kerjasama itu tidak hanya sebatas pada optimalisasi bengkel dan peralatan milik sekolahnya. Lebih jauh, dia akan membawa agenda persoalan krusial sekolahnya ke Pokja.

Persoalan itu, katanya, adalah soal dukungan tenaga ahli kepada para siswa. Sebab dia merasa para guru tidak cukup membantu perkembangan para siswa dalam usaha mebel itu. Nah, kepada para pengusahalah, hal itu akan dicarikan jalan keluar.

“Bisa saja para pengusaha melakukan bimbingan kepada siswa. Mereka kan selama ini

yang terjun langsung dalam dunia permebelan,"kata Musta'id.

Di sisi lain, para perajin dan pengusaha juga tak kalah gembiranya dengan kerjasama itu. Kamijan bahkan menyatakan bahwa dia akan segera memanfaatkan bengkel milik sekolah untuk kelancaran usaha miliknya. Dia juga menyatakan, akan lebih baik kalau siswa juga dilibatkan, terutama dalam mengerjakan hal-hal yang dikuasai para siswa.
(yud, Laporan: Soelarso-Wonosari)

Kegiatan 6

Membagi tugas kepada sub-sub komite

Tujuan: Mengembangkan ketrampilan, berbagi tugas dan menguatkan manajemen

Setelah kemitraan mengembangkan ide-ide, kemudian mulai mempertimbangkan pembagian tugas kepada setiap sub-komite, sebagai contoh:

- Pemasaran dan penjualan; untuk melakukan riset pasar dan promosi penjualan
- Penggalangan dana; untuk aktivitas kemitraan dan menunjang produsen
- Pelatihan dan bantuan teknis; untuk ketrampilan produksi, manajemen pemasaran dan keuangan
- Penelitian desain; untuk pengembangan produk-produk baru dan peningkatan teknologi
- Kaitan dengan Pemda; untuk kebijakan, peraturan, perijinan, pajak dan retribusi
- Komunikasi; untuk memberi informasi kepada anggota/mitra tentang aktivitas kemitraan
- Mengangkat asisten; dari mereka yang menguasai pengetahuan dan keahlian yang dibutuhkan



Kegiatan 7

Mendapatkan dana awal untuk memulai aktivitas

Tujuan : Mendanai kegiatan operasional

Rincian Kegiatan :

1. Mengidentifikasi komponen dari biaya operasi. Dalam aktifitas ini, setiap komponen biaya operasi akan diidentifikasi, mulai dari setiap biaya untuk pertemuan rutin, biaya perjalanan lokal, biaya administrasi dan biaya komunikasi
2. Menyusun anggaran 12 bulan, yang mengindikasikan biaya tiap komponen dengan total sekitar Rp.10 juta hingga Rp.25 juta
3. Mengidentifikasi potensi sumber dana. Adapun potensi sumber dana yang dimiliki suatu daerah dapat berasal dari Pemda; sumbangan/donatur baik dari individu, perusahaan ataupun lembaga; dan dari BUMD
4. Menyiapkan prosedur/formulir permintaan anggaran dengan menyatakan tujuan dan besar dana yang dibutuhkan
5. Daftar sumbangan dari lembaga dan warga
6. Bertemu dengan wakil lembaga penyanggah dana untuk menjelaskan dan mendiskusikan program

Cerita Menarik

Pokja Bersemangat Baja

Setidaknya 226 perajin mulai terlibat dalam kegiatan yang diadakan Pokja Handycraft dan Mebel Kabupaten Blora. Diharapkan, nantinya semua perajin menengah dan kecil di tiga sentra kerajinan yakni Cepu, Jiken dan Jepon bisa bergabung.

Dua buah ruangan kecil yang keduanya berukuran tak lebih dari 3 X 4 meter itu semula hanyalah ruangan kosong. Sudah lama ruangan-ruangan itu kosong tak berpenghuni, ditinggalkan pemakai lamanya, yakni sebuah lembaga/badan milik pemerintah yang telah dilikuidasi. Kedua ruangan itu, adalah bagian dari ruang-ruang lainnya yang menyatu di sebuah bangunan perkantoran di kompleks Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi Kabupaten Blora, Jawa Tengah.

Ruangan yang semula kosong dan sepi itu kini bergairah. Ada gairah dan aktivitas di sana. Kegairahan timbul karena para penghuninya sekarang ini adalah orang-orang yang memiliki semangat berlebih. Mereka adalah pengurus dan anggota Kelompok Kerja (Pokja) *Handycraft* dan Mebel. Sekadar informasi, Pokja itu dirintis pembentukannya oleh PERFORM, terkait dengan program Pengembangan Ekonomi Lokal (PEL) sebagai bagian dari bantuan teknis Program Dasar Pembangunan Partisipatif (PDPP) yang diberikan PERFORM di sana.

Kenapa para penghuni dua ruangan (yang belakangan dengan bangga mereka sebut sebagai Kantor Sekretariat Pokja *Handycraft* dan Mebel Kabupaten Blora) itu disebut sebagai orang-orang bersemangat baja? Adakah keistimewaan yang dimiliki mereka?

Jawabnya, ya ada. Mereka memang memiliki keistimewaan, terutama semangatnya. Dimotori oleh Totok Muhartoyo sebagai Ketua Pokja, sejumlah nama yang bisa disebut sebagai “orang-orang bersemangat baja dari Blora” antara lain adalah Edy Yulianto, Arinto Eko dan M Akhiri. Karena “kegilaan” mereka itulah (tanpa mengecilkkan peran anggota dan pengurus yang lain), Pokja *Handycraft* dan Mebel itu kini layak diperhitungkan. Atau setidaknya keberadaannya kini mulai dilirik beberapa pihak.

Hal yang pantas diacungi jempol adalah semangat dan kerja keras yang mereka lakukan untuk menghidupkan Pokja. Hebatnya, semangat dan kerja keras itu sudah mereka lakukan sejak Pokja didirikan bulan Oktober 2003 lalu. Ketika itu, Pokja seperti hanya nama. Tanpa ruang sekretariat, perabot dan perlengkapan kantor lainnya, apalagi dana.

Namun karena keinginan adanya Pokja yang bisa menjadi fasilitator bagi perkembangan industri kerajinan tangan (*handycraft*) dan mebel di sana, berbagai upaya tanpa kenal lelah mereka lakukan. Kondisi Pokja yang tak memiliki dana tidak dijadikan alasan bagi mereka untuk berusaha mendekati dan bekerjasama dengan para perajin *handycraft* dan mebel.

Bahkan soal dana kemudian bisa mereka atasi dengan cara “bantingan” atau iuran. Modal dari kantong sendiri itu setidaknya mereka lakukan untuk menyelenggarakan acara *focus discussion group* (FGD) klaster *handycraft* dan mebel di tiga sentra wilayah penghasilnya yakni Kecamatan Cepu, Jiken dan Jepon.

Tingginya semangat mereka secara nyata diwujudkan saat kondisi Pokja dirasa mulai membutuhkan kantor sekretariat. Tapi sekali lagi, ketiadaan dana menjadi penghalang untuk segera memiliki kantor sendiri. Namun setelah dibicarakan, kendala itu kembali bisa diatasi dengan cara “bantingan” lagi. Biaya kontrak kantor senilai Rp 1 juta/tahun akhirnya juga bisa diselesaikan dengan iuran. Dan di dua ruangan milik Dewan Koperasi Indonesia Daerah (Dekopinda) Blora itulah, kini mereka berkantor dan memusatkan aktivitas.

Kegilaan dan kelebihan semangat yang mereka miliki akhirnya pantas dipertanyakan. Apa sih yang membuat mereka bisa seperti itu? Adakah maksud atau imbal balik yang diharapkan dari semua yang mereka lakukan?

“Tujuan kami hanya satu, yakni mendapatkan manfaat dari dibentuknya Pokja ini. Karena itu kami kemudian berusaha menghidupkannya dengan cara apa pun juga. Kami tidak memiliki apa-apa kecuali semangat. Semangat itulah modal terbesar kami untuk menjalankan Pokja ini. Kami tidak mencari apa-apa di sini,” kata Totok Muhartoyo, sang Ketua Pokja.

Totok yang juga pengurus *Business Development Service* (BDS) Satyamandala itu mengatakan, keinginannya menghidupkan Pokja juga termotivasi oleh kondisi perajin *handycraft* dan mebel yang ada di sana. Menurutnya, para perajin tahu betapa potensinya sangat besar untuk terus berkembang. Namun potensi itu masih tertutup oleh sejumlah kendala. Diharapkan semua hambatan itu bisa diatasi dengan pembentukan dan diaktifkannya Pokja.

Keberadaan Pokja, lanjut Totok, juga menjadi alternatif setelah beberapa asosiasi yang sebelumnya berjanji akan membantu para perajin ternyata tidak mendatangkan hasil. Kegagalan upaya yang dilakukan beberapa asosiasi itu, kata Totok lagi, karena para perajin tidak dilibatkan dalam kegiatannya.

“Justru yang terjadi adalah asosiasi berusaha mencari keuntungan materi dari para

perajin. Ini kan ironis,”ujarnya.

Padahal sejumlah kendala yang sampai saat ini masih dirasakan sebagai penghalang untuk berkembang adalah hal-hal yang cukup mendasar, seperti misalnya soal modal, pemasaran serta teknologi tepat guna untuk keperluan *finishing* produk mereka. Hambatan-hambatan itu terutama dirasakan oleh para perajin kelas menengah dan kecil. Oleh karena itulah, Pokja kemudian berketetapan untuk lebih mendekati para perajin menengah dan kecil itu. Mereka pun diajak bergabung.

Sekretaris Pokja, Edy Yulianto menambahkan, kepada para perajin, Pokja selalu berusaha mencari jalan keluar dari setiap permasalahan yang dihadapi. Misalnya ketika perajin mengeluhkan soal dana, pihaknya berusaha bekerjasama dengan Bagian Perekonomian Pemkab Blora serta Dinas Perindakop untuk memecahkan masalah perajin itu.

“Karena para perajin merasa diperhatikan dan mendapatkan semacam pelayanan dari Pokja, akhirnya banyak dari mereka yang tertarik dan bergabung bersama Pokja,” katanya.

Berdasarkan data yang ada di Pokja, setidaknya 226 perajin sudah mulai terlibat dalam kegiatan yang diadakan Pokja. Diharapkan, kata Edy, nantinya semua perajin menengah dan kecil di tiga sentra kerajinan yakni Cepu, Jiken dan Jepon bisa bergabung dan aktif bersama Pokja mengembangkan potensinya.

Karena itu, lanjutnya, pihaknya dengan berbagai media terus berusaha mendekati dan melayani para perajin. Selain mengadakan FGD, Pokja juga membuka program “Warung Ekonomi Rakyat” di radio swasta setempat. Siaran yang diadakan dalam bentuk *talk-show* di Radio Garuda Sakti (RGS) itu temanya menyangkut UKM dan segala hal yang berkaitan dengan persoalan *handycraft* dan mebel. Siarannya berlangsung dua minggu sekali setiap Kamis malam.

Tidak hanya dalam bentuk dialog interaktif di radio, Pokja juga membantu perajin dalam praktik-praktik nyata kegiatan mereka sebagai perajin. Misalnya saja, Pokja kini merintis kerjasama dengan PT Propan Semarang untuk dapat membantu persoalan teknis yang dihadapi perajin seperti *finishing*.

Begitu halnya dengan masalah dana yang masih menjadi kendala. Atas usaha kerja keras Pokja, anggota klaster di Jepon kini sudah mulai mengelola dana dari APBD Blora 2003 senilai Rp 25 juta. Dana yang dimaksudkan untuk pengembangan modal para perajin itu, semula dikelola BDS. Namun kini pengelolaannya bisa langsung ditangani perajin. Menurutnya, dana itu merupakan dana bergulir yang dapat dimanfaatkan setiap perajin dengan cara meminjam dan dengan bunga murah.

Selain di Jepon, anggota klaster di Cepu juga sudah mengelola dana yang berasal dari APBN. Bahkan nilainya mencapai Rp 150 juta – Rp 300 juta melalui program Modal Awal Pendanaan (MAP). Sebelum dikelola perajin, dana ini sebelumnya ditangani Koperasi Unit Desa (KUD). Saat ditangani KUD, perajin merasa tidak mendapatkan manfaat, karena KUD cenderung *profit oriented*.

“Semua dana itu sudah bisa langsung dikelola perajin. Sejak dana dikelola sendiri, hasilnya sangat positif bagi perajin karena bunga pinjaman bisa di bawah rata-rata. Dan seperti itulah memang yang dibutuhkan mereka,” jelas Edy lagi.

Namun berbagai langkah Pokja yang “spektakuler” itu tak urung mendatangkan kecemburuan di lain pihak. Upayanya membantu para pengrajin dicurigai sebagai cari-cari masalah. Bahkan Pokja juga dituduh telah mendapatkan dana dari pihak lain dan digunakan untuk kepentingan Pokja sendiri.

“Kami tidak masalah dikritik atau dituduh semacam itu. Sebab yang kita lakukan hanyalah membantu perajin. Kami mendengarkan keluh kesah perajin, dan jika mampu akan membantu mereka dengan segala cara,” kata Totok Muhartoyo menambahkan.

Sikap Totok dan pengurus Pokja yang tetap maju mengembangkan Pokja tersebut jelas sebuah pilihan yang bukan asal-asalan. Tujuan besar di kemudian hari yang sudah mereka canangkan untuk perkembangan industri mebel dan *handycraft* adalah tugas yang sudah sejak awal dipersiapkan dengan matang. Kesan tidak sembarangan juga terlintas dari moto mereka “Bersama Kami Mencapai Kesejahteraan”. Sebuah motto berhuruf warna biru dari bahan *styrofoam* dan menempel di dinding ruang tamu kantor sekretariat mereka. (yud, Laporan: Mahmud Darzad-Blora, Soelarso-Semarang)

Kegiatan 8

Mendapatkan pengesahan bagi kemitraan dari Bupati/Walikota

Tujuan: Membangun komitmen dari pemerintah daerah dan kredibilitas di antara para stakeholders

Rincian Kegiatan :

1. *Menyiapkan proposal untuk kemitraan stakeholders*
Adapun proposal untuk kemitraan stakeholders ini berisi :
 - Menjelaskan tujuan dan sasaran yang dituju, misalnya promosi pengembangan ekonomi lokal, membantu UKM lokal, menciptakan lapangan pekerjaan dan pendapatan, atau menguatkan partisipasi warga.
 - Menjelaskan tingkat partisipasi kelompok-kelompok stakeholders dalam kemitraan
2. *Menunjukkan daftar pengurus kemitraan dan anggota dari Komite Pelaksana*
3. *Bertemu Bupati/Walikota dan pejabat senior terkait untuk menjelaskan tujuan dan aktivitas yang dilakukan*
4. *Daftar dukungan mereka untuk mendapatkan “surat pengakuan”*
Surat pengesahan ini menunjukkan komitmen dari pemerintah daerah dalam mendukung proses kemitraan kelompok-kelompok stakeholders ini.



Cerita Menarik

SK Walikota dan Cantiknya Kaki PNS Pemkot Mojokerto

Pemerintah Daerah Kota Mojokerto, saat ini tengah mengupayakan agar senantiasa ‘mempercantik’ kaki PNS di kota tersebut. Lho, apa pasal? Jangan terburu-buru panik, ini memang kenyataan, bahkan telah masuk dalam APBD tahun 2004 dan disiapkan setiap tahun terus bergulir dana untuk mempercantik kaki-kaki PNSnya. Begini, upaya

mempercantik kaki-kaki PNS Kota Mojokerto tersebut adalah dengan membagikan secara gratis sepatu kulit dengan model yang tidak ketinggalan dibagikan baik pria maupun wanitanya. Kelihatannya memang sepele, tak beda dengan dana rutinitas untuk pengadaan baju seragam misalnya bagi PNS. Sebaliknya manfaat pembagian sepatu kulit gratis tersebut, antara lain untuk menggairahkan industri persepatuan Kota Mojokerto dan efek lainnya adalah mengurangi dana belanja sepatu bagi PNS karena sepatu diproduksi dari kulit sepatu kualitas bagus. Dana APBD untuk mempercantik kaki PNS Kota Mojokerto dalam hal pengadaan sepatu itu, telah dianggarkan tahun 2004 sebesar kurang lebih Rp 240 juta.

Kenyataan ini juga dibenarkan oleh Kepala Bidang Perencanaan Pembangunan I Bappeda Kota Mojokerto, Drs. Achmad Uton. Bahwa upaya tersebut juga terkait dengan upaya Pemerintah Kota Mojokerto, yaitu dalam rangka penyempurnaan fungsi pemerintah daerah dengan cara meningkatkan sisi potensi daerah yang memang perlu penggarapan serius dan perlu sekali dilengkapi untuk bidang ekonomi, infrastruktur dan peningkatan kelembagaan. Dan salah satunya adalah Program Dasar Pembangunan Partisipatif (PDPP) khususnya Pengembangan Ekonomi Lokal Partisipatif (PELP). Dalam hal ini pemerintah kota memfasilitasi secara serius upaya pengembangan ekonomi lokal di Kota Mojokerto.

Kembali dengan upaya pemkot Mojokerto mempercantik kaki PNS dengan sepatu kulit lokal nan trendy tersebut, yaitu tidak dipungkirinya potensi ekonomi lokal daerah Kota Mojokerto sangat dominan dan berpotensi dalam persepatuan. “Kesepakatan untuk mempercantik kaki PNS dengan produk lokal tersebut telah disepakati dan melewati proses yang cukup panjang, seperti jaring asmara. Hasilnya produk lokal yang paling potensial untuk dikembangkan adalah persepatuan. Melihat beberapa aspek tersebut, pemerintah mengambil langkah dan kebijaksanaan untuk mengangkat persepatuan dan membentuk klaster sepatu,” tegas Uton bersemangat.

Tambah Uton lagi yang mempertegas pernyataan Ketua Bappeko Mojokerto, bahwa Pemerintah Kota Mojokerto berusaha untuk menggairahkan dunia persepatuan Kota Mojokerto karena selama ini mengalami kelesuan akibat terkena dampak krisis ekonomi berkepanjangan. Sehingga berupaya untuk memotivasi pengusaha sepatu di Kota Mojokerto bangkit kembali selain itu upaya pemerintah kota untuk memfasilitasi masyarakatnya agar lebih mencintai produk lokal.

Pemerintah Kota Mojokerto juga telah mengupayakan pembagian sepatu seragam untuk seluruh PNS di Kota Mojokerto yang jumlahnya mencapai hampir 4 ribu pegawai tersebut. Sepatu seragam bagi PNS maupun tenaga honorer tersebut digali dari dana APBD Kota Mojokerto dengan memesan kepada pengusaha sepatu di Kota Mojokerto. Harga sepatu kulit bagi pria dan wanita tersebut dipatok harga oleh pengusaha sepatu dengan harga Rp 60 ribu per satu pasang sepatu kulit tersebut. Pengadaan sepatu tersebut juga dibagikan kepada perangkat, staf PDAM maupun pegawai Bank Pasar. Pembagian sepatu gratis dengan bertuliskan merk “Pemkot” pada bagian luar sepatu kulit tersebut. Simbol kecil variasi itu tidak muncul pada sepatu yang dikenakan kaum wanita, hanya muncul di bagian dalam sepatu saja yang tidak nampak saat dikenakan.

Kemunculan SK Komite Persepatuan tersebut adalah sebagai langkah awal untuk melegitimasi kelembagaan secara formal, merupakan kesungguhan pemerintah kota untuk menggairahkan usaha persepatuan Kota Mojokerto. Upaya pemkot tidak hanya dengan mensosialisasikan sepatu lokal di tingkat PNS Kota Mojokerto melainkan juga dipasarkan sekaligus upaya sosialisasi di jajaran pendidikan, yaitu memulai penjajakan dengan menseragamkan sepatu anak sekolah di Kota Mojokerto.

Mojokerto sudah lama dikenal dengan industri rumahan untuk persepatuan, baik itu di Kota maupun Kabupaten Mojokerto. Bahkan sempat terhembus juga adanya persaingan ketat usaha antara Kota dan Kabupaten Mojokerto yang jika salah penanganannya akan berdampak memicu gagalnya usaha menggairahkan persepatuan Mojokerto. Menurut Uton, memang secara administratif adalah hal yang sulit dan tidak mungkin ada pembatasan kota ataupun kabupaten untuk pengembangan ekonomi lokal di daerah, sehingga kalau Kota Mojokerto maju diharapkan kabupaten juga ikut maju. “Tidak mungkin kita membatasi masuknya pengusaha dari kabupaten ke kota dan sebaliknya. Sebab kegiatan mereka saling terkait satu dengan lainnya,” imbuhnya yang menilai akses pengusaha tidak hanya di kota namun juga di kabupaten, sehingga tidak dipungkiri keduanya saling berinteraksi.

“Upaya-upaya tersebut itulah sehingga ada upaya untuk melembagakan kegiatan pengembangan ekonomi lokal, infrastruktur, dan sebagainya melalui kesepakatan (MOU) yang difasilitasi Walikota dan Bupati Kota Mojokerto,” jawabnya.

Pembagian sepatu di jajaran PNS PemKot Mojokerto memang dimulai sejak bulan Agustus 2004, namun upaya pembagian sepatu di lingkup Satpol PP Kota Mojokerto telah dimulai sejak tahun 1978. “Kualitas sepatu Kota Mojokerto tidak kalah dibandingkan dengan dari luar dan malahan kalau sepatu produk luar harganya lebih mahal, sol sepatu mudah lepas dan kulitnya kurang baik,” tutur Kabag TU Satpol PP Kota Mojokerto, Soemarjono sembari menunjukkan gambar sketsa model sepatu Satpol PP dan PNS yang diperkenankan sesuai dengan Kepmendagri No. 10 tahun 1999. Nampaknya apa yang dikatakan Soemarjono ada benarnya, pasalnya seperti yang diakuinya pemda daerah lain, seperti Kabupaten Tulungagung, Pasuruan ikut memesan sepatu PNS di Kota Mojokerto.

Dalam kesempatan yang berbeda, salah satu pengusaha sepatu sekaligus sekretaris Komite Eksekutif Persepatuan Kota Mojokerto, Emru Suhadak mengatakan bahwa suatu anugrah dengan adanya PELP di Kota Mojokerto. “Terus terang senang luar biasa, terbuka wacana yang mengantarkan suksesnya usaha sepatu di sini. Dulu dengan GS kan terbayang susah birokrasi dan selalu ada jarak, sebaliknya saat ini hubungan kami menjadi lebih akrab bahkan mereka siap mendukung dan membantu kami,” tutur Emru bersemangat.

Emru dengan gaya dan semangatnya kembali menuturkan adanya Komite Eksekutif Persepatuan di Kota Mojokerto dan sepak terjangnya, seperti yang telah diagendakannya bersama timnya untuk menggolkan sepatu “PRIMO” (Primadona Mojokerto), adalah sebagai berikut : Pengukuhan SK Komite oleh Walikota Mojokerto yang telah dijadwalkan tanggal 2 Desember 2004 ini, sosialisasi dengan DPRD Kota Mojokerto untuk mendukung agar mengetahui adanya anggaran PELP untuk menggairahkan dunia persepatuan Kota Mojokerto. Sehingga untuk penggairahan sepatu ini menjadi lebih fokus dan diperhatikan oleh jajaran DPRD Kota Mojokerto. Selanjutnya hasil pengukuhan tersebut akan dibentuk pokja-pokja di tingkat kelurahan sebagai pokja-pokja Komite Persepatuan, menyiapkan direktori UKM persepatuan Kota Mojokerto, mengembangkan rencana pemasaran, mendapatkan dana awal operasional pengusaha sepatu, menciptakan merek dagang, mengembangkan jaringan bisnis serta evaluasi, konsolidasi organisasi.

Sementara itu pengusaha sepatu sekaligus koordinator pengusaha sepatu Kota Mojokerto, Widji, bahwa pihaknya selaku koordinator sangat senang dengan upaya

pemerintah Kota Mojokerto tersebut. Pasalnya kelesuan persepatuan ini belum juga sembuh semenjak diterpa badai krisis ekonomi selama ini, ironisnya lagi masuknya sepatu dari negara Cina dengan harga yang sangat dibanting dan menggeser produk lokal. “Pesanan yang mencapai ribuan dari Pemkot Mojokerto ini kami bagi-bagikan kepada pengusaha sepatu di Kota Mojokerto ini, ya bagi-bagi rejekilah,” tandasnya mengakhiri pembicaraannya yang mengaku sangat dipercaya daerah lain maupun pemkot Mojokerto untuk pengadaan sepatu tersebut. **(Wahyu TS)**



Langkah 5

MEMPROMOSIKAN KLASTER

Kegiatan I

Mengarahkan anggota kemitraan untuk melakukan tindakan yang konkrit dan berorientasi pada hasil

Tujuan: Membangun kepercayaan dan kredibilitas, penguatan dukungan dan mengejar sasaran yang lebih berjangka panjang.

Perlu disadari, bahwa produk sebenarnya adalah sesuatu yang disediakan untuk memenuhi kebutuhan dan untuk dibeli orang lain. Ciri sifat keusahawanan umumnya cenderung selalu ingin menguasai keahlian produk, membangun kepercayaan dan kredibilitas positif di mata konsumen, serta selalu berusaha mengejar sasaran yang lebih berjangka panjang, dengan terus selalu berusaha untuk menjaga kontinuitas produk yang dihasilkan di pasaran. Beberapa hal yang perlu diperhatikan untuk melakukan langkah awal di dalam kegiatan mempromosikan klaster (terkait dengan usaha peningkatan kredibilitas klaster; menjangkau ide-ide dari para stakeholder mengenai hal-hal yang terkait). adalah :

1. Fokus pada ide-ide sederhana yang dapat dilaksanakan segera dengan sumber daya yang dimiliki saat ini.
2. Jamin agar aktivitas dapat dilaksanakan secara riil dan memberikan hasil yang konkrit
3. Bangun hasil yang positif dan didukung oleh setiap anggota serta putuskan apa agenda selanjutnya

4. Kembangkan ide atau inisiatif lain, yang memungkinkan dilibatkannya sumber daya dari luar wilayah dan cara untuk mengorganisirnya secara tepat
5. Promosikan ide atau inisiatif-inisiatif tersebut dan galang sumber daya untuk melaksanakannya

Cerita Menarik

Menjadikan Jahe Hangat di Rasa dan Harga

Problem mendasar para petani jahe Boyolali hanyalah seputar pemasaran produk. Soal hasil dan kreativitas mengolah hasil tanamannya, petani sudah jago.

Sebagai salah satu jenis rempah-rempah, jahe sudah lama dikenal berfungsi sebagai obat pengusir masuk angin atau menghangatkan badan. Baunya yang harum serta rasanya yang hangat menyegarkan banyak disukai orang. Tanaman yang dimanfaatkan umbinya itu, selama ini banyak tumbuh di berbagai wilayah negeri ini. Khususnya di daerah-daerah yang berada di ketinggian atau wilayah perbukitan.

Kecamatan Ampel, Kabupaten Boyolali, adalah satu dari sekian sentra penghasil jahe yang sudah cukup lama dikenal, khususnya di Jawa Tengah. Kecamatan yang juga menjadi sentra susu sapi utama di Boyolali serta akan dijadikan lokasi agropolitan itu, mampu menghasilkan jahe sebanyak 2.841,5 ton setiap kali panen.

Menurut Kepala Dinas Pertanian, Perkebunan dan Kehutanan Kabupaten Boyolali Cabang Kecamatan Ampel, Yitno Gunarso, puluhan ribu kilogram jahe itu dihasilkan dari lahan seluas 462,5 hektare. Lahan yang hanya ditanami jahe itu dikerjakan oleh sekitar 2.985 orang petani.

Dikatakan, jahe yang tumbuh di Ampel, terdiri atas tiga varietas, yakni jahe emprit, jahe kapur dan jahe gajah. Dari ketiga varietas tersebut, lanjutnya, yang paling disukai konsumen adalah jenis jahe emprit. Jahe dengan umbi yang lebih kecil daripada varietas lainnya itu dikenal memiliki rasa yang paling “cespleng” atau pedas khas jahe. Karena itu wajar jika harga jahe emprit paling mahal.

Akan tetapi, Yitno mengatakan, meski jahe yang diproduksi petani dari Ampel melimpah, seperti lazimnya hasil pertanian rakyat yang lain, problem mendasar yang dialami para petani adalah pemasaran. Selama ini upaya untuk memasarkan jahe-jahe si penghangat badan itu, masih terus mengalami hambatan yang cukup berarti.

Padahal, kata Yitno, para petani juga sudah tak kurang akal mengolah jahe yang diproduksinya dalam bentuk berbagai varian produk. Selain menjual dalam bentuk umbi, petani di Ampel juga sudah mampu membuat serbuk jahe. Selain juga sirup jahe. Varian produk dari jahe itu sebenarnya menarik dan cukup marketable. Namun karena jaringan pasar belum terbentuk dengan baik, varian produk itu tak terlalu menolng. “Problem mendasar para petani jahe di sini hanya seputar pemasaran produk. Kalau soal hasil dan kreativitas petani mengolah hasil tanamannya, rasanya kami sudah optimal. Karena kami tidak hanya menjual jahe dalam bentuk umbi, tapi para petani juga sudah mampu membuat serbuk dan sirup jahe,” ujar Yitno, yang seperti petani lainnya, juga membuat serbuk jahe.

Pernyataan Yitno Gunarso, benar adanya. Seorang petani bernama Sujito, asal desa Kembang, Kecamatan Ampel, juga mengeluhkan hal yang sama. Menurut laki-laki yang juga menjabat sebagai Sekretaris II Asosiasi Petani Tanaman Obat (APTO) Kabupaten Boyolali itu, dia bersama petani dari desanya mengalami kesulitan menjual hasil panen jahe ke pasar dengan harga yang bagus. Padahal, kata Sujito, desanya merupakan salah satu desa yang potensi jahe sangat bagus di Kecamatan Ampel. Di desanya yang berjarak sekitar 20 kilometer dari ibukota Kabupaten Boyolali itu, luas lahannya sekitar 150 hektare. Letak Desa Kembang berada di ketinggian sekitar 700 meter di atas permukaan laut (dpl). Tempat yang sangat cocok untuk budidaya jahe.

Jahe dari Desa Kembang, katanya, telah lama dikenal orang. Bahkan boleh jadi, jahe dari desa itu telah dinikmati banyak penduduk di seluruh penjuru negeri ini. Baik yang dikonsumsi dalam bentuk umbi untuk dibuat wedang jahe, bentuk serbuk atau pula jahe olahan dalam bentuk lainnya, semisal sebagai bahan jamu.

Ini tidak mengada-ada. Peralnya, beberapa perusahaan jamu besar dan terkenal yang ada di Jateng, seperti Sido Muncul dan Nyonya Meneer, pernah mengambil jahe dari Kembang, sebagai bahan olahan jamu produksinya. Beberapa masa yang lewat, kedua pabrik jamu tersebut secara rutin membeli jahe yang dihasilkan penduduk Desa Kembang.

Kepada pabrik jamu tersebut, kata Sujito, ketika itu petani menjual jahe dalam bentuk irisan yang sudah kering atau petani biasa menyebutnya dengan nama simplesia. Namun, katanya, kerjasama itu tak bisa berlangsung lama. Hambatan yang terjadi antara lain menyangkut standarisasi pabrik yang dirasa petani sangat berat.

“Untuk simplesia, kadar air yang ditentukan pabrik adalah 12 persen. Petani di sini susah untuk memenuhinya. Karena simplesia dengan kadar 12 persen baru bisa dihasilkan petani setelah menjemurnya selama 5 hari. Itu pun hanya bisa dilakukan pada musim kemarau. Apalagi suhu udara di sini lumayan dingin. Di sisi lain, petani tidak memiliki alat pengering lainnya selain menggantungkan pada panas matahari,” jelas Sujito, panjang lebar.

Selain sulitnya memenuhi standar kadar air itu, kata Sujito, dia bersama petani yang lain juga belum bisa optimal menghasilkan simplesia. Itu terjadi karena pembuatannya masih dilakukan dengan alat manual. Dan seperti bisa diduga, kerjasama dengan pabrik jamu itupun kini telah berakhir.

Lepas dari kerjasama pabrik, para petani kembali menjual hasil panennya ke pola lama, yakni dilepas ke pasar-pasar tradisional. Baik dilakukan langsung ataupun lewat tengkulak.

Tentu saja, sistem pemasaran ke pasar tradisional itu merugikan petani. Karena petani tidak bisa memiliki kemampuan menetapkan harga. Harga selalu ditetapkan oleh pasar, yang terkadang hanya hasil permainan para tengkulak. Dari sisi harga saja, terjadi selisih yang lumayan.

Jika dijual ke pabrik, kata Sujito, jahe yang berbentuk umbi dan masih basah per kilogramnya dihargai Rp 1.300. Sedangkan jika dilepas ke tengkulak atau pasar paling mahal hanya Rp 900 per kilogram. Keuntungan petani akan lebih besar lagi apabila dijual dalam bentuk simplesia. Sebab pabrik menghargainya senilai Rp 6.000 per kilogramnya.

Tapi keuntungan besar itu masih terus berada di awang-awang. Selain sulit membuat simplesia yang standar pabrik, jaringan pasar untuk bisa lepas dari tengkulak pun belum juga diperoleh.

“Sebenarnya kita merasa eman-eman (sayang) kalau jahe-jahe itu dijual ke tengkulak.

Tapi terpaksa akhirnya kita lakukan daripada numpuk nggak dijual. Sementara pasar lainnya yang bisa membeli dengan harga agak tinggi juga belum kami dapatkan. Termasuk mungkin berhubungan dengan pabrik jamu yang lain,”kata Sujito.

Ketua Kelompok Tani “Margotani” Desa Kembang, Sarjono, juga bertekad untuk bisa segera membebaskan para petani dari ketergantungan tengkulak. Sebab ternyata hasil jahe yang melimpah ruah belum bisa dinikmati petani, karena harganya di pasar terus menerus dimainkan oleh para tengkulak.

Namun Sarjono mengakui, kini dia bersama seluruh petani di Desa Kembang mulai timbul harapan bisa mendapatkan peluang pasar yang lebih luas. Optimisme itu muncul setelah PERFORM Project yang telah melakukan pendampingan di Boyolali mulai menolong petani jahe dengan mengenalkan program Pengembangan Ekonomi Lokal Partisipatif (PELP) kepada mereka.

PERFORM, kata kakek yang mengaku sudah sejak kecil bertanam jahe itu, telah membentuk kelompok kerja (pokja) petani jahe di desanya. Di samping juga telah menetapkan klaster jahe. Menurut Sarjono, lewat pokja itulah, segala kelemahan serta peluang pasar jahe telah dirumuskan. Bahkan pokja itu sudah menyusun rencana kerja pengembangan usaha untuk tahun 2004.

“Lewat pokja yang dibentuk PERFORM wawasan kita juga jadi berkembang. Contohnya, dengan difasilitasi PERFORM, kita kemarin melakukan studi banding ke Kecamatan Cepogo. Cepogo itu tidak menghasilkan jahe seperti di sini, tapi di sana banyak terdapat pedagang jahe yang sudah mengemas jahe dalam bentuk yang menarik. Selain itu juga memiliki jaringan pasar yang luas. Lewat studi banding itu kita akan bekerjasama dengan para pedagang besar di sana,” tuturnya.

Optimisme yang sama kini juga dirasakan Sujito. Sekretaris Kelompok Tani “Margotani” itu mengatakan, PERFORM memberikan pandangan yang luas kepada para petani. Sebab PERFORM melakukan berbagai langkah untuk mencari mitra bagi para petani di Desa Kembang, serta Kecamatan Ampel pada umumnya.

(yud, Laporan: Sutopo, Soelarso-Boyolali)

Kegiatan 2

Menyusun rencana pemasaran

Tujuan: Mengembangkan dan menerapkan langkah-langkah konkrit untuk meningkatkan penjualan produk dari klaster

Rincian Kegiatan :

Tahap kegiatan yang dapat menggambarkan proses dalam penyusunan rencana pemasaran, meliputi :

1. Kumpulkan informasi dari *stakeholders* tentang :
 - Bagaimana cara mereka memasarkan produknya, mana yang baik, mana yang tidak
 - Keadaan pasar saat ini dan kecenderungan potensi di masa mendatang (terkait dengan trend dan konsumen dari produk terkait)
 - Peluang pasar (baik untuk skala domestik maupun untuk skala internasional)
 - Produk yang penjualannya baik dan permintaannya kuat

2. Eksplor pilihan-pilihan untuk pemasaran produk, promosi penjualan, seperti :
 - Membuat dan mendistribusikan direktori para pemasok dan produk-produknya
 - Turut serta dalam pameran pada pameran dagang tingkat wilayah dan nasional
 - Mengorganisir pameran dagang lokal
 - Identifikasi dan bertemu dengan pembeli dan eksportir
 - Kembangkan usulan-usulan yang spesifik



Cerita Menarik

Besi Sukabumi Terbang ke Batam

Betapa luasnya potensi pasar industri logam.

Tak ada alasan lagi bagi para perajin Sukabumi untuk terus pesimis.

Dalam ihwal Pengembangan Ekonomi Lokal Partisipatif (PELP), Sukabumi boleh terbangga. Pada tahun ini saja, Sukabumi telah dua kali memberangkatkan para perajinnya ke Batam.

Terakhir, muhibah mereka diikuti oleh nota kesepakatan (*MoU, Memorandum of Understanding*) antara Pemerintah Kota Batam dan Pemerintah Daerah Kabupaten, yang masing-masing diteken Walikota Drs. Nyat Kadir dan Bupati Drs. H. Maman Sulaeman. Ini gebrakan lain Sukabumi setelah tempo hari melakukan perumpunan (merger) Bank Perkreditan Rakyat hingga memiliki kekuatan modal yang lebih dari cukup untuk bersaing.

Dalam nota tersebut, kedua belah pihak sepakat untuk menjalin kerjasama sekurang-kurangnya dalam tiga lini. Yakni, pengembangan bidang ekonomi, pengembangan pemanfaatan sumber daya pesisir dan laut, serta pengembangan sosial budaya.

Nota mengacu pada pasal 87 Undang-Undang nomor 22 tahun 1999 tentang Pemerintahan Daerah, yang memberi kesempatan kepada daerah untuk saling bekerjasama. Secara khusus, acuan didasarkan pada hasil kunjungan kerja unsur-unsur pemerintah Sukabumi ke Batam pada paruh kedua Agustus 2003 lalu.

PERFORM Project yang mendampingi kunjungan tersebut, memperkenalkan sejumlah klaster unggulan daerah Sukabumi, yang selama ini sedang dikembangkan bersama mitra lokal dan seluruh eksponen perajin. Salah satu di antaranya adalah industri logam, mengingat Batam memiliki potensi pasar pekerja industri, selain turis mancanegara.

Ajang perkenalan diisi oleh tayangan contoh produk dan *compact disc* (CD) yang berisikan film serta dokumentasi pendampingan, proses produksi berikut *display* produk. Sepertinya Batam langsung jatuh cinta pada karya perajin Sukabumi yang

memang belum lagi tertandingi oleh daerah lain.

Ke depan, terbuka peluang bagi perajin industri logam Sukabumi untuk memajukan karya-karyanya di Pusat Promosi dan Investasi (PPI) Batam, yang kini sedang dibangun dan akan menelan dana investasi sebesar Rp 85 miliar. Gedung akan mencapai ketinggian tujuh tingkat, dan kemungkinan mulai beroperasi pada 2004 mendatang.

Di luar itu, para perajin Sukabumi pun dapat menggunakan sarana promosi lain di Batam, seperti Batam Expo atau Pesta Melayu yang diselenggarakan saban tahun. Dalam ajang ini, hampir dapat dipastikan industri logam Sukabumi bakal hadir tanpa saingan.

Bicara potensi pasar industri lokal Batam, tak ada alasan bagi para perajin Sukabumi untuk pesimis. Sekadar menyebut contoh, kawasan industri Muka Kuning misalnya, yang memiliki ratusan ribu pekerja, itu bergantung sepenuhnya pada komponen logam.

Melihat peluang dan kesempatan yang sedemikian besar, segera setelah *MoU* diteken, Kadinda Batam dan Sukabumi langsung menindaklanjutinya dengan membikin draft kesepakatan kerjasama. Ketua UKM Kadinda Batam Zamry Ery dan Ketua I Forum Kemitraan Usaha Industri Logam Sukabumi Dadang Rusnandar menanda-tanganinya.

Dalam draft tersebut, tertuang keinginan Batam untuk memesan barang-barang hasil kerajinan industri logam dan lainnya kepada Sukabumi. Sebaliknya, Sukabumi menyatakan kesediaannya untuk menyediakan barang-barang yang dipesan.

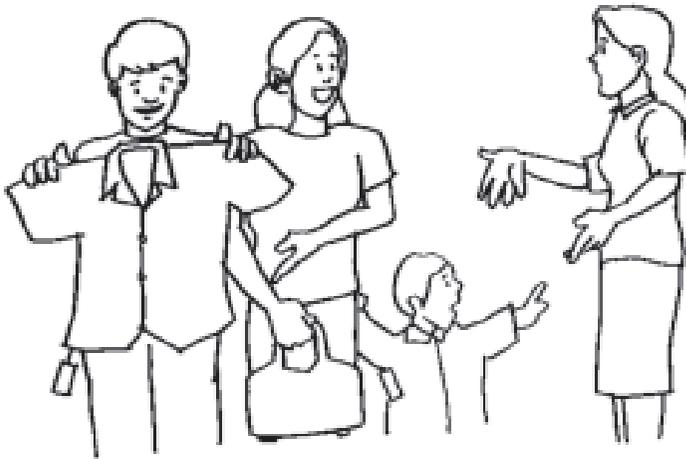
Kesepakatan mereka bahkan sudah mencakup hal-hal yang bersifat teknis, seperti sistem pembayaran atau sanksi. Dalam sistem pembayaran, Batam sepakat untuk membayar 50% begitu barang diterima dan sisanya dibayar dengan cek selama satu bulan.

Nah, mau apalagi, ayo tempa sebanyak-banyaknya. **(ian, laporan: minul sukwan ari)**

Kegiatan 3

Menyiapkan direktori perusahaan/UKM lokal dan produk-produknya

Tujuan: Mempromosikan daerah sebagai pemasok produk spesifik (dari klaster)



Dalam pengembangan program pemasaran, perlu pula dibuat suatu susunan anggaran kegiatan pemasaran yang isi-nya dapat bervariasi antar satu perusahaan dengan perusahaan yang lain. Secara teoritis, dikenal empat langkah pokok dalam proses tersebut, diantaranya : (i) Menetapkan anggaran dasar, yang didasarkan pada sejumlah faktor seperti persentase penyesuaian penjualan terhadap anggaran tahun sebelumnya, tujuan produk, analisis profitabilitas, *judgement* produktivitas dan anggaran pesaing, (ii) Berdasarkan tujuan pemasaran, memperkirakan kebutuhan biaya perancangan pesan (seperti biaya produksi, biaya teknis, dan biaya media). Pada umumnya, biaya perancangan pesan hanyalah proporsi kecil dari total biaya promosi. Biaya media sangat dipengaruhi oleh besarnya pasar sasaran, (iii) Bila waktu dan sumber daya memungkinkan, melakukan eksperimen untuk mendapatkan estimasi kasar mengenai dampak dari program promosi yang diusulkan, (iv) Merevisi anggaran (atau tujuan) sesuai kebutuhan yang didasarkan pada biaya pelaksanaan masing-masing tugas, hasil eksperimen dan biaya serta dampak yang diharapkan dari program pemasaran lainnya.

Beberapa tahap yang mungkin dapat menggambarkan kegiatan penyiapan direktori perusahaan lokal, misalnya :

1. Jajaki pilihan-pilihan untuk membiayai direktori dan hitung kebutuhan anggarannya. Alternatif pilihan untuk membiayai pembuatan direktori diantaranya :
 - a. Dari dana yang diberikan untuk menunjang kegiatan inti dari kemitraan klaster
 - b. Dari anggaran dinas perdagangan dan industri, koperasi, dll
 - c. Dari penerimaan iuran yang dikumpulkan oleh pengusaha yang ingin dimasukkan dalam direktori
 - d. Dari pihak lain atau usaha yang memasang iklan di dalam direktori
 - e. Dari sponsor, seperti bank lokal atau BUMD

Putuskan informasi apa saja yang akan dimasukkan dalam direktori dan desain format standar untuk mengumpulkan informasi tersebut
2. Putuskan bagaimana mengumpulkan informasi dan minta bantuan kelompok-kelompok *stakeholder* untuk mengumpulkannya
3. Kumpulkan informasi dan organisir dalam form komputer
4. Siapkan desain layout sesuai anggaran
5. Kompilasikan direktori, cetak dan distribusikan

Cerita Menarik

Dengan Sulaman dan Bordir, Agam “Go International”

INI sebenarnya peristiwa kecil: kelompok kerja (*task force*) –sebuah tim yang dibentuk oleh PERFORM Sumatera Barat- mengadakan kontrak kerja untuk pemasaran produk sulaman dan bordir Agam senilai Rp 60 juta dengan pengurus koperasi Puja Bahari di Batam. Apalagi, hasil seni kriya ibu-ibu di Agam itu sebelumnya pernah menembus ekspor ke beberapa negara ASEAN. Jadi, tak ada yang luar biasa dari penandatanganan kontrak itu.

Tetapi, bagi Ibu Hajah Ajimar, wakil dari kelompok kerja yang menandatangani kontrak itu, peristiwa kecil tersebut mampu menerbitkan harapan besar karena kontrak itu kini dilatarbelakangi situasi yang mantap, yaitu para perajin sulaman dan bordir mulai dibekali ilmu bisnis yang lumayan.

Situasi Sebelum Inovasi Dimulai

Sebagian besar perajin bordir dan sulaman di Agam memproduksi dan memasarkan sulaman hanya merupakan “tugas kultural”. Secara turun-temurun, mereka menyulam dan membordir. Secara turun-temurun pula mereka menjualnya. Tidak ada peningkatan sumber daya, tidak ada proyeksi dan target bisnis yang memadai.

Pekerjaan menyulam dan membordir ini melibatkan kaum wanita yang cukup banyak dan sudah dilakukan secara turun temurun sejak lama sekali. Artinya kehidupan menyulam dan membordir sudah membudaya dalam kehidupan wanita Agam. Di daerah Kabupaten Agam misalnya, untuk beberapa kecamatan (Kecamatan Candung, Kecamatan IV Angkat Candung, Kecamatan Banuhampu, dan Kecamatan IV Koto, serta Kecamatan Tilatang Kamang, dan Kota Bukittinggi) hampir di setiap rumah tangga ada wanita yang membordir, menyulam dan menjahit pakaian. Artinya pekerjaan menyulam dan membordir sudah membudaya dan mampu menopang kehidupan ekonomi setiap rumah tangga.

Setiap wanita yang putus sekolah di daerah Agam, diarahkan untuk belajar sulaman dan bordir, sehingga mereka dapat hidup lebih mandiri. Namun di dalam perkembangan usaha mereka masih ada beberapa permasalahan yang dihadapi. Permasalahan klasik yang seringkali mereka hadapi adalah adanya masalah “tiga tas” yakni kuantitas, kualitas dan kontinuitas produk. Ketiga masalah tersebut juga sangat terkait dengan masalah modal, masalah pemasaran, masalah tenaga kerja.

Pekerjaan menyulam dan membordir dapat dilakukan di rumah saja tanpa mengganggu peran utama wanita tersebut sebagai ibu rumah tangga. Artinya meskipun mereka melakukan pekerjaan menyulam dan membordir, namun pendidikan dan pemeliharaan terhadap anak serta pelayanan terhadap suami tidaklah terabaikan.

Pengembangan usaha sulaman dan bordir juga merupakan tempat pendidikan dan pelatihan bagi wanita-wanita yang putus sekolah. Hal ini tidak hanya dimanfaatkan oleh masyarakat Agam tapi banyak wanita yang putus sekolah dari daerah lain (Sumut, Riau, Jambi dan Sumbar sendiri) pergi belajar ke daerah Agam, sehingga membawa daerah Agam lebih terkenal.

Motivasi Mengembangkan Inisiatif

Apa yang dilakukan Ibu Ajimar dan kawan-kawan, adalah gambaran sebuah perubahan setelah ada sentuhan dari PERFORM melalui sebuah program yang diberi nama pengembangan ekonomi lokal partisipatif (PELP).

PELP di Sumatera Barat mulai dilakukan sejak tanggal 22 Juli 2002. Kegiatan pendampingan dilakukan pada dua daerah yang menjadi proyek percontohan pengembangan PELP yaitu Kabupaten Agam dan Kota Padang Panjang. Dari kegiatan pendampingan yang dilakukan secara partisipatif maka kemajuan kegiatan PELP pada masing-masing daerah tersebut juga berbeda antara satu dengan lainnya. Pada bagian ini akan dikemukakan perkembangan kegiatan pendampingan yang mengalami perkembangan yang cukup menarik dan dilakukan di daerah kabupaten Agam

Proyek percontohan pendampingan untuk daerah kabupaten Agam adalah pengembangan usaha sulaman dan bordir. Ada beberapa latar belakang dan isu yang menarik dipilihnya usaha sulaman dan bordir tersebut sebagai proyek percontohan (*pilot project*).

Yang pertama adalah aspek historis. Sebagian besar masyarakat di Kabupaten Agam terutama kaum wanita adalah bekerja pada usaha sulaman dan bordir. Bahkan sudah menjadi guyon terutama bagi orang-orang tua, bila ada wanita Agam yang tidak bisa atau tidak mampu menyulam dan membordir berarti bukan orang Agam. Artinya wanita-wanita Agam yang tidak melanjutkan pendidikan harus memiliki keterampilan dan kemampuan di bidang sulaman dan bordir.

Kedua, aspek ekonomi. Pengembangan usaha sulaman dan bordir mampu menyerap lapangan kerja yang cukup banyak terutama tenaga kerja wanita. Suatu usaha sulaman dan bordir meskipun masih tergolong UKM, ternyata ada yang memakai tenaga kerja sampai di atas 100 orang, misalnya Sulaman Bordir Hj. Rosma.

Suatu hal yang cukup menarik juga ialah pengembangan usaha sulaman bordir sudah sejalan dengan era demokrasi dan reformasi. Selama ini yang berperan dalam kegiatan ekonomi adalah para kaum pria saja, tetapi di bidang sulaman dan bordir malahan peran wanita semakin dominan. Di daerah Agam peran wanita dalam mendukung kegiatan ekonomi juga cukup signifikan.

Di bidang ekonomi, ada dua argumentasi sebenarnya yang memberi peluang untuk berkembangnya kaum perempuan di daerah Sumatera Barat. *Pertama*, daerah Sumatera Barat menganut sistem matriakat, setiap kaum perempuan dan keturunannya memperoleh pembagian harta (aset) yang dapat dijadikan modal usaha. Aset tersebut dapat berupa rumah adat, lahan pertanian dan perkebunan, kolam ikan dan lainnya.

Kedua, di daerah Sumatera Barat umumnya dan daerah kabupaten Agam khususnya, setiap wanita yang tidak melanjutkan pendidikan ke perguruan tinggi maka harus dilatih dan dibina dalam menjahit sulaman dan bordir. Bila ternyata ada wanita Sumbar (Minang) yang tidak bisa menjahit, menyulam dan membordir, maka sering dikatakan bahwa itu bukanlah orang Minang. Kondisi dan potensi yang demikian merupakan dorongan dan kekuatan bagi wanita Minang untuk mengembangkan karirnya sesuai dengan keahlian dan keterampilan yang dimiliki.

Produksi sulaman bordir Agam memiliki potensi ekspor yang cukup besar. Selama ini hasil produk daerah Agam sudah diekspor ke berbagai macam negara tetangga seperti Malaysia, Singapura, Brunei dan Thailand serta Arab Saudi. Kenyataan yang demikian jelas akan membawa daerah Agam khususnya dan Sumatera Barat umumnya makin dikenal di luar negeri.

Pengembangan usaha sulaman dan bordir memiliki efek ganda terhadap kegiatan ekonomi lainnya. Produk sulaman dan bordir yang memiliki kualitas yang cukup baik dan bermutu, tidak hanya diminati oleh masyarakat lokal, nasional dan ASEAN saja, tetapi juga oleh masyarakat Eropa yang datang sebagai turis ke Sumatera Barat. Setiap mereka berkunjung mereka selalu minta diantar oleh *guide* ke tempat pengusaha sulaman dan bordir yang berkualitas.

Kemajuan Yang Dicapai

Kegiatan pendampingan untuk Kabupaten Agam relatif berhasil baik. Hal ini disebabkan karena adanya dukungan yang cukup kuat dari Pemda, yaitu Bappeda dan Dinas Koperindag. Setiap kali pertemuan anggota tim *task force*, maka anggota tim yang mewakili Pemda Agam selalu hadir dalam pertemuan pokja. Hasil keputusan dari setiap pertemuan juga mereka bahas dan diskusikan untuk kemudian ditindaklanjuti.

Selain itu, inisiatif, kreativitas dan kemampuan dari pengurus organisasi tim Task force

Agam juga sudah berpengalaman sehingga menguasai bidangnya. Ibu Nelly sebagai Ketua Tim Task Force Agam dengan diarahkan sedikit saja sudah mampu untuk memimpin rapat dalam menyusun program yang akan dilakukan.

Setelah dilakukan pertemuan dan pendampingan beberapa kali dengan Tim Task Force yang juga dihadiri oleh Bappeda, Dinas Koperindag, dan Lokal Manajer PERFORM maka hasil dan perubahan yang dicapai dapat dilihat dari beberapa unsur sebagai berikut :

- 1) Telah dibentuknya Tim Task Force (Kelompok Kerja). Tim Task Force berjumlah 13 orang. Kelompok kerja ini dipimpin oleh Ibu Nelly Azmi dari Koperasi PSBP (Perajin Sulaman Bordir Panampung) dan Pembina dari Pemda Agam dan SMK IV Angkat Candung.
- 2) Tim Task Force sudah melakukan kontrak kerja untuk pemasaran produk sulaman dan bordir senilai Rp 60 juta dengan pengurus koperasi Puja Bahari di Batam. Wakil dari Tim Task Force yang melakukan kontrak kerja adalah Ibu Ajimar. Informasi terakhir dari Ibu Ajimar permintaan dari Koperasi Puja Bahari tidak hanya untuk komoditas sulaman dan bordir saja lagi, tetapi juga sudah berkembang untuk beras.
- 3) Dalam rangka mengembangkan usaha sulaman dan bordir sebagai pilot project untuk program PELP, maka Tim Task Force sudah sepakat untuk mendirikan Business Development Centre (BDC) dan Trading House. Penyiapan proposal pendirian BDC dan Trading House tersebut didampingi dan diarahkan Local Economic Specialist.
- 4) Tim Task Force sudah menyiapkan proposal dan mengajukan proposal pendirian BDC dan Trading House tersebut ke Pemda Agam. Pemda Agam (bupati) merespons positif pendirian BDC dan Trading House.
- 5) Berdasarkan pertemuan Tim Task Force pada tanggal 16 Oktober disepakati bahwa Pengurus Tim Task Force langsung menjadi pengurus BDC. Sedangkan Pengurus Trading House dicari dari perajin yang sudah maju dan profesional dalam mengelola usaha sulaman dan bordir.
- 6) Berdasarkan pertemuan Tim Task Force pada tanggal 29 Oktober dengan Bappeda dan Dekoperindag, maka pengurus Trading House yang diusulkan adalah Edi Iskandar, dari Sulaman Bordir Hj. Rosma.
- 7) Pendirian Business Development Centre dan Trading House sudah disosialisasikan ke seluruh daerah kecamatan di Kabupaten Agam. Para perajin UKM

- yang ada di kecamatan sangat mendukung program tersebut.
- 8) Bupati Agam sudah menyetujui agar pembiayaan awal BDC dan Trading House dimasukkan ke APBD Tahun 2003. Sedangkan, pembiayaan BDC dan Trading House di masa mendatang dibiayai dari keuntungan kegiatan Trading House. Dalam operasional kegiatannya di masa mendatang, Trading House akan menjalin kerjasama atau bermitra dengan BUMD Agam yaitu PT Agam Karya Prima.
 - 9) Untuk mengatasi masalah kualitas dan kuantitas tenaga kerja, Dinas Dekoperindag akan bekerja sama dengan pengusaha yang sudah maju untuk memberikan pelatihan (training) terhadap wanita-wanita yang tidak melanjutkan pendidikan. Setiap pertemuan dan diskusi dengan Tim Task Force, hasilnya dilaporkan ke Pemda Agam terutama Dinas Koperasi dan Perindag. Dinas Koperindag akan menindaklanjutinya melalui program dan kegiatan Dinas Koperindag tahun 2003.
 - 10) Koperasi “Amur” (koperasi baru dan cukup besar) di bidang sulaman dan bordir mau bekerja sama dengan BDC untuk mengembangkan UKM sulaman bordir di Kabupaten Agam. Kerja sama yang akan dilakukan adalah dengan prinsip saling menguntungkan (win-win solution).
 - 11) Pengumpulan data pengrajin UKMs sulaman dan bordir juga sedang dilakukan. Hasilnya akan dibuat menjadi buku direktori. Hal ini juga dalam rangka memperbaharui data Pemda Agam yang relatif terbatas.

Meskipun di Kabupaten Agam sudah ada beberapa kemajuan kegiatan PELP, namun untuk memajukan usaha sulaman dan bordir di daerah ini masih membutuhkan waktu yang memadai. Tetapi melihat kerja sama Tim Task Force dan perajin UKM yang cukup tinggi, kita yakin dan optimis bahwa usaha sulaman dan bordir akan dapat berkembang dengan baik. Namun demikian suatu hal yang perlu diantisipasi dan dicarikan solusinya dalam waktu dekat untuk memajukan usaha sulaman dan bordir adalah, masalah peningkatan kualitas dan kuantitas tenaga kerja (oleh BDC) dan masalah pemasaran produk sulaman dan bordir (oleh Trading House).

Kemajuan juga tampak dalam cara berpikir dan bertindak Pemda. Dengan pendampingan yang dilakukan, Pemda terutama dinas yang terkait dengan pengembangan PELP, yaitu Dinas Koperasi, Perindustrian, dan Perdagangan (Koperindag), mengalami perubahan yang cukup signifikan. Misalnya dalam penyusunan program dan kegiatan Dinas Koperindag Agam untuk tahun 2003 sudah mulai dilakukan secara partisipatif.

Dalam hal ini, suatu hal yang cukup menggembirakan adalah Kepala Dinas Koperindag dan stafnya turun secara langsung ke lapangan menemui para perajin UKM untuk mendapatkan masalah dan mencari masukan dari perajin untuk menyusun kegiatan tahun 2003. Selain itu, diskusi juga dilakukan dengan Pemda. Pemda juga menyetujui tidak memungut retribusi yang menghambat pengembangan usaha sulaman dan bordir. Artinya, dari kegiatan pendampingan yang dilakukan maka sudah terjadi perubahan yang cukup mendasar bagi Pemda yang terkait dalam membuat perencanaan pembangunannya di masa mendatang.

Selain itu, pendampingan untuk pembuatan direktori, sangat membantu penyempurnaan data terutama data bidang industri kecil sulaman dan bordir. Hal ini dilakukan karena setiap perajin yang ada di Agam diberikan daftar isian untuk melengkapi data tersebut.

Keberlanjutan

Sinergi antara PERFORM Project, pelaku ekonomi (para penyulam dan pembordir), dan Pemda Agam, banyak menjanjikan harapan untuk terbentuknya satu komunitas bisnis yang baik. Meskipun kegiatan pendampingan yang dilakukan adalah lebih terfokus kepada kegiatan PELP, namun sewaktu sosialisasi terhadap para pengusaha UKM dan aparatur Pemda di setiap kecamatan, selalu mulai menjelaskan tentang kegiatan PDPP PERFORM Project di daerah Agam dan Sumatera Barat. Hal ini dilakukan karena kita menyadari bahwa PELP bukanlah merupakan proyek tersendiri, tapi PELP adalah merupakan bagian dari kegiatan PDPP. Dalam pendampingan, PERFORM selalu memulai dengan menjelaskan keberadaan PELP dalam PDPP, dan juga menjelaskan apa itu PDPP.

Dengan penjelasan seperti itu, diharapkan unsur birokrasi sebagai pembina para perajin, memiliki *frame* yang cukup untuk selanjutnya menjadi pendamping para perajin manakala PERFORM Project usai bekerja mendampingi para pelaku ekonomi. Bagaimanapun juga, kerajinan sulaman dan bordir di Agam, merupakan potensi ekonomi yang sangat besar karena melibatkan banyak sekali pelaku ekonomi.

Dan Pemda Agam kini memahami betul potensi itu. Salah satu wujud pemahaman itu ialah Pemda Agam mengalokasikan anggarannya sebesar Rp 30 juta untuk mendukung kegiatan pendampingan tahun 2002. Sedangkan untuk kegiatan pada tahun 2003 Pemda

juga mengalokasikan dana pendampingan sebesar lebih kurang Rp 40 juta. Untuk mendukung pengembangan usaha sulaman dan bordir, Pemda juga sudah menyetujui akan mengalokasikan *revolving fund* untuk tahun 2003 sebesar lebih kurang Rp 300 juta.

Kalau pendampingan selanjutnya bisa dilakukan dengan baik oleh Pemerintah Daerah, maka harapan para perajin untuk menembus pasar dunia (*go international*) bukanlah hal yang muluk-muluk. **(budi winarno, Masrizal -LED Specialist, Padang)**

Kegiatan 4

Membentuk suatu Griya Dagang untuk pemasaran produk daerah

Tujuan : Memerankan griya dagang sebagai perangkat bisnis kemitraan stakeholder, untuk memfasilitasi perdagangan dan bertindak sebagai perantara antara produsen skala kecil dan pedagang lebih besar

Rincian Kegiatan :

1. Identifikasi alternatif kelembagaan griya dagang, dalam bentuk koperasi, usaha besar, BUMD atau organisasi baru
2. Identifikasi model-model yang ada saat ini di Indonesia dan undang pimpinannya untuk berbagi pengalaman dan diskusikan alternatif usulannya
3. Undang pimpinan dari organisasi lokal yang menunjukkan fungsi sebagai griya dagang untuk mendiskusikan ide-ide dan usulannya
4. Kembangkan kriteria untuk mengevaluasi proposal-proposal seperti ketersediaan dana, kompetensi para profesionalnya, akuntabilitas *stakeholders* dan kredibilitasnya
5. Kembangkan alternatif untuk pembiayaan kegiatan dari griya dagang
6. Siapkan proposal dan cari dukungan

Kegiatan 5

Menciptakan merk (*brand*) bagi produk lokal

Tujuan: Memilih nama (*brand*) untuk memperkenalkan daerah dan produknya

Merk adalah nama dan atau simbol (seperti logo, desain kemasan, warna, dan seterusnya) yang digunakan untuk mengidentifikasi barang atau jasa yang dihasilkan sebuah perusahaan dan untuk mendiferensiasikan produknya dari produk pesaing. Citra merk yang kuat memberikan sejumlah keunggulan, seperti posisi pasar yang lebih superior dibandingkan pesaing, kapabilitas unik yang sulit ditiru, loyalitas pelanggan dan pembelian ulang yang lebih besar, dan lain-lain. Keunggulan seperti inilah yang mendorong setiap perusahaan untuk berjuang keras dalam rangka mengelola merk-nya sedemikian rupa sehingga dapat memperoleh posisi terbaik dalam benak pelanggan.



Rincian Kegiatan :

Untuk melaksanakan tahap ini, dapat dilakukan langkah-langkah kegiatan berikut, diantaranya:

1. Munculkan ide-ide dari stakeholder tentang nama bagi merk daerah
2. Pilih satu nama yang membedakan dari yang lain/khas, menjelaskan produk dan mudah diingat
3. Ciptakan logo yang mencerminkan merk (*brand*) di atas
4. Buat kriteria dan aturan penggunaan merk
5. Tentukan organisasi mana yang ditunjuk untuk mengendalikan brand dan menerapkan aturan tersebut
6. Daftarkan merk daerah yang telah disepakati

Kegiatan 6

Mengadakan proses sertifikasi bagi para pengguna merk

Tujuan: Memperkuat reputasi merk (*brand image*) sebagai indikator kualitas, dan standar bisnis profesional

Rincian Kegiatan:

1. Tetapkan standar penilaian kinerja yang harus dipenuhi oleh pelaku bisnis yang akan menggunakan jasa griya dagang dan/atau menggunakan *brand* daerah. Standar dapat mencakup faktor-faktor diantaranya : Kualitas produk, Kapasitas dalam memasok jumlah minimum tertentu, Ketepatan dalam memenuhi waktu yang ditentukan kontrak, atau Praktek manajemen usaha
2. Tetapkan prosedur bagi produsen untuk memperoleh sertifikat
3. Putuskan siapa yang bertanggungjawab mengelola proses sertifikasi



Kegiatan 7

Mengembangkan cakupan pelayanan bisnis bagi anggota griya dagang

Tujuan: Meningkatkan kemudahan kepada berbagai pelayanan yang dibutuhkan untuk meningkatkan daya saing usaha lokal

Rincian Kegiatan:

1. Ketika griya dagang tumbuh dan sumber daya memungkinkan, perlu diarahkan untuk

memberikan pelayanan bagi anggota, seperti : pemasaran dan promosi penjualan, *packaging* dan pengapalan, bantuan administrasi dan prosedur ekspor, pembiayaan produksi, penelitian desain produk dan inovasi.

2. Pelatihan dan bantuan teknis kepada produsen
3. Tentukan prioritas dari pelayanan yang diberikan
4. Siapkan proposal yang spesifik
5. Mobilisasi sumber daya dan program pemerintah pusat, dinas-dinas, lembaga-lembaga, dan mereka yang mendapatkan manfaat langsung dari pelayanan yang diberikan

Cerita Menarik

Tiga Tas untuk Perajin

Kelompok usaha bordir dan sulaman di Kabupaten Agam, Sumatera Barat sudah terlembaga dalam wadah bernama Trading House (rumah dagang). Wadah ini penting dan strategis mengingat ada sekitar 300-an pelaku usaha dan ribuan “anak jahit” di kabupaten Agam yang bernaung dibawahnya. Wadah ini dikelola langsung oleh para perajin, yang kepengurusannya dipilih berdasarkan kapasitas dan kapabilitas.

Peran PERFORM Project dalam memfasilitasi para perajin bordir dan sulaman adalah dalam mewujudkan ikhtiar mereka untuk membuka akses pasar sehingga pemasaran produk tidak lagi tergantung pada pasar lokal semata, tetapi merambah pasar regional, nasional dan internasional. Disini pula soal kualitas, kuantitas, dan kontinuitas (Tiga tas) mendapat perhatian Trading House.

Dari sisi kualitas, bordir dan sulaman yang diproduksi para perajin selama ini diakui memiliki standar yang berbeda satu sama lain, dan relatif berdasarkan permintaan pasar lokal. Kadangkala, malah soal kualitas bisa fluktuatif karena perilaku bisnis yang masih tradisional. Sementara pasar yang diakses menuntut kualitas produk yang berkelas. Jika kualitas terganggu, kepercayaan melemah dan citra menjadi rusak. Ini terkait pula dengan persaingan yang makin ketat.

Dari sisi kuantitas, kepastian pasokan dan dalam jangka waktu tertentu merupakan sebuah keharusan. Masalah penolakan esanan dalam partai besar tentu sudah menjadi lagu lama yang tidak perlu terulang kembali. Pesanan dalam jumlah seberapapun merupakan sebuah harapan. Karena itu sinergi dan kerjasama antar perajin merupakan suatu kebutuhan yang tidak bisa ditunda.

Untuk sisi kontinuitas, ada tuntutan konsistensi terhadap para perajin dalam memproduksi bordir dan sulaman, baik dari sisi kualitas maupun kuantitas. Soal kualitas yang fluktuatif atau jumlah pesanan tidak terpenuhi adalah sebuah sinyal negatif dalam mengakses pasar yang lebih luas.

Peran Trading House atau rumah dagang adalah bagaimana agar “tiga tas” tidak melenceng dari cita-cita perajin: kualitas produk yang dipesan dikontrol, kuantitas sesuai kebutuhan pesanan, serta ada kontinuitas antara keda sisi diatas, disamping juga dengan memonitor perkembangan dan selera pasar. Semuanya tergantung pada para perajin agar trade mark bordir dan sulaman dari Kabupaten Agam tidak lapuk karena rendahnya kualitas dan tidak lekang oleh persaingan yang makin ketat.



Langkah 6

MENGEMBANGKAN (REPLIKASI) KLASTER YANG LAIN

Kegiatan I

Mengevaluasi dan penerapan PELP untuk klaster kegiatan ekonomi

Tujuan: Menyempurnakan pendekatan PELP melalui kajian pengalaman (*lesson-learned*) dari praktek yang tengah berjalan

Rincian Kegiatan :

1. *Mengumpulkan informasi dan komentar dari stakeholders yang terlibat dalam penerapan pendekatan PELP dari klaster pertama*
Tahap ini adalah pengidentifikasian informasi dan komentar dari pengalaman stakeholders terhadap klaster pertama. Identifikasi ini menjadi penting sebagai acuan pengembangan terhadap klaster yang kedua.
2. *Menyelenggarakan lokakarya untuk mengevaluasi implementasi proses dan prosedur pada pelaksanaan PELP klaster yang pertama*
3. *Menyempurnakan dan memodifikasi pedoman dan adaptasikan sesuai kondisi lokal.*

Kegiatan 2

Seleksi bagi kluster berikutnya

Tujuan: Mencapai konsensus diantara anggota dari Tim Inti mengenai kluster lain yang akan dipromosikan

Langkah-langkah Kegiatan:



1. Up date informasi yang telah disiapkan pada fase II tentang kegiatan ekonomi daerah
2. Tinjau ulang keputusan dalam pemilihan kluster sesuai dengan data baru
3. Meskipun dalam pemilihan kluster pada tahap yang pertama telah disepakati pembentukan kluster kedua yang akan menyusul dipromosikan, namun apabila up date informasi yang telah diidentifikasi menyatakan bahwa kluster kedua tidak layak lagi untuk diterapkan maka keputusan yang telah ditetapkan dapat ditinjau ulang.
4. Konsultasi dengan pemerintah daerah dan propinsi tentang pemikiran dan pendapat mereka
5. Pada pertemuan dengan Tim Inti, putuskan kluster berikutnya yang akan dipromosikan
6. Mengulang Fase III s/d V untuk setiap kluster berikutnya



Kegiatan 3

Konsolidasi kemitraan klaster

Tujuan : Membentuk jejaring kemitraan stakeholders yang berkelanjutan untuk menunjang pengembangan ekonomi lokal

Langkah-langkah Kegiatan :

1. Mengundang anggota kemitraan stakeholders untuk tiap kluster mengusulkan wakil di “forum pusat” untuk pengembangan ekonomi lokal
 2. Mempertimbangkan pelembagaan forum sebagai Badan atau dewan pengembangan ekonomi lokal
 3. Mempertimbangkan Badan atau Dewan tersebut sebagai unit resmi dan siapkan AD/ART nya
 4. Menyiapkan TOR dari Badan
 5. Menguraikan dan menulis keterangan ringkas tentang tugas dan fungsi dari Badan
 6. Membuat sistem monitoring dan evaluasi dari badan
- Perkembangan pelaksanaan perlu dimonitor terus-menerus agar target yang ingin dicapai benar-benar dapat menjadi kenyataan. Disamping itu perlu terus dievaluasi pelaksanaannya untuk perbaikan pada pelaksanaan berikutnya.



PENYUSUN:

RISFAN MUNIR, bekerja di Research Triangle Institute (RTI-Indo) sebagai Local Economic Development Advisor di Kantor Nasional LGSP (Local Governance Support Program), sebelumnya pada PERFORM (*Performance Oriented Regional Management*), keduanya disponsori oleh USAID (*United States Agency for International Development*). Lahir di Malang, 18 Oktober 1955. Pendidikan S-1 dari Jurusan Teknik Planologi – Institut Teknologi Bandung (1981), S-2 Program Pascasarjana Perencanaan Wilayah dan Kota – ITB (1984), serta Real Estate Finance pada University of Texas at Arlington, USA (1993). Pengalaman kerja sebagai konsultan terutama dalam proyek-proyek pengembangan wilayah dan kota, ekonomi lokal, capacity building pemerintah daerah dalam berbagai proyek seperti *Municipal Finance Project* (USAID) sebagai manager pada *Urban Management Training Program*; *Proyek Advisory to Minister of Housing and Human Settlement* (UNDP) untuk *housing finance policy*; *Proyek Capacity Building for Regional Development Account* (ADB). Menulis dalam bidang pengembangan wilayah dan kota serta kebijakan publik di beberapa penerbitan dan surat kabar antara lain harian *Kompas*, *Sinar Harapan*, *Pikiran Rakyat*.

BAHTIAR FITANTO dilahirkan di Banyuwangi sebuah kota di ujung timur pulau Jawa pada tanggal 18 Oktober 1974. Meraih gelar sarjana dari Jurusan Ekonomi dan Studi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Brawijaya (1998). Selama menjadi mahasiswa aktif dalam berbagai organisasi, diantaranya sempat menjadi Ketua Umum Lingkar Studi Mahasiswa Ekonomi (LSME) Universitas Brawijaya dan Ketua Umum Himpunan Mahasiswa Jurusan (HMJ) Ekonomi dan Studi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Brawijaya. Selain itu juga aktif dalam berbagai aktivitas penelitian, diskusi dan seminar serta menulis artikel untuk konsumsi jurnal ilmiah dan media massa lokal. Menyelesaikan studi pascasarjana (S2) pada Program Studi Pembangunan di Institut Teknologi Bandung (ITB) tahun 2000. Bekerja sebagai staf pengajar pada almamaternya. Tahun 2003 - 2004 bekerja sebagai *Local Economic Development Specialist* (LEDS) untuk PERFORM, dan mulai tahun 2005 bekerja sebagai *Training Specialist* pada *East Java Regional Office*, suatu program dalam rangka *Technical Assistance* bagi beberapa daerah di Jawa Timur yang disponsori oleh USAID.