

## POTENSI UMKM KREATIF MENUJU PEMBENTUKAN DAN PENGUATAN KLUSTER MENGHADAPI MASYARAKAT EKONOMI ASEAN (Analisis *Diamond Model*)

Darwanto

Susilo Toto Raharjo

Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang

darwantomsiugm@gmail.com

### Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Kreatif memiliki potensi baik dari sudut pandang output yang dihasilkan maupun potensi Sumber Daya Manusianya. Menghadapi tantangan Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA), sudah waktunya bagi pelaku UMKM Kreatif untuk memanfaatkan peluang ekonomi regional Asia Tenggara melalui pembenahan permasalahan klasik UMKM, serta memaksimalkan keunggulannya. Permasalahan klasik yang dihadapi UMKM meliputi lemahnya jaringan pemasaran, sulitnya akses permodalan, perizinan, rendahnya kemampuan SDM, permasalahan teknologi produksi, *quality control*, serta manajemen bisnis. UMKM kreatif cocok dirintis menuju kluster disebabkan output yang dihasilkan memiliki karakteristik khas, berbeda dengan UMKM lainnya. Penelitian ini menggunakan studi kasus UMKM Tenun Ikat Troso dan Batik Pekalongan. Penelitian ini bertujuan mengetahui strategi UMKM kreatif melalui identifikasi kelemahan dan keunggulan serta peluang dan ancaman yang dihadapi UMKM Kreatif (Metode SWOT). Selanjutnya, mengetahui kelayakan UKM Kreatif untuk berkembang menjadi kluster melalui identifikasi 4 komponen kluster (*Porter's Diamond Model*) yaitu faktor input, permintaan, industri pendukung, dan strategi baik oleh perusahaan maupun pesaing. Hasil penelitian ini yaitu pembenahan masalah klasik dalam UMKM kreatif bagi UMKM Batik Pekalongan dinilai sudah layak untuk menuju kluster. Sedangkan Tenun Troso masih terhambat permasalahan kelembagaan dan perlunya perbaikan masalah klasik UMKM.

Kata kunci: *UMKM Kreatif, SWOT, Porter's Diamond Model, Kluster*

### PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Kreatif memiliki potensi baik dari sudut pandang output yang dihasilkan maupun potensi Sumber Daya Manusianya. Produk UMKM Kreatif merupakan hasil daya cipta pelaku usaha dengan memanfaatkan ide dan inovasinya, menghasilkan output yang memiliki nilai cirikhas yang berbeda dengan output UMKM lainnya. Potensi SDM tercermin jelas dalam UKM ini sebab *skill* SDM adalah aktor utama yang membentuk nilai kreativitas output itu sendiri. Hal ini juga sesuai dengan penelitian Hadiyati (2011) bahwa kreativitas dan inovasi berpengaruh secara simultan terhadap kewirausahaan dengan variabel inovasi memiliki pengaruh lebih besar terhadap kewirausahaan.

Menghadapi tantangan Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA), sudah waktunya bagi pelaku UMKM Kreatif untuk memanfaatkan peluang ekonomi regional Asia Tenggara melalui pembenahan permasalahan klasik UMKM, serta memaksimalkan keunggulannya. Permasalahan klasik yang dihadapi UMKM meliputi lemahnya jaringan pemasaran, sulitnya akses permodalan, perizinan, rendahnya kemampuan SDM, permasalahan teknologi produksi, *quality control*, serta manajemen bisnis.

Penjelasan Muhandri (2006) dalam makalah yang dipublikasikan Kumorotomo (2008) jelas menegaskan beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan UMKM berkaitan dengan permasalahan klasik UMKM yang tak kunjung usai. Pada sisi internalnya, faktor modal, tenaga kerja, dan teknologi peralatan menempati

peringkat tiga besar yang paling berpengaruh. Sedangkan faktor eksternal ketersediaan bahan baku menurut Muhandri adalah faktor yang paling berpengaruh. Untuk menjaga kestabilan faktor eksternal tentunya juga diperlukan pembanguna relasi bisnis yang baik dengan industri pendukung terutama penyedia bahan baku.

**Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan UMKM**

Peringkat	Internal	Eksternal
1	Modal	Ketersediaan bahan baku
2	Tenaga kerja	Kondisi ekonomi
3	Teknologi dan peralatan	Kemanan
4	Pemasaran	Sarana dan prasarana
5	Inovasi	Kondisi sosial ekonomi
6	Manajemen Usaha	Fasilitas ekonomi

Sumber: Muhandri (2006) dalam (Kumorotomo, 2008)

Berbeda dengan Setiarso (2006) yang mengamati kemampuan UMKM di bidang ilmu pengetahuan dan teknologi menjadi salah satu faktor daya saing. Menyadari akan persaingan global yang semakin ketat dan berat, maka perlu perubahan paradigma dari semula mengandalkan pada *resources-based competitiveness* menjadi *knowledge-based competitiveness* dapat berwujud berupa teknik, metode, cara produksi, serta peralatan atau mesin yang dipergunakan dalam suatu proses produksi. Secara kongkrit, penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi memiliki empat komponen penting, yakni perangkat teknis (*technoware*), perangkat manusia (*humanware*), perangkat informasi (*infoware*), dan perangkat organisasi (*orgaware*).

Studi kasus dalam penelitian ini ialah UMKM Kreatif pada sektor produksi tekstil meliputi Sentra Tenun Ikat Troso di Jepara dan Batik Pekalongan. Keduanya memproduksi output setengah jadi berupa kain bermotif sesuai cirikhasnya. Kerajinan tergolong bentuk industri kreatif. Pembangunan UMKM kreatif mendorong

tumbuhnya perekonomian kreatif. Menurut Depdagri (2008) ekonomi kreatif pada dasarnya ialah wujud upaya pembangunan berkelanjutan melalui kreativitas, yang memiliki iklim perekonomian berdaya saing dan memiliki cukup sumberdaya terbarukan. Melihat potensi keduanya yang banyak menyerap tenaga kerja serta permintaannya yang terus meningkat hingga memberi dampak positif pada perekonomian regionalnya, maka penelitian ini berusaha mengkaji kedua UMKM kreatif tersebut apakah layak menuju rintisan kluster. Komponen utama yang diidentifikasi ialah keterkaitan UMKM ini akan kesediaan bahan bakunya, proses produksinya, pemasaran, serta kelembagaan di dalamnya.

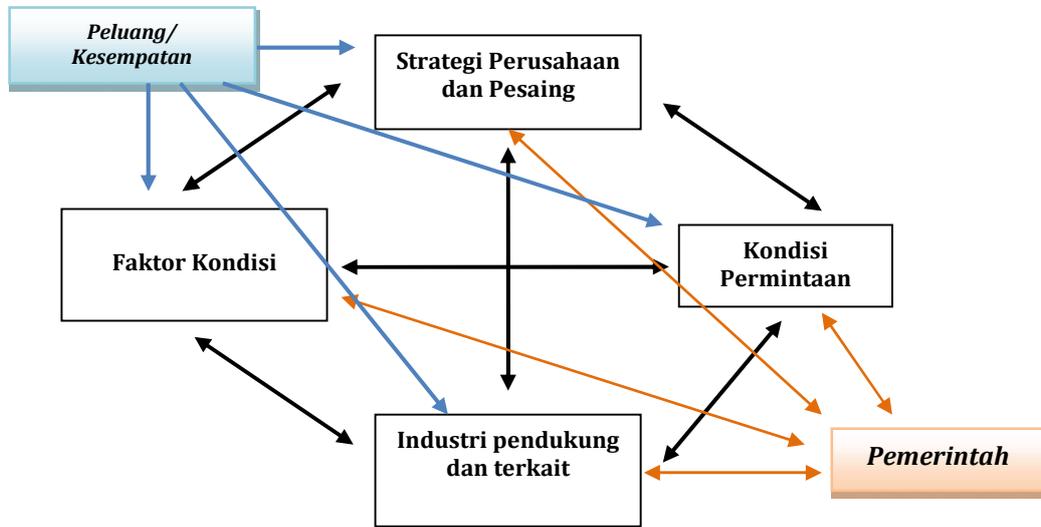
**Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan mengetahui strategi UMKM kreatif melalui identifikasi kelemahan dan keunggulan serta peluang dan ancaman yang dihadapi UMKM Kreatif (Metode SWOT). Selanjutnya, mengetahui kelayakan UKM Kreatif untuk berkembang menjadi kluster.

**Tinjauan Pustaka**

Porter (1990) menyatakan interaksi dinamis yang terjadi dalam kluster mendorong terciptanya keunggulan kompetitif pada kluster industri. Menurut Porter, keunggulan kompetitif dimanifestasikan sebagai harga yang lebih murah daripada para pesaing atau kemampuan mendiferensiasikan produk dan mencapai keuntungan yang melampaui biaya ekstra dalam mendiferensiasikan produk tersebut. Keunggulan kompetitif dapat tercapai karena adanya efektifitas operasional yang berbeda, tetapi keunggulan yang berkesinambungan datang dari dimilikinya posisi kompetitif yang khusus dan unik.

Gambar Porter's Diamond Model



Ilustrasi penulis berdasarkan Diamond Model oleh Porter dalam Rahmana dkk. (2012)

Aktivitas dasar yang merupakan landasan dari keunggulan kompetitif meliputi efektifitas operasional dan strategi yang digunakan untuk menuju rintisan kluster, UMKM harus memiliki kekuatan pada 4 komponennya. Dalam teorinya (Porter, 1998) dilengkapi pendapat Rahmana dkk. (2012), identifikasi komponen berdasarkan Porter's Diamond Model tersebut meliputi:

1. Faktor input meliputi sumberdaya yang sudah ada di dalam kluster seperti sumberdaya manusia, sumberdaya modal, infrastruktur fisik dan informasi, serta infrastruktur ilmu pengetahuan dan teknologi.
2. Permintaan yaitu kondisi permintaan berkaitan dengan kualitas produk dan pelanggan lokal.
3. Industri pendukung dan industri terkait agar tercapai efisiensi kluster, yaitu efisiensi dalam biaya transaksi, sharing teknologi, dan informasi tertentu.
4. Strategi bersaing perusahaan dan pesaing. Tujuannya agar perusahaan terdorong untuk meningkatkan kualitas dan inovasi produk.

Penelitian mengenai pola keterkaitan kluster industri tenun Troso, pernah dilaksanakan oleh Purwanti (2011) bahwa kendala pengembangan kluster pada tenun ikat Troso karena pemahaman yang berbeda antar pengusaha akan fungsi kluster untuk mengembangkan aktivitas dan keterkaitan aktivitas. Tenun ikat Troso masih berada pada tahap tipologi kluster dengan pengembangan orientasi pasar lokal. Keterkaitan kluster yang diteliti oleh Prwanti juga dijelaskan oleh Mulyati (2010), UKM jaket kulit yang berkembang dan memiliki nilai ekonomi potensial ternyata memiliki keterkaitan ke depan (forward linkages) dan keterkaitan ke belakang (backward linkages). Keterkaitan ini dapat menumbuhkembangkan industri pendukung lainnya. Jadi, hal ini sesuai dengan pemikiran Porter pada model berliannya, bahwa industri pendukung mempengaruhi kluster.

Untuk menghadapi pesaing-pesaing dengan perusahaan skala besar, UMKM perlu mendapat perhatian besar dan komitmen dari pemerintah dalam hal mendukung daya saingnya. Responsivitas Pemerintah Daerah sangat

menentukan keberhasilan fasilitasi dan pemberdayaan koperasi dan UMKM melalui alokasi anggarannya. Namun, upaya ini sering menemui kendala konflik kepentingan para *stakeholders* akan penentuan prioritas pembangunan daerah. Perlu ada satu satuan teknis khusus dalam pemerintah daerah yang menangani masalah koperasi dan UMKM. Apabila koperasi dan UMKM sudah mandiri dan tidak tergantung pada fasilitasi Pemda, Dinas koperasi dan UMKM dapat melakukan *exit strategy* (Kumorotomo, 2008).

Kehadiran atau penguatan kelembagaan juga akan memberdayakan UMKM, khususnya usaha mikro (Darwanto, 2011). Selain kelembagaan yang dapat membantu akses permodalan, akses teknologi informasi, akses pasar internasional, UMKM juga perlu membentuk kluster untuk memperkuat UMKM. Kluster akan mampu mengintegrasikan UMKM dengan sektor usaha yang sama pada lokasi yang sama sehingga menciptakan efisiensi biaya, meningkatkan daya tawar, dan berdampak bagi pengembangan ekonomi wilayah.

## METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif dan pengumpulan data melalui teknik studi pustaka, observasi, dan wawancara. Permasalahan dikaji dengan pendekatan analisis SWOT dan *Porter's Diamond Model*. Keduanya digunakan untuk menganalisis daya saing UMKM menuju rintisan kluster melalui identifikasi komponen-komponennya. Analisis SWOT melakukan identifikasi pada komponen *Strengths*, *Weaknesses*, *Opportunities*, *Threats* (SWOT). Keempat komponen ini terbagi dalam dua kelompok identifikasi, yaitu identifikasi kondisi internal meliputi kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*), serta identifikasi kondisi eksternal yaitu peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*).

Hasil analisis SWOT kemudian menjadi acuan untuk identifikasi komponen kluster dalam empat kriteria. Kriteria tersebut meliputi faktor input, kondisi permintaan, industri pendukung dan terkait, serta strategi perusahaan dan pesaing.

## PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil observasi mengenai kondisi lapangan baik Tenun Ikat Trosro maupun Batik Pekalongan, keduanya memiliki potensi menuju rintisan kluster. Kedua produk ini memiliki nilai ekonomi cukup tinggi dengan basis UMKM kreatif. Melihat banyaknya dukungan dari *stakeholders* serta permintaan yang cukup tinggi, tidak mengherankan jika ke depannya kedua produk ini memiliki *sustainable market*. Batik umumnya dipakai sebagai pakaian untuk menghadiri acara resmi. Demikian juga produk tenun, akhir-akhir ini mulai digunakan sebagai pakaian dalam kegiatan formal. Namun, keduanya tidak dapat bersubstitusi sempurna. Dengan melihat unsur kreatif (seni) di dalam produk, maka setiap konsumen memiliki penilaian subyektif atas produk yang mengutamakan keindahan motif.

Produk tekstil dengan menganut kearifan lokal adalah hasil karya seni masyarakat. Produk batik dan tenun, keduanya memiliki nilai sejarah sendiri yang melekat pada produk tersebut. Metode produksi yang masih tradisional membuat hasil akhir produk unik, berbeda jika dikerjakan menggunakan mesin produksi. Bagi konsumen yang telah memahami nilai seni produk ini, meskipun harga kedua produk ini cukup mahal, maka tidak akan keberatan karena sesuai dengan nilai seni intrinsiknya.

UMKM kreatif produk tekstil memberi beberapa manfaat positif bagi pembangunan regional. *Pertama*, menjadi *icon* produk bagi wilayahnya. *Kedua*, menyerap tenaga kerja di wilayah sekitarnya. Pengerjaan lebih utama secara tradisional berarti penggunaan faktor produksi tenaga kerja lebih berpengaruh dibandingkan penggunaan mesin. Dengan kata lain, pembangunan UMKM kreatif memberdayakan masyarakat sekitarnya. *Ketiga*, produk tekstil dengan output berupa kain motif ialah produk setengah jadi. UMKM ini terintegrasi dengan UKM jasa atau retailer yang mengolah kain menjadi produk jadi, dengan macam diferensiasi produk. *Keempat*, berpeluang menjadi desa wisata.

## Analisis SWOT

Untuk mengetahui potensi UMKM kreatif menuju rintisan kluster, maka diperlukan penilaian beberapa komponen UMKM baik secara internal

maupun pengaruh eksternal untuk menganalisis daya saingnya. Lebih lagi, menuju Masyarakat Ekonomi ASEAN, produk ini berpeluang merambah pasar regional ASEAN. Nilai kearifan lokal justru menjadi daya tarik dalam

pemasarannya, sebab tidak dapat ditiru oleh negara lain. Berikut identifikasi SWOT terhadap UMKM kreatif Tenun Ikat Troso dan Batik Pekalongan.

**Tabel SWOT Tenun Ikat Troso**

	<b>POSITIF</b>	<b>NEGATIF</b>
<b>I N T E R N A L</b>	<b>Kekuatan (<i>Strengths</i>)</b> 1. Menyerap tenaga kerja Troso dan sekitarnya 2. Memiliki daya jual “nilai seni” tinggi sebab masih menggunakan ATBM (Alat Tenun Bukan Mesin)	<b>Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)</b> 1. Penggunaan ATBM menyebabkan produksi kain tenun lebih lama 2. Pengusaha hanya memproduksi sesuai permintaan, sedangkan pelabelan kebanyakan menggunakan perusahaan kedua (perusahaan pembeli) 3. Permintaan kain tenun tinggi, namun kekurangan tenaga kerja 4. Asosiasi tenun/koperasi tenun kurang diminati. 5. Adanya rantai distribusi impor bahan baku yang sulit diputus
<b>E K S T E R N A L</b>	<b>Peluang (<i>Opportunities</i>)</b> 1. Dukungan infrastruktur jalan utama, arus kendaraan, dan banyaknya tempat wisata di Jepara 2. Pengembangan menjadi kluster	<b>Ancaman (<i>Threats</i>)</b> 1. Persaingan dengan sesama pengusaha tenun 2. Belum ada paten 3. Ketersediaan bahan baku tidak stabil, kadang terjadi kenaikan harga mendadak

**Kekuatan**

1. Menyerap tenaga kerja Troso dan sekitarnya.  
 UMKM Tenun Ikat Troso banyak menyerap tenaga kerja lokal maupun luar daerah. Sesuai dengan teori Neoklasik bahwa, permintaan tenaga kerja merupakan turunan dari permintaan barang sehingga semakin tinggi permintaan tenun maka permintaan tenaga kerja tenun juga meningkat. Kekurangan tenaga kerja ini akan dipenuhi oleh subsidi tenaga kerja dari daerah sekitar Troso. Keterampilan menenun menjadi kriteria utama bagi karyawan tenun ikat, sehingga *skills* lebih diutamakan dibanding pendidikan. Namun, pelaku usaha tetap berusaha menyerap tenaga kerja dari lulusan sekolah setempat. Tujuannya tidak lain agar generasi muda tetap berpartisipasi membangun wilayahnya.

2. Memiliki daya jual “nilai seni” tinggi sebab masih menggunakan ATBM (Alat Tenun Bukan Mesin)

Pengerjaan tenun masih bersifat tradisional. Hal inilah yang menyebabkan nilai seni eksklusif dari Tenun Troso. Jenis kain yang dihasilkan ialah kain tenun polos, tenun ikat, tenun songket, dan kombinasi (kain tenun dipadukan dengan songket). Pelaku usaha lebih memilih pengerjaan tenun menggunakan ATBM sebab kualitas output jauh lebih bagus dibandingkan menggunakan mesin.

**Kelemahan**

*Pertama*, Penggunaan ATBM menyebabkan produksi kain tenun lebih lama. Substitusi ATBM dengan mesin hanya mungkin dilakukan untuk pengerjaan kain polos yang tidak mengutamakan nilai seni motif. Peningkatan jumlah output hanya dapat dicapai dengan

penambahan tenaga kerja terampil. *Kedua*, Pengusaha hanya memproduksi sesuai permintaan, sedangkan pelabelan kebanyakan menggunakan perusahaan kedua (perusahaan pembeli). Sebagian besar pelaku usaha menjual produk setengah jadi berupa kain tenun ikat tanpa merek. Kain disalurkan kepada perusahaan kedua untuk dijual langsung maupun diproses menjadi berbagai jenis produk dengan label perusahaan kedua. *Ketiga*, Permintaan kain tenun tinggi, namun kekurangan tenaga kerja. Penambahan tenaga kerja dengan subsidi dari daerah lain. Umumnya kain tenun dibawa pulang pekerja yang kebanyakan ibu rumah tangga dengan sistem *borongan* (dikerjakan sebanyak-banyaknya kemudian disetor ke pemilik). *Keempat*, terdapat Asosiasi tenun/koperasi tenun (Paguyuban Tenun Ikat Troso) tetapi kurang diminati. Usaha *home industry* tenun tentunya memberi ketidakpastian penghasilan, nilai *uncertainty* nya tergantung permintaan pasar dan kesesuaian produk dalam mengikuti tren. Koperasi akan terasa manfaatnya ketika usaha mengalami kendala-kendala seperti susahnya pasokan bahan baku dan kendala pemasaran. *Kelima*, Adanya rantai distribusi impor bahan baku yang sulit diputus. Pelaku usaha harus membeli bahan baku benang dan pewarna impor melalui pengecer dengan harga sedikit lebih mahal. Rantai pemesanan bahan baku inilah yang membuat harga bahan baku dari importir menuju pengusaha menjadi mahal. Jika ada kendala

penurunan *supply* bahan baku, produksi tenun sedikit mengendur

**Peluang**

Melihat banyaknya dampak positif bagi ekonomi regional, Tenun Troso berpeluang menjadi rintisan kluster. Hambatan utama yang perlu diperbaiki dengan memperbaiki rantai distribusi impor bahan baku. Untuk permasalahan akses jalan, Jepara ialah jalur buntu yang berdekatan dengan jalur pantura. Permasalahan ini membuat kain tenun ikat harus dipasarkan di daerah lain di luar troso terutama di daerah wisata dengan akses jalan yang nyaman bagi wisatawan.

**Ancaman**

Tenun Ikat Troso menghadapi tiga ancaman. *Pertama*, persaingan dengan sesama pengusaha tenun, utamanya pada strategi kualitas kain, motif, dan strategi pewarnaan. Pengusaha yang menguasai desain sesuai tren, maka menguasai pasar. *Kedua*, belum ada paten menyebabkan Tenun Ikat Troso kurang dikenal sebagai produk hasil Troso, melainkan hasil daerah lain. Hal ini juga merupakan efek dari pelabelan perusahaan kedua. *Ketiga*, bahan baku utama yaitu benang berasal dari alam sehingga *supply* bahan baku kadang tidak stabil. Kenaikan harga mendadak mengubah ongkos produksi.

**SWOT Batik Pekalongan**

	<b>POSITIF</b>	<b>NEGATIF</b>
INTENSI	<p>Kekuatan (<i>Strengths</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Memiliki corak motif khas pesisir</li> <li>Usaha sudah bersifat semi modern</li> <li>Tidak banyak menyumbang PAD, tapi sangat berpengaruh dalam penyerapan tenaga kerja</li> <li>Mendapat banyak fasilitasi dari pemda</li> </ol>	<p>Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Belum ada standarisasi kualitas batik</li> <li>Perlindungan terhadap HAKI</li> </ol>
EKSTENSI	<p>Peluang (<i>Opportunities</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Perluasan pasar</li> <li>Pengembangan menjadi kluster</li> </ol>	<p>Ancaman (<i>Threats</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Persaingan dengan produk impor dari China</li> <li>Lemahnya kelembagaan dalam kelompok batik menjadi bumerang</li> </ol>

**Kekuatan**

*Pertama*, Batik pekalongan memiliki corak motif khas pesisir yang berbeda dengan pesaingnya yaitu Batik Jogja dan Solo. *Kedua*, usaha sudah bersifat semi modern. batik pekalongan yang kita kenal ialah batik tulis dengan teknik produksi tradisional. Terdapat juga ternik produksi semi modern yaitu batik *printing* dan batik cap. Namun, batik tulis tetap menjadi primadona dengan harga paling mahal dan permintaan paling banyak. *Ketiga*, UMKM kreatif Batik Pekalongan tidak banyak menyumbang PAD melalui pajak wajibnya, tetapi cukup berdampak positif pada penyerapan tenaga kerja. *Keempat*, banyak mendapat fasilitasi dari Pemda melalui penyediaan Pasar Penjualan Batik (*International Batik Center*) di Kecamatan Wiradesa dan pelatihan intensif kepada pengusaha serta karyawan. Pelatihan dari pihak Dinas Koperasi dan UMKM (Dinkop) Kabupaten Pekalongan terbagi dalam beberapa jenis seperti pelatihan desain batik, pelatihan proses produksi, fasilitasi perlindungan hukum (Haki) dan fasilitasi promosi / pemasaran.

**Kelemahan**

Meskipun Batik Pekalongan sudah memiliki merk dagang, Perlu adanya standarisasi kualitas batik (ISO) untuk megurangi persaingan harga. Batik dikelompokkan menjadi batik kualitas tinggi, kualitas sedang. Selain itu masalah HaKI juga menjadi prioritas pelatihan Dinkop atas karya

batik pekalongan untuk menjaga warisan budaya rakyat.

**Peluang**

Dinkop Kab. Pekalongan sudah memfasilitasi pengusaha UMKM Batik untuk mengikuti pameran baik lokal, luar daerah maupun internasional. Dukungan juga tidak hanya untuk pemasaran secara langsung, tetapi juga metode pemasaran melalui *website* gratis bagi pelaku UMKM Batik. Dengan melihat peluang akan ketersediaan bahan baku, proses produksi, serta dukungan pemasaran dari Pemda cukup baik, maka sentra batik di Kabupaten Pekalongan cocok dirintis menjadi kluster.

**Ancaman**

*Pertama*, produk impor China menjadi pesaing terberat bagi usaha batik Kabupaten Pekalongan. Produk impor ini memiliki daya tarik harga murah dan motifnya yang beragam. Produk impor China hanya bersaing dengan batik dengan metode cap dan *printing*. Sedangkan batik tulis tetap dapat merebut pangsa pasar. *Kedua*, lemahnya kelembagaan dalam kelompok batik menjadi bumerang. Pelaku usaha batik rata-rata masih bersifat individual sehingga sulit menarik kelompok ini tergabung dalam satu paguyuban ataupun koperasi. Sebagian pelaku usaha sudah tergabung dalam kelompok (asosiasi) batik, namun kelembagaan di dalamnya masih lemah.

**Strategi Perbaikan Masalah Klasik UMKM Kreatif Menuju Rintisan Kluster**

<b>Strategi Tenun Ikat Troso</b>	
<i>SO</i>	<i>WO</i>
Tetap mempertahankan penggunaan ATBM, menambah jumlah tenaga kerja terampil	Untuk menuju rintisan kluster, masih perlu perbaikan masalah klasik seperti kemudahan bahan baku dan diferensiasi produk.
<i>ST</i>	<i>WT</i>
Mulai melabelkan produk melalui paten, mengeluarkan nomor seri untuk setiap desain motif tenun	Perlunya penguatan kelembagaan sesama pelaku usaha dan <i>stakeholders</i> untuk mempermudah keterkaitan ke depan dan kebelakang

Berdasarkan analisis SWOT, diperoleh empat strategi UMKM Kreatif Tenun Troso dalam membenahan masalah klasik *UMKM*. *Pertama*, tetap mempertahankan penggunaan ATBM, menambah jumlah tenaga kerja terampil. Keunikan penggunaan mesin tenun tradisional dapat menjadi daya tarik pengembangan desa wisata tenun. Menekan jumlah tenaga kerja dan mengganti proses tenun menggunakan mesin tidak memungkinkan. Untuk mengurangi beban biaya penambahan tenaga kerja, diferensiasi produk dapat menjadi alternatif solusi sebagai tambahan pemasukan. *Kedua*, untuk menuju rintisan kluster, masih perlu perbaikan masalah klasik seperti kemudahan bahan baku dan diferensiasi produk. Dalam hal ini asosiasi pengusaha tenun berharap

Pemerintah dapat mempermudah alur distribusi bahan baku agar rantai distribusinya lebih pendek. *Ketiga*, mulai melabelkan produk melalui paten, mengeluarkan nomor seri untuk setiap desain motif tenun. Solusi ketiga ini terlebih dahulu perlu berdiskusi pihak-pihak tertentu mengingat tradisi tenun awalnya dibawa oleh saudagar Bali. Tentunya motif tenun khas Troso saja yang berhak mendapatkan paten. *Keempat*, perlunya penguatan kelembagaan sesama pelaku usaha dan *stakeholders* untuk mempermudah keterkaitan ke depan dan kebelakang. Hal ini berkaitan dengan industri pendukung terkait penyedia bahan baku maupun penyalur produk.

**Strategi Batik Pekalongan**

<i>SO</i>	<i>WO</i>
Tetap mempertahankan kekhasan Batik Pekalongan dengan inovasi desain disertai dengan dukungan Paten dan HaKI	Perlu adanya standarisasi kualitas batik
<i>ST</i>	<i>WT</i>
Penguatan kelembagaan sesama pelaku usaha batik dan dukungan penuh terhadap program fasilitasi Pemerintah Daerah	Mengatasi persaingan produk China dengan melakukan hambatan masuk baik melalui kebijakan dinas terkait maupun sosialisasi kepada retailer

1. Tetap mempertahankan kekhasan Batik Pekalongan dengan inovasi desain disertai dengan dukungan Paten dan HaKI  
 Cirikhas batik pekalongan sebagai daya tarik konsumen patut dipertahankan dengan menambah inovasi desain untuk mengikuti tren pasar. Dukungan paten dan HaKI bertujuan menjaga orisinalitas ide pelaku usaha dan mengurangi dampak produk tiruan.
2. Perlu adanya standarisasi kualitas batik.  
 Untuk mewujudkan strategi kedua ini, dimulai dengan penguatan internal antar pengusaha batik Pekalongan yang tentunya bergabung dalam asosiasi untuk sepakat mengelompokkan batik sesuai kualitasnya.

- Hal ini juga dapat menekan persaingan harga antar pedagang.
3. Penguatan kelembagaan sesama pelaku usaha batik dan dukungan penuh terhadap program fasilitasi Pemerintah Daerah  
 Program fasilitasi Pemerintah Daerah terutama Dinas Koperasi dan UMKM Kab. Pekalongan perlu dijaga keberlangsungannya mengingat dampak positif yang akan diperoleh kelompok sasaran. Namun, penguatan kelembagaan asosiasi lebih diutamakan, agar asosiasi bersifat lebih aktif dan inisiatif sedangkan dinas terkait berfungsi sebagai fasilitator.
  4. Mengatasi persaingan produk China dengan melakukan hambatan masuk baik melalui

kebijakan dinas terkait maupun sosialisasi kepada retailer

Hambatan masuk produk impor selain menggunakan solusi kebijakan pembatasan impor, dapat juga melalui sosialisasi kepada retailer langsung. Sosialisasi ini lebih kepada pembangunan mental kepada pedagang bahwa menjual produk impor berarti melemahkan ekonomi lokal.

**Analisis Porter's Diamond Model**

Dengan melihat tabel perbandingan komponen kluster antara Tenun Ikat Troso dan Batik Pekalongan, keduanya memiliki keunggulan tersendiri. Akan tetapi, dengan melihat kesiapannya, Batik Pekalongan lebih unggul menuju rintisan kluster. Keunggulan komponen Batik Pekalongan dibanding Tenun Ikat Troso antara lain:

**Tabel Porter's Diamond Model**

<b>Komponen</b>	<b>Tenun Ikat Troso</b>	<b>Batik Pekalongan</b>
Faktor input		
– Sumberdaya	Banyak menggunakan bahan baku impor/luar daerah, namun alat produksi buatan lokal	Beberapa jenis bahan baku masih harus mengimpor
– SDM	Menyerap tenaga kerja lokal maupun luar daerah, namun masih kekurangan jumlah tenaga kerja	Banyak menyerap tenaga kerja
– Infrastruktur fisik	Lokasi kurang strategis, masuk dalam jalur buntu	Lokasi cukup strategis, terdapat akses darat maupun pelabuhan
– Sumber daya ilmu pengetahuan dan teknologi	Proses produksi bersifat tradisional, namun pemasaran sudah menggunakan teknologi	Produksi sudah bersifat semi modern, terdapat universitas yang khusus mempelajari batik
– Modal	Tidak ada kendala	Banyak mendapat fasilitasi Pemda
Kondisi permintaan	Permintaan tinggi, akan tetapi jumlah output belum memenuhi target pasar	Permintaan pasar lokal tinggi
– Kualitas produk	Belum ada standarisasi kualitas produk, kualitas penggunaan	Belum ada standarisasi kualitas produk
– Pelanggan lokal	Permintaan paling banyak dari luar daerah	Permintaan pasar lokal tinggi
Industri pendukung dan terkait	Kerja sama dengan penyedia bahan baku kurang, namun dalam hal relasi pemasaran jauh lebih baik.	Cukup kuat terutama dalam akses bahan baku.
– Sharing teknologi	Masih menggunakan tradisional	Melalui pelatihan oleh dinkop
– Sharing informasi	Koperasi dan paguyuban tenun	Perkumpulan batik
Strategi bersaing perusahaan dan pesaing		
– Peningkatan kualitas	Jenis benang hampir sama	Kualitas tergantung jenis kain dan teknik pembatikan
– Inovasi produk	Inovasi utamanya pada motif dan warna	Inovasi corak batik, diferensiasi produk

*Pertama*, mudahnya akses sumberdaya bahan beberapa bahan baku dari importir. Hal ini juga bantuan dari pemda untuk memudahkan proses ini. Sedangkan tenun troso masih mengalami kendala harga bahan baku yang mahal dari pengecer. Menurut keterangan paguyuban Tenun Ikat Troso, rantai distribusi penyaluran bahan baku ini perlu diperpendek sehingga pelaku usaha dapat membeli langsung dari importir. Akan tetapi hal ini masih sulit terwujud mengingat terkendala dukungan kebijakan.

*Kedua*, untuk hal permintaan, pemasaran Produk Troso lebih terkoordinasi sebab merupakan pesanan dari perusahaan kedua. Akan tetapi lama kelamaan akan melemahkan pelaku usaha. Nilai tambah produk setengah jadi dengan produk jadi untuk kain motif cukup tinggi. Berbeda dengan batik pekalongan, dengan merk dagang yang sudah dikenal dan kebebasannya melakukan diferensiasi produk maka *return to scale* usaha ini akan meningkat.

*Ketiga*, industri pendukung dan terkait dalam Batik pekalongan cukup kuat. Koperasi batik yang tergabung langsung dengan retailer nya serta kerjasama bahan baku yang memudahkan komunikasi dan sharing informasi antara pelaku usaha dan dinas terkait. Pelatihan teknologi dalam batik pekalongan banyak mendapat dukungan dinas koperasi dan UMKM.

*Keempat*, strategi bersaing kedua UMKM Kreatif ini sangat baik.dengan strategi utama pada inovasi motif kain. Tenun troso terbentur merk dagang sementara batik pekalongan sudah memiliki merk dagang bebas melakukan diferensiasi produknya.

### **Peluang dan Dukungan Pemerintah**

Peluang kedua UMKM ini sangat besar untuk memperluas pasar. Namun jika ditelaah lebih mendalam, keduanya perlu menguatkan sisi internal terutama untuk menguatkan kelembagaannya dan perbaikan masalah klasik UMKM. Penguatan kelembagaan mencerminkan respon antara pihak yang paling tinggi wewenangnya dengan kelompok sasaran dalam merespon koordinasi dan program pemberdayaan yang diberikan. Batik pekalongan banyak mendapat dukungan dinas koperasi dan UMKM dalam membenahan masalah klasiknya seperti

dukungan kemudahan bahan baku, pelatihan produksi, dan pemasaran. Sedangkan Tenun Ikat Troso masih kurang dalam membenahi permasalahan klasiknya terutama ketersediaan bahan baku murah dan tenaga kerja. Hal ini dapat menjadi motivasi mendorong tenun troso untuk menguatkan kelembagaannya menuju rintisan kluster.

### **SIMPULAN**

Melalui identifikasi SWOT kedua UMKM, penelitian ini memberikan beberapa strategi yang dapat dilakukan pihak Tenun Ikat Troso, Batik Pekalongan, serta *stakeholders* nya. Strategi Tenun Troso antara lain, 1) Tetap mempertahankan penggunaan ATBM, menambah jumlah tenaga kerja terampil, 2) Untuk menuju rintisan kluster, masih perlu perbaikan masalah klasik seperti kemudahan bahan baku dan diferensiasi produk, 3) Mulai melabelkan produk melalui paten, mengeluarkan nomor seri untuk setiap desain motif tenun, dan 4) Perlunya penguatan kelembagaan sesama pelaku usaha dan *stakeholders* untuk mempermudah keterkaitan ke depan dan kebelakang.

Strategi yang dapat dilakukan Batik Pekalongan meliputi, 1) Tetap mempertahankan kekhasan Batik Pekalongan dengan inovasi desain disertai dengan dukungan Paten dan HaKI, 2) Perlu adanya standarisasi kualitas batik, 3) Penguatan kelembagaan sesama pelaku usaha batik dan dukungan penuh terhadap program fasilitasi Pemerintah Daerah, dan 4) Mengatasi persaingan produk China dengan melakukan hambatan masuk baik melalui kebijakan dinas terkait maupun sosialisasi kepada retailer.

Pembenahan masalah klasik dalam UMKM kreatif melalui penilaian empat komponen kluster *Porter's Diamond Model* , bagi UMKM Batik Pekalongan dinilai sudah layak untuk menuju kluster. Sedangkan Tenun Troso masih terhambat permasalahan kelembagaan dan perlunya perbaikan masalah klasik UMKM.

### **DAFTAR PUSTAKA**

Darwanto (2011). Membangun Daya Saing Usaha Kecil Menengah (UKM) dalam Perekonomian Nasional. *Jurnal Ilmu*

- Manajemen dan Akuntansi Terapan*, Vol.2, No.1, hal.25-33
- Hadiyati, Ernani. 2011. Kreativitas dan Inovasi Berpengaruh Terhadap Kewirausahaan Usaha Kecil. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, Vol. 13, No. 1, Maret 2011, hal 8 – 16
- Kumorotomo, Wahyudi. 2008. Perubahan Paradigma Peran Pemerintah dalam Pemberdayaan Koperasi dan UMKM. Makalah *Background Study RPJMN Tahun 2010-2014 Bidang Pemberdayaan Koperasi dan UMKM*, Bappenas, September 2008
- Mulyati, Heti. 2010. Analisis Karakteristik UKM Jacket Kulit di Kabupaten Garut dengan Menggunakan Model Diamond Porter. *Jurnal Manajemen dan Organisasi*, Vol. 1, No. 1, April 2010.
- Porter, M.E. 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. Free Press: New York
- Porter, M.E. 1998. *Clusters and New Economics of Competition*. Harvard Business November-December (6), 77-91
- Purwanti, Evi Yulia. 2011. Kajian Pola Keterkaitan Aktivitas Klaster Industri Tenun Trosro dalam Upaya Pengembangan Ekonomi Lokal di Kabupaten Jepara. *Media Ekonomi dan Manajemen*, vol. 23 No. 1, Januari 2011
- Rahmana, Arief dkk. 2012. Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Sektor Industri Pengolahan. *Jurnal Teknik Industri*, Vol 13., No. 1, Februari 2012.
- Setiarso (2006). Pengelolaan Pengetahuan dan Modal Intelektual untuk Pemberdayaan UKM. *Proceeding Konferensi Nasional Teknologi Informasi dan Komunikasi untuk Indonesia*, 3-4 Mei 2006.
- \_\_\_\_\_. 2008. Pengembangan Ekonomi Kreatif Indonesia 2025. Departemen Perdagangan RI