

PROSIDING
SEMINAR NASIONAL
CALL FOR PAPER

MEMBANGUN DAN MENINGKATKAN DAYA SAING
NASIONAL DI ERA KETERBUKAAN EKONOMI

YOGYAKARTA, 16-18 NOVEMBER 2011

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"
YOGYAKARTA

- KAJIAN KEBIJAKAN EKONOMI SEKTOR INDUSTRI DAN PERDAGANGAN PROVINSI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA MENGHADAPI PERSAINGAN GLOBAL**
Sri Suharsih & Ari Dwi Priyanto 235
- TINJAUAN EKONOMI INDONESIA DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING DI ERA KETERBUKAAN EKONOMI**
Diah Lufti Wijayanti 257
- KINERJA DAN DAYA SAING EKSPOR INDONESIA (STUDI KASUS KOMODITI KOPI, TEH DAN REMPAH-REMPAH- KODE HS 09- KE ASEAN)**
Sri Rahayu Budi Hastuti 267
- PENINGKATAN DAYA SAING UMKM DIY BERBASIS POTENSI DAERAH DAN CLUSTER**
Akhnad Syari'udin & Rini Dwi Astuti 277
- PROSPEK PENDIRIAN LEMBAGA PENJAMIN KREDIT UMKM DI DIY**
Ardito Bhinadi & Rini Dwi Astuti 295
- BUKU 2 : INOVASI DAN KEWIRAUSAHAAN,
KNOWLEDGE
MANAGEMENT, OPERATION STRATEGIC,
MARKETING
STRATEGIC, HRM STRATEGIC DAN FINANCE
STRATEGIC**
- PENGUATAN KOPERASI UNTUK MENDUKUNG DAYA SAING EKONOMI NASIONAL DI ERA KETERBUKAAN EKONOMI**
Mujino 1
- PENGARUH PEMILIHAN STRUKTUR MODAL TERHADAP KINERJA PERUSAHAAN: *Studi Empirik pada Perusahaan-Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia***
Agung Satmoko & C. Ambar Pujiharjanto 22

market intelligence, penguasaan diplomasi dan negosiasi dalam membuka pasar, peningkatan kerja sama internasional, perluasan akses pasar melalui promosi dan lain-lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Edwards and Schoe, 2001. *The Structure and Competitiveness of South African Trade, Trade and Industrial Policy Strategy: Annual Forum*, Muldersdrift.
- Kuncoro, Mudrajad, 2009, *Ekonomika Indonesia : Dinamika Lingkungan Bisnis di Tengah Krisis Global*, UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- Kuncoro, Mudrajad, 2010, *Masalah, Kebijakan dan Politik Ekonomika Pembangunan*, Erlangga, Jakarta.
- Kurniasih, Erni Panca dan Listiani Erna, 2007, "Analisis Daya Saing Komoditas Beras dan Mangga Kawasan Usaha Agrobisnis Terpadu di Kabupaten Sambas", *Jurnal Studi Ekonomi Volume II Nomor 1 Juni 2007*.
- Porter, M.E. 1990, *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York.
- Widyasanti, Amalia Adininggar, "Perdagangan Bebas Regional dan Daya Saing Ekspor: Kasus Indonesia", *Buletin Ekonomi Moneter dan Perbankan*, Juli 2010
- World Bank Institute, 2010, *World Trade Indicators 2009/2010*, The World Bank

PENINGKATAN DAYA SAING UMKM DIY BERBASIS POTENSI DAERAH DAN CLUSTER

Akhmad Syari'udin

Rini Dwi Astuti

Abstract

This study aims to identify the centers of MSMEs in DIY is the potential to be developed as a cluster. Selection of centers based on an analysis of the sector which is a potential. From the center which has developed into a cluster will be identified further whether the cluster that has formed has a competitive edge based on internal and external conditions. Subsequently prepared draft policies in order to enhance the competitiveness of SMEs in DIY.

Analysis tool used is the Shift-Share, Location Quotient, Markusen's Cluster Typology and qualitative analysis of internal and external condition of the cluster. The data used are secondary and primary data. Respondents by 75 SMEs in the center of leather goods from Sabdodadi Bantul, center of batik in Wukirsari Bantul, not a machine loom centers in Moyudan Sleman, bamboo handicraft centers in Moyudan Sleman, and plant fibers craft centers in Nanggulan Kulonprogo.

Based on the analysis of the sector potential in the province of Yogyakarta, the agricultural sector is the potential that exists in all regions of both the provincial and district except in the Municipality of Yogyakarta. Chosen so that the centers based on the agricultural sector. Based on the determinants of cluster growth, the fifth case study centers have been characterized as a cluster. Policies in order to improve the competitiveness of SMEs are increasing skills and knowledge workforce, ensuring availability of raw materials, increased availability of capital, and facilitate the expansion of market access.
Keywords: *SMEs, Regional Potential, and Cluster*

I. Pendahuluan

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Propinsi DIY memiliki potensi besar untuk dikembangkan sebagai motor penggerak perekonomian DIY. Sedikitnya terdapat 270 buah sentra industri kecil dan menengah di DIY dengan 13 ribu lebih unit usaha, yang menyerap tenaga kerja lebih dari 40 ribu orang (Lihat tabel 1). Namun seringkali upaya pengembangan UMKM menghadapi permasalahan-permasalahan yang terkait dengan faktor internal (modal, sumberdaya manusia, lemahnya jaringan usaha dan kemampuan penetrasi pasar) dan eksternal (iklim usaha yang belum kondusif, terbatasnya sarana dan prasarana, implikasi otonomi daerah dan perdagangan bebas

serta krisis finansial global). Penelitian Schiffer-Weder (2001) menyatakan bahwa 39% responden UMKM menyatakan pembiayaan sebagai hambatan utama dalam berusaha. Hal ini mengindikasikan bahwa UMKM memang lebih sulit memperoleh kredit dari sektor keuangan formal dibandingkan dengan usaha besar. Hal tersebut diperkuat oleh penelitian Bank Indonesia (2005) yang menunjukkan bahwa sebagian besar UMKM (64,6%) memerlukan kredit. Hal tersebut disebabkan pembiayaan UMKM masih berasal dari modal pribadi dan keluarga. Hal ini didukung kenyataan di lapangan, bahwa walaupun banyak sumber dana yang tersedia tetapi belum banyak dimanfaatkan karena belum ada titik temu antara debitur dan kreditur.

Tabel 1. Jumlah Sentra UKM, Tenaga Kerja, Investasi, dan Kapasitas Produksi di Provinsi DIY Tahun 2010

Cabang Industri	Sentra (unit)	Unit Usaha (unit)	Tenaga Kerja (orang)	Nilai Investasi (ribu rupiah)	Kapasitas Produksi (unit)
Pangan	86	3.571	10.390	6.412.431	21.811.337
Sandang dan Kulit	25	1.286	4.068	5.143.021	4.758.775
Kimia dan Bahan Bangunan	68	3.419	10.944	19.314.560	171.721.824
Logam dan Elektronika	18	397	1.724	6.504.919	1.644.890
Kerajinan	73	4.814	13.999	11.069.758	3.525.738
JUMLAH	270	13.487	41.125	48.444.689	203.462.564

Sumber: Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi & UKM Provinsi DIY

Berdasarkan fenomena tersebut, di satu sisi ada UMKM menghadapi permasalahan pembiayaan. Sedangkan di sisi lain, UMKM berpotensi besar, seperti adanya modal sosial yang berkembang di UMKM. Oleh karena itu, pendekatan cluster UMKM sering dilakukan dalam rangka meningkatkan daya saing UMKM di masa depan. Pendekatan cluster dianggap strategis untuk proses penumbuhan kembali (*revitalization*) modal sosial, peningkatan kapasitas internal UMKM, dan upaya penggalangan tindakan bersama untuk menghadapi tantangan dari pihak luar yang semakin dinamis.

Dengan membentuk cluster maka usaha-usaha yang ada di daerah baik itu skala kecil, menengah maupun besar dapat menjalin hubungan kerjasama sehingga akan dapat merangsang kemudahan dalam memperoleh bahan baku maupun memenuhi kebutuhan akan jasa ataupun produk yang lebih luas lagi (*multiplier effects*). Dengan adanya efek berganda dari cluster maka diharapkan akan lebih banyak memperluas lapangan pekerjaan dan pertumbuhan wilayah akan cepat terwujud.

Pengertian mengenai konsep cluster tersebut seringkali digunakan dalam arti yang saling bergantian dengan konsep yang dikenal dengan istilah sentra. Namun pengertian cluster sesungguhnya memiliki cakupan yang lebih luas dan kompleks dibandingkan sentra. Dalam Surat Keputusan Menteri Negara Koperasi dan UKM No: 32/Kep/M.KUKM/IV/2002, tanggal 17 April 2002 tentang Pedoman Penumbuhan dan Pengembangan Sentra UKM, SENTRA didefinisikan sebagai pusat kegiatan di kawasan/lokasi tertentu dimana terdapat Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang menggunakan bahan baku/sarana yang sama, menghasilkan produk yang sama/sejenis serta memiliki prospek untuk dikembangkan menjadi cluster. Sedangkan CLUSTER didefinisikan sebagai pusat kegiatan UKM pada sentra yang telah berkembang, ditandai oleh munculnya pengusaha-pengusaha yang lebih maju, terjadi spesialisasi proses produksi pada masing-masing UKM dan kegiatan ekonominya saling terkait dan saling mendukung. Salah satu sasaran dari pelaksanaan program pengembangan sentra adalah terciptanya mekanisme yang terstruktur untuk mentransformasikan sentra-sentra menjadi cluster-cluster bisnis yang dinamis dan berdaya saing. Cluster yang diharapkan terbentuk ini dapat berkembang dari sebuah sentra atau dari gabungan beberapa sentra yang memiliki produk/kompetensi yang saling mendukung. Keinginan "sentra ke cluster" ini didasarkan pada kenyataan bahwa cluster memberikan ruang tumbuh yang lebih luas dibandingkan sentra. Ide sentra ke cluster ini dibuat dengan keyakinan bahwa dalam cluster unit usaha cenderung lebih efisien sehingga meningkatkan daya saing produk sentra.

Dengan demikian perlu dilakukan identifikasi apakah sentra yang ada di Propinsi DIY dapat dikembangkan menjadi sebuah cluster. Dalam menentukan sentra atau industri mana yang memiliki potensi untuk dikembangkan, perlu dilakukan identifikasi sektor yang dapat dijadikan motor penggerak (*engine of growth*) pembangunan daerah di kabupaten/kota di Propinsi DIY. Sehingga strategi pembangunan daerah akan lebih fokus pada sektor unggulan tersebut yang menjadi spesialisasi bagi Propinsi DIY yang berdaya saing. Dari sentra yang telah berkembang menjadi sebuah cluster akan dilakukan identifikasi lebih lanjut apakah cluster yang telah terbentuk tersebut memiliki daya saing berdasarkan kondisi internal dan eksternalnya, yang pada akhirnya akan berimbas pada peningkatan perekonomian daerah yang ditandai dengan peningkatan produksi dan penyerapan tenaga kerja lokal. Selanjutnya disusun rancangan kebijakan dalam rangka meningkatkan daya saing UMKM di DIY.

II. Alat Analisis

Analisis Shift-Share

Untuk mengetahui sektor-sektor yang berkembang di suatu wilayah (kabupaten) dibandingkan dengan perkembangan ekonomi di wilayah yang lebih besar (propinsi). digunakan teknik analisis *shift-share*. Teknik ini membandingkan laju pertumbuhan sektor-sektor di wilayah kabupaten dengan laju pertumbuhan perekonomian di wilayah propinsi serta sektor-sektornya, dan mengamati penyimpangan-penyimpangan dari perbandingan-perbandingan tersebut. Sehingga, dapat diketahui adanya *shift* (pergeseran) hasil pembangunan perekonomian kabupaten jika kabupaten tersebut memperoleh kemajuan sesuai dengan kedudukannya dalam perekonomian propinsi. Jika penyimpangannya positif, maka menunjukkan adanya keunggulan kompetitif dari suatu sektor dalam wilayah kabupaten tersebut.

Teknik analisis shift-share membagi pertumbuhan sebagai perubahan (D) suatu variabel di wilayah kabupaten seperti kesempatan kerja, nilai tambah, pendapatan atau output, selama kurun waktu tertentu menjadi pengaruh-pengaruh: pertumbuhan propinsi (N), bauran industri (M) dan keunggulan kompetitif (C). Pengaruh pertumbuhan propinsi disebut pengaruh pangsa (*share*), pengaruh bauran industri disebut *proportional shift* atau bauran komposisi, dan pengaruh keunggulan kompetitif dinamakan *differential shift* atau *regional share*.

Untuk industri atau sektor i di kabupaten j:

$$(1) D_{ij} = N_{ij} + M_{ij} + C_{ij}$$

$$(2) D_{ij} = E_{ij}^* - E_{ij}$$

$$(3) N_{ij} = E_{ij} \cdot r_n$$

$$(4) M_{ij} = E_{ij} (r_{in} - r_n)$$

$$(5) C_{ij} = E_{ij} (r_{ij} - r_{in})$$

di mana:

r_{ij} , r_{in} dan r_n mewakili laju pertumbuhan wilayah kabupaten dan propinsi yang masing-masing didefinisikan sebagai berikut:

$$(6) r_{ij} = (E_{ij}^* - E_{ij}) / E_{ij}$$

$$(7) r_{in} = (E_{in}^* - E_{in}) / E_{in}$$

$$(8) r_n = (E_n^* - E_n) / E_n$$

sedangkan E_{ij} = output di sektor i di wilayah kabupaten j, E_{in} = output di sektor i di wilayah propinsi, dan E_n = output di wilayah propinsi, semuanya diukur pada suatu tahun dasar. *Superscript* * menunjukkan output pada tahun analisis.

Untuk suatu wilayah kabupaten, pertumbuhan propinsi (3), bauran industri (4) dan keunggulan kompetitif (5) dapat ditentukan untuk sektor i atau dijumlah untuk semua sektor dalam keseluruhan wilayah kabupaten.

Persamaan shift-share untuk sektor i di kabupaten j adalah:

$$(9) D_{ij} = E_{ij} \cdot r_n + E_{ij} (r_{in} - r_n) + E_{ij} (r_{ij} - r_{in})$$

Persamaan shift-share ini membebankan tiap sektor wilayah kabupaten dengan laju pertumbuhan yang setara dengan laju yang dicapai oleh perekonomian propinsi selama kurun waktu analisis. Ini tercermin pada persamaan (3), yang menunjukkan bahwa sektor-sektor di wilayah kabupaten hendaknya paling sedikit tumbuh sebesar laju pertumbuhan propinsi yaitu r_n . Setelah ditentukan besarnya pertumbuhan wilayah propinsi, pertumbuhan suatu variabel wilayah kabupaten yang tersisa merupakan suatu *net gain* atau *net loss* (atau *shift*) bagi wilayah kabupaten yang bersangkutan. Dengan kata lain, perbedaan antar perubahan nyata output (sebagai variabel wilayah kabupaten) dan pengaruh pertumbuhan wilayah propinsi (persamaan 3) disebut *net shift* sektor i di kabupaten j. *Net shift* ini juga sama dengan total dari pengaruh bauran industri (persamaan 4) dan pengaruh keunggulan kompetitif (persamaan 5).

Analisis Location Quotient

Teknik ini menyajikan perbandingan relatif antara kemampuan suatu sektor di daerah yang diselidiki (misalnya kabupaten/kota) dengan kemampuan yang sama pada daerah yang lebih luas (misalnya propinsi). Satuan yang digunakan sebagai ukuran untuk menghasilkan koefisien LQ, adalah jumlah tenaga kerja, hasil produksi, atau satuan lainnya yang dapat digunakan sebagai kriteria.

Teknik ini membantu untuk menentukan kapasitas ekspor perekonomian daerah dan derajat *self-sufficiency* suatu sektor. Dalam teknik ini kegiatan ekonomi suatu daerah dibagi menjadi 2 golongan, yaitu:

1. Kegiatan industri yang melayani pasar di daerah itu sendiri maupun di luar daerah yang bersangkutan. Industri seperti ini dinamakan *industry basic*. Nilai LQ lebih besar dari satu.
2. Kegiatan ekonomi atau industri yang melayani pasar di daerah tersebut, jenis ini dinamakan *industry non basic* atau industri lokal. Nilai LQ kurang dari satu.

$$\text{Koefisien LQ} = \frac{y_i / y_t}{Y_i / Y_n}$$

di mana:

Y_i = output sektor ekonomi kabupaten

Y_t = output daerah kabupaten

Y_i = OUTPUT SEKTOR EKONOMI PROPINSI

Y_t = output daerah propinsi

Analisis Cluster

Analisis cluster merupakan teknik mereduksi informasi. Informasi dari sejumlah objek akan direduksi menjadi sejumlah kelompok, dimana jumlah kelompok lebih kecil dari jumlah objek. Objek-objek yang sama dikelompokkan dalam suatu kelompok sehingga mempunyai tingkat kesamaan yang tinggi dibandingkan dengan objek dari kelompok lain. Dalam penelitian ini, identifikasi pola cluster mengacu kepada variabel dalam model Markusen. Berdasarkan hasil studinya di Amerika, Markusen (1996) menyebutkan setidaknya ada empat pola kluster yaitu *Marshallian*, *Hub and Spoke*, *Satellite Platforms*, dan *State-anchored* (Barkley-Henry, 2003).

Tipologi Cluster Markusen

Markusen membentuk pola cluster berdasarkan karakteristik dari perusahaan yang ada di dalam cluster, saling ketergantungan antar perusahaan di dalam cluster, dan prospek pertumbuhan kesempatan kerja. Pembagian cluster menurut Markusen dapat dilihat pada tabel 2. Data-data kemudian dianalisis secara kualitatif dengan membahas kondisi internal dan kondisi eksternal industri studi kasus. Pembahasan internal dilakukan untuk menjelaskan sejauh mana faktor-faktor penentu kekuatan cluster bekerja di dalam industri studi kasus. Faktor-faktor tersebut meliputi : (i) spesialisasi, (ii) kapasitas penelitian dan pengembangan, (iii) pengetahuan dan keterampilan, (iv) pengembangan sumber daya manusia, (v) jaringan kerjasama dan modal sosial, (vi) jiwa kewirausahaan, serta (vii) kepemimpinan dan visi bersama. Sedangkan pembahasan mengenai kondisi eksternal menjelaskan mengenai kondisi pasar dan kompetitor, serta iklim usaha yang mempengaruhi kinerja cluster.

Tabel 2. Tipologi Cluster Markusen

Type Cluster	Karakteristik Usaha	Saling Ketergantungan dalam Cluster	Prospek Pertumbuhan Kesempatan Kerja
<i>Marshallian</i>	Usaha kecil dan menengah yang dimiliki oleh pengusaha lokal	Kolaborasi perdagangan yang sangat kuat antar perusahaan dengan dukungan kelembagaan yang sangat kuat	Tergantung pada sinergi ekonomi yang dapat dihasilkan oleh cluster
<i>Hub and Spoke</i>	Satu atau beberapa usaha besar dengan beberapa usaha kecil sebagai <i>supplier</i>	Kerjasama antar perusahaan besar dan kerjasama antara perusahaan besar dengan perusahaan kecil sebagai <i>suppliernya</i>	Tergantung pada prospek pertumbuhan usaha besar
<i>Satellite Platforms</i>	Usaha menengah dan besar yang merupakan kantor cabang	Perdagangan antar perusahaan minimum (pola <i>networking</i>)	Tergantung pada kemampuan daerah untuk menarik atau mempertahankan usaha yang merupakan kantor cabang dari usaha di luar daerah
<i>State-anchored</i>	Usaha besar yang berorientasi non profit/publik dan usaha jasa	Hubungan perdagangan sangat terbatas	Tergantung pada kemampuan daerah untuk mengembangkan akses terhadap fasilitas publik

III. Data

Data yang dikumpulkan terdiri atas data sekunder dan data primer. Data primer berasal dari lokasi pengkajian secara langsung, baik yang dilakukan melalui kuesioner, wawancara maupun diskusi. Sedangkan data sekunder diperoleh melalui survei instansional yang berupa peraturan-peraturan, laporan-laporan dan data tertulis lainnya yang berhubungan dengan pengkajian ini.

Untuk memperoleh data primer sebagai input utama dalam penelitian ini, maka metode *field research* merupakan cara yang paling tepat bagi studi kasus ini yang meliputi Sentra Industri di Propinsi DIY. Pengambilan sampel dilakukan berdasarkan *purposive sampling method* karena keterbatasan dana dan waktu. Adapun sampel yang terkumpul sebanyak 75 sampel. Kategori dan definisi yang digunakan dalam penelitian ini mengikuti definisi BPS. Industri yaitu suatu usaha yang melakukan kegiatan mengolah barang dasar jadi/setengah jadi, barang setengah jadi menjadi barang jadi, atau dari yang kurang nilainya menjadi barang yang lebih tinggi nilainya dengan maksud untuk dijual, dengan jumlah pekerja paling sedikit 1 orang dan paling banyak 4 orang termasuk pengusaha untuk industri rumah tangga, untuk industri kecil 5 – 19 orang, untuk industri menengah, 20-99 orang, dan untuk industri besar di atas 100 orang.

IV. Pembahasan

A. Penentuan Sektor dan Subsektor Unggulan

Berdasarkan hasil analisis data sekunder menggunakan alat analisis *shift share* dan *location quotient (LQ)*, maka dapat ditentukan sektor unggulan baik di tingkat propinsi maupun di tingkat kabupaten/kota.

Tabel 3. Potensi Daerah di Provinsi DIY

Daerah	Potensi Daerah
Provinsi DIY	Sektor Bangunan; Pertanian; serta Pengangkutan dan Komunikasi
Kotamadya Yogyakarta	Sektor Pengangkutan dan Komunikasi; Keuangan, Persewaan dan Jasa Perusahaan; serta Jasa-Jasa
Kabupaten Sleman	Sektor Perdagangan, Hotel, dan Restoran; Pertanian; Industri Pengolahan; serta Keuangan, Persewaan dan Jasa Perusahaan
Kabupaten Bantul	Sektor Bangunan; Pertanian; serta Keuangan, Persewaan dan Jasa Perusahaan

Kabupaten Kulonprogo	Sektor Industri Pengolahan; Pertanian; Perdagangan, Hotel, dan Restoran; Keuangan, Persewaan dan Jasa Perusahaan; serta Pengangkutan dan Komunikasi
Kabupaten Gunungkidul	Sektor Pertanian

Sumber : Olahan data

B. Hasil Kajian dan Analisis Cluster

Metode pengambilan sampel didasarkan pada hasil analisis terhadap potensi daerah di Provinsi DIY. Potensi dari masing-masing daerah tersebut dapat dilihat pada tabel 3, di mana sektor pertanian merupakan potensi yang ada di semua wilayah baik tingkat provinsi maupun kabupaten kecuali di Kotamadya Yogyakarta. Sektor pertanian tersebut meliputi subsektor tanaman bahan makanan; tanaman perkebunan; peternakan; kehutanan; dan perikanan.

Di Provinsi DIY terdapat 270 buah sentra industri kecil dan menengah (IKM) yang tersebar di kabupaten/kota. Dari sentra tersebut dipilih sentra yang berbasis pada sektor pertanian dan mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah yang relatif tinggi. Sampel yang dipilih adalah:

1. Sentra Barang dari Kulit di Sabdodadi Bantul (15 responden).
2. Sentra Batik di Wukirsari Bantul (15 responden).
3. Sentra Alat Tenun Bukan Mesin di Moyudan Sleman (15 responden).
4. Sentra Kerajinan Bambu di Moyudan Sleman (15 responden).
5. Sentra Kerajinan Serat Tumbuhan di Nanggulan Kulonprogo (15 responden).

Berdasarkan pada tipologi Cluster menurut Markusen, sentra-sentra yang menjadi sampel dalam penelitian ini merupakan cluster *Marshallian* dan pola *Hub and Spoke* antara usaha kecil dan menengah. Karakteristik dari cluster tersebut merupakan usaha kecil dan menengah yang dimiliki oleh pengusaha lokal dengan kolaborasi perdagangan antar pelaku usaha yang relatif kuat. Kolaborasi antar pelaku usaha tersebut dalam hal akses terhadap bahan baku, penyelesaian order dalam jumlah besar dan pemasaran. Namun demikian bentuk Cluster tersebut tidak begitu kuat karena dukungan kelembagaan masih relatif lemah.

B.1. Kondisi Internal Cluster

Spesialisasi

Cluster *Marshallian* yang memiliki karakteristik sebagian besar merupakan skala kecil, memiliki produk yang cenderung terdiversifikasi atau belum memiliki spesialisasi dalam berproduksi. Persaingan harga membuat industri skala kecil menerima semua permintaan. Cluster belum memiliki satu jenis produk khusus

karena proses produksi cenderung menyesuaikan kondisi permintaan yang beragam, namun masih dalam satu bahan baku utama yang saling mendukung. Hal ini di satu sisi positif karena mampu merespon permintaan dengan cepat, namun di sisi lain hal ini dipandang negatif karena menghilangkan ciri khas daerah. Oleh karena itu kedepan diharapkan Yogyakarta mempunyai hasil produk industri yang mempunyai ciri khusus yang eksklusif dan spesifik (unik) sehingga hasil produksi tersebut hanya ada di Yogyakarta. Untuk itu diperlukan dorongan terhadap pelaku industri untuk melakukan pengembangan design (*inovasi design*).

Kapasitas R&D dan Inovasi

Cluster masih sangat terbatas dalam melakukan kegiatan riset dan pengembangan dalam rangka penciptaan temuan-temuan baru. Model/desain produk hanya mengikuti permintaan pesanan di mana konsumen memberikan contoh desain. Beberapa pelaku telah memanfaatkan fasilitas internet untuk pengembangan desain produk. Dalam rangka pengembangan desain produk, pelaku usaha dalam cluster juga cenderung bergantung pada program-program yang dilaksanakan pemerintah melalui Disperindagkop. Beberapa institusi juga membantu dalam hal inovasi produk seperti APIKRI, *Jogja Harited Social* (JHS), Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM) dan kalangan akademisi. Sedangkan untuk pengembangan teknologi dan permesinan, belum ada institusi yang membantu. Tentu saja tanpa adanya inovasi, maka suatu cluster akan sulit berkembang dan memiliki daya saing.

Tingkat Pengetahuan dan Keterampilan

Tenaga kerja yang ada telah memiliki keahlian dan keterampilan dalam bidang produksi, namun pengetahuan tentang manajemen usaha dan pemasaran produk masih terbatas. Salah satu penyebabnya adalah terbatasnya sumber-sumber pengetahuan dan keterampilan. Keterampilan produksi diperoleh masyarakat secara turun-temurun atau menggunakan prinsip *learning by doing*, sedangkan keterampilan di bidang lain masih perlu dikembangkan lebih jauh lagi.

Pengembangan Sumber Daya Manusia

Cluster masih terbatas dalam mengembangkan kapasitas SDM lokal. Industri skala kecil dan menengah memiliki manajemen usaha yang masih sederhana dan belum menawarkan spesifikasi pekerjaan yang beragam. Cukup bermodalakan keahlian dalam membuat kerajinan, seseorang dapat masuk ke industri tersebut, sehingga kurang mendorong masyarakat sekitar untuk mengembangkan diri. Pelaku usaha cenderung bergantung pada institusi lain terutama pemerintah dalam hal pengembangan sumberdaya manusia, karena alasan keterbatasan modal.

Industri dengan skala kecil memiliki proses produksi yang terfokus dan tidak memiliki jenjang karir yang jelas. Setiap proses produksi yang dilakukan tidak memerlukan keahlian yang khusus, sehingga kegiatan peningkatan keahlian bagi tenaga kerja dirasakan bukan kebutuhan yang penting. Dengan demikian, cluster yang ada belum mampu mendorong masyarakat untuk mengembangkan tingkat pendidikan dan keterampilan yang dimiliki.

Jaringan Kerjasama dan Modal Sosial

Kerjasama antar pelaku usaha terjadi baik dalam akses terhadap bahan baku, dalam proses produksi saat menghadapi pesanan dalam jumlah besar, dan dalam pemasaran produk melalui pameran. Terjadi persaingan yang sehat antar pelaku usaha, yaitu persaingan harga dan desain produk. Kerjasama antara industri dalam cluster dengan industri hulu dinilai cukup baik. Hal ini bisa dilihat dari akses terhadap bahan baku yang relatif mudah. Kerjasama perdagangan yang muncul dalam cluster terbagi dalam 3 (tiga) bentuk kerjasama berikut ini:

1. Buyer-Supplier Relationships

Kerjasama yang muncul dalam cluster ini adalah di mana satu pelaku usaha memproduksi suatu barang yang dibutuhkan oleh pelaku usaha lainnya. Dengan kata lain, pelaku usaha yang satu menghasilkan bahan mentah atau barang setengah jadi untuk pelaku usaha lainnya. Secara rinci bentuk kerjasama pada cluster sampel dapat dilihat pada tabel 4.

Tabel 4. Cluster dan Bentuk kerjasama dalam Cluster

Cluster	Bentuk Kerjasama
Barang dari Kulit di Sabdodadi Bantul	Pelaku usaha menjalankan usaha secara mandiri, beberapa usaha menerima barang setengah jadi dari wilayah lain dan menjalin kemitraan/ kerjasama dengan usaha besar.
Batik di Wukirsari Bantul	Tidak muncul <i>Buyer-Supplier Relationships</i> .
Alat Tenun Bukan Mesin di Moyudan Sleman	Beberapa pelaku usaha di wilayah tersebut merupakan pensuplai barang setengah jadi untuk dijadikan tas bagi pengrajin di Sabdodadi Bantul dan Bali.
Kerajinan Bambu di Moyudan Sleman	Beberapa pelaku usaha mikro dan kecil sebagai pensuplai barang setengah jadi bagi pelaku usaha menengah.
Kerajinan Serat Tumbuhan di Nanggulan Kulonprogo	Beberapa usaha mikro sebagai pensuplai barang setengah jadi/barang jadi bagi usaha kecil, di mana beberapa usaha kecil tersebut telah memiliki kerjasama dengan usaha yang lebih besar.

Sumber : Data primer diolah

2. *Competitor and Collaborator Relationships*

Bentuk cluster ini memiliki kesamaan dalam hal produk atau jasa yang dihasilkan, sehingga terjadi persaingan antar pelaku usaha yang berada dalam satu cluster tersebut. Biasanya dalam sebuah cluster yang memiliki kesamaan produksi akan terjadi *sharing* informasi baik menyangkut produk, berbagai inovasi, serta *market opportunities*. *Sharing* seperti ini bisa terjadi secara tidak sengaja, tetapi tidak bisa dihindari karena masing-masing pelaku akan menjalankan *business intelligent*, baik terhadap sesama anggota cluster yang menjadi pesaing, maupun terhadap pangsa pasar lainnya. Persaingan antar pelaku usaha di dalam satu cluster ini harapannya akan menyebabkan terjadinya persaingan secara global dan akhirnya terjadi inovasi yang berkesinambungan. Dari kelima cluster yang dianalisis menunjukkan adanya persaingan dalam penentuan harga, kualitas produk dan pemasaran.

3. *Shared-Resource Relationships*

Untuk bentuk cluster ini, akan terjadi *sharing* atas bermacam sumberdaya yang diperlukan oleh masing-masing pelaku usaha, walaupun mereka melayani pasar yang berbeda. Dalam penerapan sistem cluster, setiap daerah tidak perlu melakukan proses produksi sampai barang jadi (*final goods*), tetapi cukup bertanggung jawab atas kualitas dalam satu proses produksi. Sebagai contoh, industri kerajinan kulit di Sabdodadi Kabupaten Bantul. Dalam suatu rangkaian produksi, akan melalui beberapa tahapan mulai dari peternakan sapi untuk diambil kulitnya, pemrosesan kulit (penyamakkan, pewarnaan, dan lain-lain), pembuatan desain, pembuatan sepatu misalnya (*assembling*), dan penjualan. Dalam setiap tahapan tersebut, pengrajin di Kabupaten Bantul sebagai penghasil kulit, tidak perlu memproduksi sepatu atau jaket kulit, tetapi cukup berkonsentrasi pada pembuatan kulit yang berkualitas, untuk memenuhi kebutuhan pengrajin barang dari kulit di Sabdodadi. Begitu pula untuk desain, para pengrajin tidak perlu bersusah payah membuat desain sendiri, tetapi bisa meminta bantuan dari kalangan profesional seperti Fakultas Seni Rupa Institut Seni Indonesia Yogyakarta, yang bisa membuat berbagai desain yang bagus, sehingga laku di pasaran, baik lokal maupun internasional. Dengan bahan baku yang berkualitas, ditunjang desain yang baik, merupakan modal bagi pengrajin untuk menghasilkan produk berkualitas yang bisa unggul di pasar lokal dan internasional. Dari kelima cluster yang dianalisis belum muncul suatu pola *Shared-Resource Relationship*.

Sebelum tahun 1998-an Yogyakarta pernah menjadi supplier terbesar Bahan baku kulit di Indonesia sehingga produksi kerajinan kulit sangat besar sumbangan ekspor dari Indonesia. Namun setelah itu mulai menurun sejalan dengan sulitnya bahan baku kulit. Bahan baku kulit mentah sudah di ekspor dan penyamakan kulit yang ada juga lebih besar untuk ekspor. Hal ini menyebabkan industri kerajinan kulit Yogyakarta (khususnya kabupaten Bantul) mengalami kesulitan

untuk memperoleh bahan baku. Untuk itu dalam jangka pendek perlu ada regulasi kewajiban industri penyamakan kulit di Yogyakarta untuk memenuhi bahan baku industri lokal. Dalam jangka panjang perlu ada suatu kerjasama secara cluster untuk mendirikan industri-industri hulu sebagai pemasok bahan baku para anggotanya, sehingga para pelaku industri kerajinan kulit tidak lagi tergantung pihak lain atau bahkan negara lain dalam memenuhi kebutuhan bahan bakunya.

Sebaliknya kerjasama dengan industri pemasaran belum dirasakan maksimal. *Trading house* ataupun *outlet* penjualan yang masih terbatas. Kerjasama antara industri dalam cluster dengan lembaga pendukung telah dilakukan pula dalam hal kegiatan pendidikan dan pelatihan tenaga kerja, desain/inovasi produk antara lain dengan Disperindagkop, Apikri, Kadin, JHS, LSM dan kalangan akademisi. Kerjasama juga terjadi dalam memperoleh modal usaha. Namun peran lembaga keuangan yang ada masih belum optimal, sehingga keterbatasan modal masih menjadi salah satu kendala bagi pengembangan cluster di DIY. Skema penyaluran kredit seringkali tidak sesuai dengan yang semestinya, misalnya batas maksimal pemberian kredit tanpa agunan, sering tidak dirasakan para pelaku industri.

Semangat Kewirausahaan

Pada kelima cluster studi kasus memiliki tingkat pertumbuhan jumlah usaha yang cukup baik. Begitu pula dengan tingkat inovasi akan lahirnya jenis produk baru pada industri kreatif. Adanya jiwa wirusaha yang cukup baik ini akan menghasilkan suatu cluster yang dinamis. Sayangnya, semangat ini belum diimbangi oleh manajemen usaha serta kerjasama yang baik diantara usaha-usaha yang ada. Pemberian pelatihan kewirausahaan perlu dilakukan dengan sasaran yang tepat dan tidak terpusat pada pengusaha yang sudah jadi, namun yang paling penting adalah para pengusaha yang belum jadi dan mempunyai peluang untuk dikembangkan.

Kepemimpinan dan Visi Bersama

Pada cluster sampel telah terbentuk kelompok-kelompok atau paguyuban, namun belum memiliki visi bersama dan pemimpin industri yang menjadi pemersatu dan pengarah pengembangan usaha. Dengan kondisi seperti ini, maka belum mampu menciptakan cluster yang saling bersinergi antara satu sama lain.

B.2. Kondisi Eksternal Cluster

Pasar dan Kompetitor

Secara umum terdapat tiga tujuan pasar bagi produk yang dihasilkan yaitu pasar lokal, pasar antar daerah, dan pasar ekspor, dengan omset per bulan dari setiap pelaku usaha dapat dilihat pada tabel 5. Omset yang terbesar berasal dari kerajinan industri kreatif yang menggunakan bahan dasar dari tumbuhan.

Tabel 5. Cluster Sampel dan Omzet Industri Cluster

Cluster	Omsset per bulan setiap pelaku usaha
Barang dari Kulit di Sabdodadi Bantul	Bisa mencapai Rp 70.000.000,-
Batik di Wukirsari Bantul	Bisa mencapai Rp 80.000.000,-
Alat Tenun Bukan Mesin di Moyudan Sleman	Bisa mencapai Rp 30.000.000,-
Kerajinan Bambu di Moyudan Sleman	Bisa mencapai Rp 250.000.000,-
Kerajinan Serat Tumbuhan di Nanggulan Kulonprogo	Bisa mencapai Rp 250.000.000,-

Sumber : Data Primer diolah

Prospek kerajinan bambu di Moyudan Sleman berkaitan dengan ketersediaan bahan baku masih sangat bagus karena seluruh bahan baku yang dibutuhkan masih dapat dipenuhi oleh Kabupaten Sleman. Akses bahan baku untuk kerajinan serat tumbuhan di Nanggulan Kulonprogo relatif mudah hanya saja sebagian besar berasal dari Tasikmalaya Jawa Barat. Untuk itu perlu dibudidayakan tumbuhan sebagai penyedia bahan baku industri kreatif di Nanggulan Kulonprogo, seperti tumbuhan pandan dan pohon pisang. Hal ini merupakan peluang dan dorongan investasi pada industri tersebut.

Tabel 6. Cluster dan Wilayah Pemasaran Cluster Sampel

Cluster	Wilayah Pemasaran (%)		
	Dalam Propinsi	Luar Propinsi	Luar Negeri
Barang dari Kulit di Sabdodadi Bantul	20	40	40
Batik di Wukirsari Bantul	40	40	20
Alat Tenun Bukan Mesin di Moyudan Sleman	30	30	40

Kerajinan Bambu di Moyudan Sleman	30	20	50
Kerajinan Serat Tumbuhan di Nanggulan Kulonprogo	30	20	50

Sumber : Data primer diolah

Untuk wilayah pemasaran dari produk yang dihasilkan oleh kelima cluster studi kasus, persentase terbesar adalah ke luar negeri, kecuali produk batik Wukirsari Bantul. Industri kreatif merupakan produk andalan yang paling diminati oleh konsumen mancanegara. Pasar ekspor yang paling kecil adalah produk batik Wukirsari Bantul. Persaingan yang sangat ketat dari produk batik Cina menyebabkan pasar ekspor industri batik relatif sempit. Keterbatasan pasar produk batik Wukirsari Bantul juga disebabkan karena konsumen domestik sendiri juga lebih memilih produk batik Cina karena harga yang lebih murah. Efisiensi produksi batik China mampu menghasilkan produk masal dengan harga lebih murah dan kualitas yang baik.

Tabel 7. Cluster dan Negara Tujuan Ekspor Cluster Sampel

Cluster	Negara Tujuan Ekspor
Barang dari Kulit di Sabdodadi Bantul	Australia, USA, dan Negara-negara di Asia
Batik di Wukirsari Bantul	Malaysia, Korea, Taiwan, Jepang, Kairo, Turki, India, USA, Eropa, dan Australia
Alat Tenun Bukan Mesin di Moyudan Sleman	Jepang, Korea, Meksiko, Argentina, Australia, dan Eropa
Kerajinan Bambu di Moyudan Sleman	Malaysia, Korea, Australia, USA, dan Eropa
Kerajinan Serat Tumbuhan di Nanggulan Kulonprogo	Malaysia, India, Jepang, Australia, USA, Kanada, Spanyol, Belanda, Jerman, Perancis, dan Brazilia

Sumber : Data primer diolah

Iklm Usaha

Iklm usaha suatu daerah akan sangat tergantung pada bagaimana tata kelola ekonomi daerah. Berdasarkan kajian yang dilakukan oleh Komite Pemantau

Pelaksanaan Otonomi Daerah (KPPOD) pada tahun 2007 mengenai tata kelola ekonomi daerah, dari 243 kabupaten/kota yang diteliti, dapat diperoleh peringkat tatakelola untuk kabupaten/kota di Provinsi DIY dapat dilihat pada tabel 8.

Tabel 8. Indeks dan Peringkat Tata Kelola Ekonomi Daerah Kabupaten/Kota di Yogyakarta

Kabupaten/Kota	Indeks Tata Kelola Ekonomi Daerah	Peringkat
Kotamadya Yogyakarta	64,9	81
Kabupaten Sleman	52,5	222
Kabupaten Bantul	66,3	69
Kabupaten Kulonprogo	58,8	167
Kabupaten Gunungkidul	67,7	46

Sumber : Laporan Komite Pemantau Pelaksanaan Otonomi Daerah (KPPOD)

Indikator yang digunakan untuk membuat peringkat tersebut adalah: akses lahan usaha dan kepastian usaha, izin usaha, interaksi pemerintah daerah dan pelaku usaha, program pengembangan usaha swasta, kapasitas dan integritas bupati/walikota, biaya transaksi, kebijakan infrastruktur daerah, keamanan dan penyelesaian sengketa, dan kualitas peraturan daerah. Prospek industri kreatif yang bagus di wilayah Kabupaten Sleman dan Kulonprogo ternyata belum diimbangi oleh tata kelola ekonomi daerah yang baik. Dengan demikian dalam mengembangkan cluster yang memiliki daya saing perlu ada upaya dari pemerintah daerah untuk senantiasa memperbaiki tata kelola ekonomi daerahnya.

Kendala yang Dihadapi

Kendala yang paling banyak dihadapi oleh pelaku usaha dalam cluster yang menjadi studi kasus adalah masalah pemasaran dan modal. Masalah lain yang muncul adalah masalah keterbatasan alat produksi, bahan baku, manajemen, tenaga kerja, riset dan pengembangan produk, dukungan lembaga keuangan serta dukungan pemerintah daerah.

I. Rancangan Kebijakan

Dengan beberapa potensi yang dimiliki dapat dikatakan bahwa kelima industri studi kasus tersebut berpotensi untuk dikembangkan menjadi suatu cluster yang memiliki daya saing. Meski demikian, banyak kendala yang dihadapi oleh kelima industri studi kasus untuk mewujudkannya. Tidak hanya dihadapi oleh

kendala yang bersifat khas dan lokalitas yang membedakan antara industri yang satu dengan yang lain, namun juga dihadapi oleh kendala-kendala yang bersifat umum. Ditinjau dari sudut cluster yang berdaya saing, berdasarkan teori Porter (1997), adapun kendala umum yang dihadapi seluruh industri dalam mengembangkan cluster berdaya saing adalah sebagai berikut :

a. **Aspek Permintaan/Pasar:** perilaku konsumen yang lebih menyenangi produk impor karena harga yang lebih murah dengan kualitas yang bagus; tidak banyak tersedia outlet untuk pengembangan pasar di daerah-daerah; belum tersedianya informasi pasar yang memadai bagi produsen; serta terbatasnya jaringan kerjasama dan akses terhadap pasar.

b. **Faktor Produksi:** tenaga kerja kurang terdidik serta tingkat upah relatif rendah; sumber-sumber pembiayaan usaha masih terbatas; teknologi produksi yang digunakan masih sederhana; pengetahuan dan ketrampilan termasuk penguasaan iptek pelaku usaha kecil masih terbatas; tingkat suku bunga kredit masih sangat tinggi dibanding dengan di negara-negara pesaing, dan skema kredit tanpa agunan serta skema kredit berdasarkan kelayakan usaha yang masih belum diterapkan sepenuhnya, sehingga akses UKM terhadap perbankan sangat rendah.

c. **Strategi, Struktur, dan Persaingan:** iklim persaingan yang kurang sehat; manajemen usaha masih buruk; kolaborasi dan kerjasama antar perusahaan masih lemah; kepemimpinan dalam industri belum muncul; kepercayaan dan modal sosial antar usaha masih rendah.

d. **Institusi dan Industri Pendukung:** layanan perbankan masih sulit diakses; terbatasnya akses lembaga penelitian dan pengembangan yang ada untuk mendorong inovasi terutama pada usaha skala kecil; jangkauan layanan lembaga pendidikan dan pelatihan serta BDS masih terbatas; asosiasi usaha (misalnya koperasi dan kelompok usaha bersama) belum berperan optimal; belum adanya visi dan kesamaan agenda antara usaha yang ada; penelitian belum terpadu dan belum terarah; hasil-hasil penelitian kurang tersosialisasi dan belum memberikan peran yang cukup berarti bagi pengembangan cluster.

e. **Pemerintah dan Iklim Usaha:** belum ada cetak biru (*blue print*) pengembangan cluster yang jelas; inkonsistensi beberapa kebijakan (misalnya skema kredit tanpa agunan); belum adanya keterpaduan program untuk mengendalikan masalah impor; kebijakan tataniaga yang belum kondusif (misalnya: penentuan persentase terhadap ekspor bahan baku, baik bahan baku industri lokal); sistem perpajakan khususnya pajak pertambahan nilai (PPN) menyebabkan kurangnya dukungan terhadap ketersediaan bahan baku industri yang berdaya saing tinggi di dalam negeri; situasi keamanan dan politik yang belum stabil; belum terlaksananya penegakan hukum yang baik, disamping sejumlah peraturan atau perundang-undangan masih tumpang tindih dan belum saling memperkuat; belum

terlaksananya *good governance*; lemahnya sistem pengawasan lalu lintas barang impor dan lemahnya upaya penegakan hukum di dalam negeri, menyebabkan maraknya barang-barang impor ilegal masuk ke pasar dalam negeri. Hal ini misalnya masih banyak produk-produk impor yang sama di pasarkan di sentra-sentra.

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan, industri barang kerajinan yang berbasis pada sektor pertanian di Provinsi DIY saat ini masih menghadapi berbagai kendala, di samping cluster industri itu sendiri juga masih mempunyai beberapa kelemahan. Strategi yang diambil dalam menghadapi kondisi seperti ini adalah dengan memperbaiki dan meningkatkan kondisi internal guna mempersiapkan diri menghadapi ancaman dari luar.

Salah satu persyaratan utama dalam pengembangan cluster adalah komitmen pemerintah daerah untuk mengembangkan cluster yang memiliki daya saing. Kelebihan pemerintah daerah dalam era otonomi adalah campur tangan pemerintah pusat sekarang ini relatif terbatas. Dengan demikian pemerintah daerah akan lebih leluasa dalam menyusun langkah pengembangan sebab pemerintah daerah dipandang lebih memahami karakteristik daerahnya. Dengan komitmen yang kuat diharapkan langkah pengembangan cluster yang memiliki daya saing akan lebih terarah dan fokus. Untuk mendukung komitmen tersebut sangat diperlukan beberapa prioritas kebijakan yaitu :

a. Peningkatan Keterampilan dan Pengetahuan Tenaga Kerja

Komitmen yang kuat tanpa didukung oleh sumber daya manusia yang memadai maka akan berjalan kurang efektif. Sehingga jelas bahwa kebijakan pengembangan cluster yang memiliki daya saing perlu disusun dan sekaligus dilaksanakan oleh sumber daya manusia yang benar-benar sesuai dengan kebutuhan. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah membangun pusat/balai pendidikan dan pelatihan khusus di setiap cluster.

b. Menjamin Ketersediaan Bahan Baku

Dalam pengembangan cluster, ada tiga aspek utama yang harus diprioritaskan yaitu pengembangan usaha inti, usaha hulu dan usaha hilir. Usaha inti berkaitan dengan bagaimana pembentukan spesialisasi produk yang unik dengan kualitas yang tinggi. Keberlanjutan usaha inti akan berkesinambungan jika didukung oleh usaha hulu dan hilir yang kuat. Usaha hulu berkaitan dengan penyediaan bahan baku usaha inti, dan usaha hilir berkaitan dengan pasar bagi produk yang dihasilkan. Dengan demikian kebijakan penjaminan ketersediaan bahan baku juga menjadi prioritas guna mendukung pasar yang kuat. Dalam penguatan bahan baku ini, diperlukan peran sektor swasta untuk melakukan investasi dalam hal penyediaan bahan baku baik berupa bahan baku mentah, setengah jadi maupun peralatan produksi. Di samping itu perlu dilakukan tinjau ulang atas kebijakan ekspor bahan baku dan menyusun kebijakan yang dapat menjamin pasokan bahan baku di daerah.

c. Peningkatan Ketersediaan Modal

Selain dukungan sumber daya manusia, dukungan dana juga menjadi salah satu syarat yang harus dipenuhi. Sulit membayangkan jika berbagai kebijakan dilakukan tanpa dukungan dana yang memadai. Karena itu, mengingat anggaran pemerintah daerah sangatlah terbatas, maka perlu dibuat prioritas-prioritas yang tepat. Khususnya dalam hal ini melakukan prioritas dalam melakukan dukungan pada pengembangan cluster yang memiliki daya saing di Provinsi DIY. Tentu saja dalam pengembangan cluster tersebut tidak dapat lepas dari peran swasta yang akan melakukan investasi. Dengan adanya prioritas kebijakan, maka investasi swasta yang akan terlibat harus diarahkan pada aspek-aspek yang mampu mendorong pengembangan cluster serta mampu meningkatkan akses modal/pinjaman ke perbankan. Selain itu peran koperasi, dari anggota untuk anggota hendaknya dihidupkan kembali sehingga dapat tercapai kemandirian dan tidak terjadi ketergantungan.

d. Memfasilitasi Perluasan Akses Pasar

Mesin penggerak utama dari cluster tersebut adalah pasar yang kuat (*market driven*). Dalam penguatan pasar ini diperlukan kebijakan yang mampu menarik investasi berupa pemberian insentif bagi usaha-usaha besar yang bersedia melakukan kemitraan dengan usaha kecil dan menengah, mengingat terbatasnya akses pasar bagi usaha kecil dan menengah. Tentu saja investasi yang diprioritaskan adalah investasi pada usaha-usaha yang bahan baku utamanya merupakan bahan baku lokal yang dapat diupayakan keberlanjutannya. Selanjutnya untuk mengantisipasi pasar agar tidak jenuh, perlu untuk terus dilakukan upaya inovasi yang mampu menghasilkan produk yang unik dengan kualitas yang tinggi. Investasi dalam bidang penelitian dan pengembangan produk sampai dengan pelayanan HaKI juga menjadi hal yang mutlak harus dilakukan. Selain itu hendaknya kebijakan-kebijakan yang mendorong kegiatan-kegiatan penelitian pasar (*market research*) guna mencari orientasi dan sasaran pasar yang baru dan bermutu tinggi terus ditingkatkan. Sehingga kejenuhan pasar dan pembukaan pasar baru dapat ditemukan.

V. Penutup

Ditinjau dari faktor-faktor penentu pertumbuhan cluster, kelima industri studi kasus telah memiliki karakteristik sebagai suatu cluster, dimana cluster yang terbentuk pada awalnya tumbuh secara alamiah karena adanya keahlian yang dipelihara oleh masyarakat secara turun temurun. Dengan adanya keahlian ini masyarakat membentuk usaha-usaha skala kecil maupun menengah. Secara perlahan usaha-usaha yang ada berkembang semakin banyak dan membentuk suatu konsentrasi geografis dalam satu kawasan. Kerjasama antara pelaku usaha

dalam cluster dan institusi terkait juga dilakukan, begitu pula dengan inovasi dalam rangka memenangkan persaingan di dalam pasar. Namun di sisi lain masih banyak kendala yang dihadapi oleh kelima industri studi kasus untuk mewujudkannya. Untuk itu diperlukan kebijakan yang tepat dalam mengembangkan UMKM di Propinsi DIY yang berbasis potensi daerah dan cluster yang berdaya saing tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- Barkley, David L. and Mark S. Henry (2001), "Advantages and Disadvantages of Targeting Industry Clusters", *Redri Research Report*, No 09-2001-01, diunduh pada 10 Mei 2011.
- Barkley, David L. and Mark S. Henry (2003), "Are Industry Clusters a Good Bet for Rural Development?", *Community Economics Newsletter*, No. 325, November, diunduh pada 10 Mei 2011.
- Blakely, Edward James (1988), *Planning Local Economic Development: Theory and Practice*, Sage Library of Social Research, Volume 169.
- Bank Indonesia (2005), *Profil UMKM di Indonesia*, Biro Kredit Bank Indonesia.
- Dinc, Mustafa (2002), "Regional and Local Economic Analysis Tools", *The World Bank*, Washington DC.
- Heijman, W.J.M., C.M. van der Heide (2000), *Regional Economic Growth and Accessibility: The Case of the Netherlands*, Wageningen University, Netherlands.
- KPPOD (2007), *Laporan Indeks Tata Kelola Ekonomi Daerah*, Kerjasama KPPOD (Komite Pemantauan Pelaksanaan Otonomi Daerah) dan The Asia Foundation.
- Kuncoro, Mudrajad (2002), *Analisis Spasial dan Regional*, UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Lee W. Munnich, Jr. (2004), *Knowledge Clusters as a Means of Promoting Regional Economic Development*, diunduh pada 10 Mei 2011.
- Levelt, Melika (2006), *Trade Clusters and Value Chains In The Netherlands: The Case of Fashion and Clothing*, diunduh pada 10 Mei 2011.
- Porter, Michael E. (1997), "New Strategies for Inner-City Economic Development", *Economic Development Quarterly*, Vol. 11, No. 1.
- Richardson, Harry W. (1978), *Regional Economics*, Urbana, University of Illinois Press.

Schiffer, Mirjam and Beatrice Weder (2001), "Firm Size and the Business Environment: Worldwide Survey Results", *Discussion Paper*, Number 43, the World Bank and International Finance Corporation, Washington DC.

Shields, Martin; David Barkley and Mary Emery (2004), *Industry Clusters and Industry Targeting*, diunduh pada 10 Mei 2011.