

KAJIAN POLA KETERKAITAN AKTIVITAS KLASTER INDUSTRI TENUN TROSO DALAM UPAYA PENGEMBANGAN EKONOMI LOKAL DI KABUPATEN JEPARA

Evi Yulia Purwanti

*Fakultas Ekonomi UNDIP, Tembalang, Semarang
eviyulia25@yahoo.com*

Abstract

The weaving industries Troso need much labor because they use ATBM (not the engine loom). The industries face capital and promotion difficulties so that activity cluster disrupted. This research aims to identify the characters of activity cluster in Jepara District and to analyze form of linkage activity cluster. The aims of this research is achieved with a descriptive analysis. The data used are primary and secondary. The typology of weaving industry Troso is the second stage, namely development of local market orientation. Horizontal linkages within the cluster formed between the competitors (companies with similar activities), where the stakeholders are competing among medium-large and small-sub contract entrepreneurs. Relations activities are dominated by vertical linkages in product orders in accordance with the production chain. Vertical linkage activities, both among the suppliers of raw materials - a big entrepreneurs and entrepreneurs with buyers shows a large dependence of the craftsman entrepreneurs with two businesses are. Forward linkage activities only vertical linkages dominated by large producers with buyers entrepreneurs.

Key words: horizontal linkage, vertical linkage, cluster, local economic development

Latar Belakang Masalah

Pada era globalisasi membanjirnya produk-produk industri dari negara lain, membuat produk dalam negeri mendapat tantangan besar, utamanya produk industri kecil, dimana terdapat sebagian besar sentra-sentra berusaha. Ini merupakan ancaman bagi perkembangan industri kecil dalam negeri. Terutama industri kecil yang tidak mampu mengisi peluang dengan menciptakan produk unggulan. Menurut Michael Porter, di era penuh persaingan, suatu bangsa tidak dapat mengandalkan kekayaan sumber daya alam dan murahnya tenaga kerja semata. Tetapi juga menyangkut inovasi dan perbaikan terus menerus untuk menghasilkan produk unggulan yang berkualitas yang sesuai kebutuhan dan selera pembeli (Risfan Munir, 2007).

Tommy Firman (2000) mengatakan bahwa peningkatan daya saing yang bersumber pada efisiensi dan produktivitas kerja ini dapat ditempuh dengan mengembangkan wilayah berdasarkan potensi lokal (Pengembangan Ekonomi Lokal/ PEL). Pengembangan ekonomi lokal dapat dilakukan melalui ekspor, pemasaran, kluster, kemitraan dan pemberdayaan. Dalam pengembangan ekonomi lokal terdapat tantangan implementasi LED/PEL yakni institusi yang solid pada tingkat lokal untuk mengembangkan inisiatif lokal, sumberdaya lokal (*lokal resources*), perbaikan *governance*, dan pengembangan jaringan (*networking*).

Pemerintah Propinsi Jawa Tengah menyadari bahwa strategi pembangunan yang bertumpu pada kemampuan sendiri merupakan pilihan strategis sebagai antisipasi kecenderungan global agar propinsi Jawa Tengah mampu bertahan bahkan mengambil kesempatan dari peluang yang muncul dari pengaruh globalisasi (Miyasto, 2005). Langkah awal dalam pengembangan ekonomi lokal menitik beratkan pada pengembangan usaha kecil dan menengah (UKM) melalui konsep pengembangan klaster industri. Pada tahun 2005 di Jawa Tengah telah ditetapkan 3 klaster unggulan yaitu klaster pertanian berbasis *processing industry*, klaster kawasan pariwisata unggulan, dan klaster industri berbasis ekspor. Salah satu klaster unggulan industri berbasis ekspor dalam bentuk tekstil adalah industri tenun Troso. Meskipun industri tenun merupakan klaster unggulan di Propinsi Jawa Tengah, pada kenyataannya fungsi-fungsi klaster kurang berkembang.

Perumusan Masalah

Industri tenun Troso merupakan industri yang cukup banyak menyerap tenaga kerja. Permasalahan utama yang dihadapi industri tenun Troso adalah kesulitan modal, minimnya kesempatan berpromosi, dan belum optimalnya kinerja koperasi. Kondisi ini menyebabkan terganggunya aktivitas industri dalam klaster dan apabila dibiarkan akan menyebabkan berakhirnya klaster industri unggulan di Jawa Tengah yang merupakan sumber pendapatan bagi banyak orang dan mengganggu pengembangan ekonomi lokal, khususnya di Kabupaten Jepara.

Tujuan dan Manfaat Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk:

- a. Mengidentifikasi karakteristik aktivitas klaster yang ada di Kabupaten Jepara
- b. Menganalisis bentuk keterkaitan aktivitas industri baik keterkaitan vertikal maupun keterkaitan horisontal industri tenun Troso
- c. Menganalisis kendala dalam pengembangan klaster industri tenun troso dan pengembangan ekonomi lokal

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dimanfaatkan oleh berbagai pihak yang berkepentingan, diantaranya:

- Pemerintah Kabupaten Jepara. Temuan atas penelitian ini dapat digunakan sebagai dasar pijakan atau pedoman dalam penentuan strategi pertahanan klaster lebih lanjut yang pada akhirnya akan menciptakan klaster yang kokoh.
- Pengusaha tenun ikat Troso. Jaringan keterkaitan aktivitas industri dalam klaster industri tenun ikat Troso yang merupakan temuan akhir dalam penelitian ini mampu memberikan motivasi bagi pelaku usaha untuk siap menghadapi segala kendala pengembangan klaster.

Metodologi

Lokasi Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan di kawasan klaster unggulan Jawa Tengah yaitu klaster tenun Troso yang terletak di Desa Troso Kabupaten Jepara. Industri tenun Troso dipilih karena merupakan usaha yang memiliki pada pertalian usaha yang bernilai (*value chain*) dalam rangka menghasilkan suatu jenis produk, juga merupakan klaster unggulan yang perlu didorong pertumbuhannya dalam upaya pengembangan ekonomi lokal Kabupaten Jepara dan Propinsi Jawa Tengah.

Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan wawancara langsung dipandu kuesioner dan pengamatan. Sedangkan data sekunder diperoleh melalui survey instansi dan telaah dokumen.

Populasi, Sampel dan Pengambilan Sampel

Populasi penelitian ini adalah semua pihak yang terlibat dalam usaha tenun troso baik pengusaha, supplier bahan baku, subkontrak dan stakeholder lain. Karena populasi penelitian responden bersifat heterogen, dimana terdapat beberapa kelompok dengan aktivitas yang berbeda, maka sample yang dipilih harus mewakili masing-masing aktivitas. Penelitian ini menggunakan teknik quota sampling.

Metode Analisis

Penelitian ini mempunyai tiga tujuan. Tujuan penelitian yang pertama dicapai dengan jalan melakukan analisis deskriptif, yang meliputi analisis rantai aktivitas industri tenun troso, tujuan pemasaran dan identifikasi tipologi cluster industri tenun troso. Untuk mencapai tujuan kedua ini juga digunakan analisis deskriptif, bentuk keterkaitan horizontal maupun vertikal dengan kriteria pada Tabel 1, sebagai berikut:

Tabel 1
Kriteria Bentuk Keterkaitan

Jenis/bentuk Keterkaitan	Kriteria penilaian
Keterkaitan horizontal	Sharing produksi karena permintaan; Pengadaan bahan baku/bahan penolong bersama; Penggunaan teknologi dan informasi bersama; Inovasi desain; Efisiensi biaya promosi ; Efisiensi biaya pemasaran ; Keterikatan modal
Keterkaitan ke depan dan kebelakang	Kepastian persediaan bahan baku;Efisiensi transportasi bahan baku;Keuntungan produksi
Keterkaitan ke depan	Sharing produksi; Penggunaan teknologi; Penyediaan alat; Keterikatan modal dan factor produksi lainnya; Loyalitas

Sedangkan untuk mencapai tujuan ketiga digunakan *analisis deskriptif*.

Analisis dan Pembahasan

Karakteristik Klaster Industri Tenun Ikat Troso

Karakteristik industri tenun ikat Troso dapat dilihat berdasar aspek pemasaran, permodalan, promosi dan sumber daya manusia.

- **Aspek Permodalan.** Sebagian besar UKM tenun Troso menghadapi kesulitan modal untuk pembiayaan produksi tenun ikat. Sebab kekuatan modal secara mandiri tidak bisa menutupi besarnya kebutuhan biaya produksi. Besarnya biaya produksi yang dibutuhkan tidak sebatas satu bulan saja, namun untuk 3 bulan. Ini terjadi karena sistem pembayaran produksi yang bersifat jatuh tempo tiga bulan. Sebuah dilema bagi pengusaha. Sebenarnya banyak pengusaha tenun ikat Troso yang ingin ambil pinjaman dari perbankan, namun tidak kesampaian. Sebab distribusi atau penyaluran modal dari sektor pembiayaan atau lembaga perbankan belum memadai dan belum merata. Modal yang dibutuhkan oleh seorang pengusaha tenun Troso sangat besar, yang dimungkinkan mencapai ratusan juta, padahal dana yang dimiliki lembaga

perbankan terbatas, tidak sebanding dengan banyaknya jumlah UKM Troso yang sampai tahun 2008 kurang lebih mencapai 250 unit. Disisi lain, ternyata masih banyak pengusaha kecil menengah yang tidak mampu membuat proposal dan menyediakan agunan sebagai syarat mutlak untuk mendapatkan pinjaman dari lembaga perbankan formal. Peluang untuk mendapatkan pinjaman modal kerja tidak saja datang dari lembaga perbankan, namun juga datang dari BUMN. Namun peluang bagus ini juga belum sepenuhnya ditangkap oleh pengusaha tenun ikat Troso karena belum meratanya distribusi bantuan modal kerja dari BUMN yang bersedia berperan sebagai bapak angkat. Bantuan pinjaman lunak juga dapat datang dari koperasi. Di sentra Troso banyak berdiri koperasi. Koperasi yang berdiri diantaranya adalah Kopinkra (Koperasi Kerajinan Industri Rakyat), Koperasi Gotong Royong, Koperasi Sentral, Koperasi Hipertekad. Namun ternyata peran semua koperasi yang dimaksud belum cukup memadai untuk memenuhi kebutuhan UKM tenun ikat, baik bantuan dari segi penyediaan bahan baku, penyediaan bahan penolong, pemasaran produk, maupun permodalan.

- **Aspek Pemasaran.** Jangkauan wilayah pemasaran tenun ikat Troso cukup luas, mencapai hampir ke seluruh pulau besar di Indonesia, bahkan juga sudah merambah ke manca negara. Negara asing yang menjadi daerah tujuan produksi tenun ikat Troso antara lain Australia, Jepang, Singapura, Korea, Swiss, Perancis, USA, Meksiko, Brasil, Mesir dan Abu Dabi. Wilayah pemasaran tenun ikat Troso hampir melingkupi semua kota-kota besar di nusantara. Untuk tingkat nasional meliputi, antar lain: Bali, NTT, NTB, NAD, Papua, Sulawesi Utara, dan lain-lain dan tentu saja kota-kota di Pulau Jawa sendiri, diantaranya, Yogyakarta, Jakarta, Surabaya, Cirebon, Kudus, Pekalongan, dan Jember. Sebagian besar produk tenun Troso dipasarkan lewat Bali. Meskipun produk tenun ikat Troso banyak dikonsumsi masyarakat Indonesia, namun anehnya ternyata tenun ikat Troso sangat sulit dijumpai di pasar tradisional Kabupaten Jepara sendiri. Masyarakat Jepara yang berdomisili di luar Desa Troso tidak akan mendapatkan kain Troso jika tidak langsung datang ke Desa Troso, dimana banyak dijumpai outlet atau showroom.

Kegiatan pemasaran secara aktif dilakukan dengan berbagai cara, baik dalam bentuk penjualan secara eceran maupun partai besar ke luar daerah. Tenun ikat biasanya dipasarkan oleh pedagang tangan kedua (pedagang perantara) yang berada di luar pulau, seperti di Bali misalnya. Memasarkan produk secara pasif sebagai alternatif metode pemasaran tidak biasa dilakukan oleh pengusaha skala kecil. Memasarkan produk secara pasif biasa dilakukan oleh pengusaha besar yang mampu membangun *outlet* atau *showroom* untuk menjangkau langsung konsumen akhir, yakni pendatang, wisatawan atau pembeli lokal.

- **Aspek Promosi.** Tenun ikat Troso merupakan produk yang mencerminkan kekayaan budaya Kabupaten Jepara sekaligus sebagai produk unggulan. Namun sebagian masyarakat Indonesia ternyata lebih mengenal dan menganggap tenun ikat sebagai produk khas masyarakat Bali atau Nusa Tenggara Barat (Lombok). Oleh karena itu, Pemda dan perusahaan tenun ikat Troso giat melakukan kegiatan promosi, baik di tingkat regional, nasional, maupun internasional. Kegiatan promosi di tingkat nasional dan internasional biasanya diikuti oleh perusahaan skala menengah dan besar. Pihak yang sering memberi kesempatan untuk mengikuti pameran adalah Kementerian UKM dan Dinas Perindustrian Perdagangan dan Koperasi. Tempat pameran tenun ikat Troso selain di seputar Kabupaten Jepara sendiri, juga hampir di seluruh wilayah wisata di Indonesia yang mempunyai etnik budaya, diantaranya: Aceh, Tana Toraja, Jogja, Lombok, Papua, Bali, Manado, dan Jakarta. Di tingkat internasional, pengusaha tenun ikat Troso pun

sering mengikuti pameran di tingkat internasional, diantaranya di Australia dan Negara-negara di Asia Tenggara. Selain secara intens mengikuti pameran secara bersama-sama, perusahaan tenun ikat juga menjalankan kegiatan promosi secara mandiri yakni dengan membuat situs atau website resmi tentang produk unggulannya.

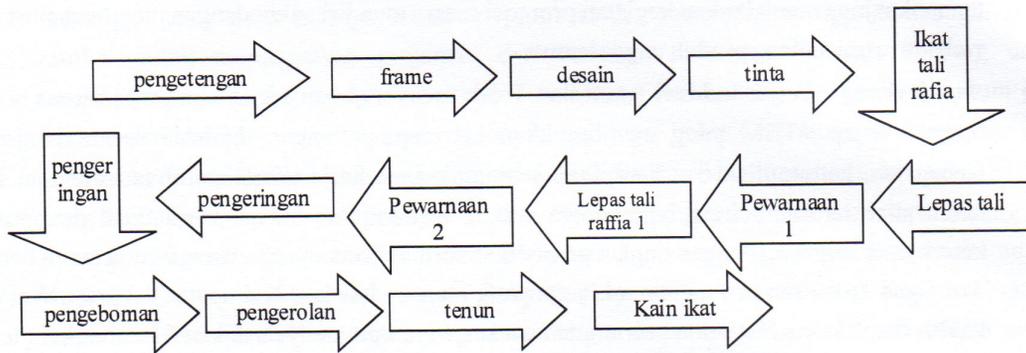
- **Aspek Tenaga Kerja.** Industri tenun ikat Troso menyerap banyak tenaga kerja karena sistem operasi setiap ATBM yang membutuhkan ketrampilan tangan manusia secara langsung. Kecepatan, ketrampilan dan kerapihan seorang tenaga kerja untuk membuat selebar kain tenun akan terasah seiring berjalannya waktu. Ketrampilan tenaga kerja tidak mempunyai keterkaitan langsung dengan tingkat pendidikan formal. Kebanyakan tenaga kerja tenun berasal dari Desa Troso sendiri, namun ada juga yang berasal dari luar Kabupaten Jepara, yakni dari Kudus dan Klaten. Rata-rata seorang tenaga kerja mampu menyelesaikan 5 lembar kain tenun per hari. Setiap lembar panjangnya 2 meter. Upah menyelesaikan setiap meter kain kurang lebih sebesar Rp 2.250. Untuk jenis kain tenun tertentu (tekstur halus dan rapat) upah biasanya akan diberikan secara borongan, yakni antar Rp 35.000 hingga Rp 50.000 per lembar.

Rantai Aktivitas Industri Tenun Ikat Troso

Rantai aktivitas produksi tenun ikat Troso diawali dengan pengadaan bahan baku, yakni benang. Jenis benang yang digunakan tergantung dari produk yang ingin dihasilkan. Bahan baku benang tersebut didatangkan dari dalam dan luar negeri. Perusahaan skala besar yang memproduksi kain sutera biasanya tidak menggunakan bahan baku produk dalam negeri dengan alasan kualitas benangnya rendah, yang ditunjukkan dengan kondisi benang yang mudah putus, dan tidak lurus atau gampang kusut. Mereka lebih percaya pada produk import, yang selama ini didatangkan dari China, Hongkong, Taiwan, dan India. Meskipun bahan baku berasal dari luar negeri namun produsen tidak langsung berhubungan dengan pihak yang bersangkutan. Pengadaan bahan baku benang biasanya ditangani oleh importer yang berdomisili di Kabupaten Pekalongan dan Kota Bandung. Importir inilah yang menjadi perantara bagi produsen tenun ikat Troso dengan produsen benang luar negeri. Sementara bahan baku yang berupa serat tumbuhan seperti serat nanas, serat kulit pisang, serat enceng gondok, serat pandan atau lidi kelapa yang dibutuhkan oleh industri tenun ikat serat dan katun didatangkan dari Kota Tegal atau Kota Salatiga, Kabupaten Magelang, Kota Surakarta, dan Kabupaten Kudus. Sedangkan bahan penolong pembuat tenun ikat yang berupa pewarna kain, malam/ lilin, atau alat bantu kerja lain didapatkan dari banyak daerah diantaranya dibeli di Kota Semarang, Kota Pekalongan, dan Kabupaten Kudus. Bahan-bahan baku tersebut dibeli dalam frekuensi satu atau dua kali setiap bulannya untuk menghemat biaya transportasi. Sistem pembayaran pembelian bahan baku adalah secara kontan. Namun untuk pembeli yang dianggap pelanggan tetap dan bisa dipercaya, biasanya mendapat kelonggaran pembayaran karena pembayaran boleh dilakukan dengan system jatuh tempo namun dalam jangka waktu pelunasan 1 bulan saja sejak pembelian. Selama ini ketersediaan bahan baku (baik impor maupun produk lokal) di pasaran cukup banyak untuk memenuhi permintaan para pengrajin, sehingga kapan pun dan berapa pun jumlah yang dibutuhkan dibutuhkan, pengrajin dapat memperolehnya dengan segera. Pengrajin tidak pernah kesulitan untuk mendapatkannya dan tidak pernah kehabisan.

Benang sebagai bahan baku utama yang telah terkumpul tidak langsung ditenun, namun harus melewati proses "bum", atau ngebum yaitu memindahkan helai-helai benang dari gulungan besar ke gulungan plastik berukuran lebih kecil yang disebut pedati plastik. Pedati-pedati ini kemudian dipasang pada rangka gulir untuk selanjutnya dipindai berlapis dengan alat yang disebut bum. Benang-benang yang telah masuk dalam has bum kemudian dipindahkan ke mesin tenun. Proses selanjutnya adalah

Gambar 1.
Tahapan Proses Produksi Tenun Ikat Troso



Sumber: Data Primer diolah

Selama ini kelemahan yang rata-rata dimiliki oleh UKM tenun Troso adalah peralatan yang digunakan dalam proses produksi masih bersifat tradisional (Alat Tenun Bukan Mesin/ ATBM). Untuk proses produksi atau pembuatan kain, tidak bisa selamanya pengrajin mengandalkan ATBM. Karena jika order naik tentu saja dibutuhkan mesin yang bisa memproduksi kain dengan jumlah banyak dalam waktu singkat. Seperti yang dialami oleh beberapa pengusaha besar menengah setelah mengikuti pameran taraf nasional. *Buyers* asing yang tertarik akan keunikan tenun Troso umumnya memesan kain dalam jumlah besar, lebih dari seribu meter, namun diberi tenggang waktu yang sangat singkat. Ini menjadi dilema tersendiri bagi pengusaha. Di satu sisi mendapatkan order besar yang berarti akan mendapatkan keuntungan besar juga, namun di sisi lain terkendala dengan keterbatasan faktor produksi, yakni modal kerja, jumlah ATBM dan jumlah tenaga kerja yang terbatas.

Pengusaha skala menengah keatas akan memproduksi tenun ikat dalam jumlah yang berbeda setiap periodenya, tergantung pada order. Apabila tidak ada pesanan khusus pada waktu tertentu, maka mereka memproduksi tenun ikat dalam jumlah yang sama seperti waktu-waktu sebelumnya. Untuk melayani order local dalam jumlah tertentu yang masih sanggup untuk dipenuhi, pengusaha besar akan menambah bahan baku, bahan penolong dan tenaga kerja. Artinya, pengusaha besar menengah membutuhkan suntikan modal dari pihak ketiga. Suntikan modal bagi perusahaan besar relative mudah dibandingkan dengan bagi perusahaan kecil, sebab perusahaan besar memiliki kredibilitas dan kemampuan untuk memenuhi berbagai syarat yang dibutuhkan untuk mendapatkan bantuan modal dari lembaga keuangan yang dimaksud. Namun demikian ternyata tidak semua perusahaan besar menengah mampu memenuhi syarat yang diajukan oleh lembaga perbankan atau koperasi yang dirujuk, yang berarti tetap saja ada perusahaan yang kesulitan dalam permodalan meskipun produknya sudah terkenal hingga skala nasional bahkan internasional. Yang menarik adalah, ketika perusahaan besar dan menengah tenun ikat Troso tidak mampu mengerjakan order yang diterima dalam kurun waktu tertentu karena keterbatasan faktor produksi, yang bersangkutan tidak melimpahkan sebagian order tersebut (subkontrak) ke perusahaan skala kecil.

Pengusaha skala kecil umumnya memproduksi tenun ikat dalam jumlah tetap setiap bulannya. Mereka sengaja membatasi volume produksi dengan alasan untuk mempertahankan pasar dan agar modal yang jumlahnya memang terbatas dapat dikelola dengan sebaik-baiknya. Sebagian besar pengusaha kecil mengaku belum pernah mendapatkan bantuan modal dari pihak manapun, termasuk dari koperasi. Bagi mereka, keberadaan koperasi dirasakan belum memberi manfaat apapun, termasuk

penyaluran modal. Sehingga kebutuhan akan modal produksi terpaksa baru dapat dipenuhi dari kemampuan sendiri, yang kenyataannya jumlahnya relatif sangat terbatas. Akses ke lembaga keuangan pun sangat kecil karena keterbatasan kemampuan menyusun proposal dan penyediaan agunaan sebagai salah satu syarat untuk pinjam uang di bank. Sebagian dari pengusaha besar menerapkan sistem bapak angkat bagi industri di bawahnya. Namun istilah sistem bapak angkat pada industri tenun ikat belum berjalan sebagaimana mestinya, dimana pengusaha besar selain memberi order seharusnya jugamelayani kebutuhan modal, bahan baku dan bahan penolong bagi subkontrak-nya, termasuk penyediaan motif atau desain. Subkontrak di Desa Troso lebih tepat disebut sebagai supplier bagi industri skala menengah besar karena peran industri besar sebatas pada penyediaan tempat (*showroom*) untuk turut memasarkan produk dari industri kecil.

Gambar 2.
Rantai Aktivitas Industri Tenun Ikat Troso

RANTAI AKTIVITAS	PELAKU USAHA
Pengumpulan bahan baku benang ↓	Importir ↓
Distribusi bahan baku benang ↓	Pedagang Bahan Baku ↓
Distribusi bahan baku penolong ↓	Pedagang Bahan Penolong ↓
Produksi Kain Tenun Ikat ↓	Pengusaha ↓
Proses Produksi sebagian Kain Tenun Ikat ↓	Subkontrak ↓
Pengumpulan / Pengepakan Kain Tenun Ikat ↓	Pengusaha
Distribusi Pemasaran	- Pengusaha - Pedagang Tangan Kedua - Eksportir

Sumber: Data Primer, diolah

Pola Keterkaitan aktivitas Industri Dalam Klaster Industri Troso

Berdasarkan karakteristik internal klaster industri yang dikemukakan oleh Van dijk dan Sverrison (dalam Fujiyani, 2006) tipologi klaster industri Troso di Kabupaten Jepara berada dalam tahap kedua yaitu pengembangan orientasi pasar lokal. Klaster Troso masuk dalam tipologi tersebut karena memenuhi kriteria (a) banyak aktivitas yang serupa di Desa Troso, ada 250 usaha yang berkembang di Desa Troso Kecamatan Pecangaan, Kabupaten Jepara, (b) Kemudahan akses dan kompetisi tidak berat, setiap industri bisa melakukan usaha dengan motif yang sama dan jenis pekerjaan yang sama, (c) Pengembangan produk, dalam klaster ini tidak hanya menggunakan motif Troso tetapi berbagai motif sesuai permintaan pasar seperti motif Pekalongan, Bali dan Lombok.

Pola keterkaitan dalam klaster industri tenun Troso di Kabupaten Jepara didapat dari keterkaitan aktivitas industri dan tingkat keterkaitan aktivitas dalam klaster industri Troso.

a. Bentuk Keterkaitan Horizontal.

Keterkaitan horizontal dalam klaster industri troso terbentuk antar kompetitor (perusahaan dengan aktivitas yang sama), dimana *stakeholder* yang saling berkompetisi adalah antar pengusaha besar/ menengah dan antar pengusaha kecil/ subkontrak. Namun temuan di lapangan menunjukkan bahwa pengusaha kecil yang berlaku sebagai sub kontrak relatif sangat sedikit, mereka rata-rata pengusaha dalam klaster tersebut bertindak sendiri-sendiri tidak ada kerjasama dalam pengadaan bahan baku dan produk. Aspek bentuk kerjasama antar pengusaha besar/ menengah dan antar pengrajin kecil hanya sebatas *sharing informasi*. Untuk lebih jelas akan disajikan dalam tabel berikut ini:

Tabel 2
Keterkaitan Horisontal dalam Klaster Industri Troso

Jenis keterkaitan	Bentuk keterkaitan	Alasan/faktor pertimbangan	manfaat	Sifat kerjasama
Antar pengrajin besar/ menengah	Sharing informasi	Berbagi pengalaman Pengembangan usaha	Minimalisasi resiko kerugian pengusaha yang baru berusaha, Kemudahan mendapatkan informasi perkembangan industri	Temporer
Antar pengrajin subkontrak	Sharing informasi	Berbagi pengalaman	Minimalisasi kerugian, Peningkatan keahlian pekerjaan	Kontinyu

Sumber : Hasil Analisis, 2009

b. Bentuk Keterkaitan Vertikal ke Belakang (*Backward Linkage*)

Hubungan aktivitas vertikal didominasi oleh keterkaitan dalam order barang/ produksi sesuai dengan rantai produksi. Keterkaitan aktivitas vertikal baik antara supplier bahan baku - pengusaha besar maupun pengusaha dengan buyer menunjukkan adanya ketergantungan yang besar dari pengusaha-pengrajin dengan dua pelaku usaha tersebut. Hal ini ditunjukkan jumlah aliran produksi yang besar, keterkaitan itu dalam aspek keterkaitan usaha, kepastian persediaan bahan baku dan keuntungan produksi. Secara rinci disajikan dalam tabel berikut ini :

Tabel 3
Bentuk Keterkaitan Vertikal ke Belakang dalam Klaster Industri Troso

Jenis Keterkaitan	Bentuk Keterkaitan	Alasan/ faktor Pertimbangan	Manfaat	Sifat Kerjasama
Keterkaitan dg supplier bahan baku	Keterkaitan usaha/order bahan baku	Efisiensi biaya transportasi Keterbatasan uang tunai	Efisiensi ongkos produksi Minimalisasi resiko produksi	Kontinyu
	Kepastian persediaan bahan baku	Memperlancar produksi Meminimalkan resiko keterlambatan produksi Komitmen pengusaha untuk memenuhi pesanan tepat waktu dalam jumlah dan kualitas sesuai pesanan	Ketepatan permintaan Perusahaan tidak pernah kehabisan stok barang shg pelanggan puas dan tidak pindah ke produk lainnya	Kontinyu
	Efisiensi biaya transportasi bahan baku	Keterbatasan modal Meminimalkan total biaya produksi melalui penghematan biaya transportasi	Efisiensi ongkos produksi	Kontinyu
	Keuntungan produksi	Harga dapat lebih rendah Kontinyuitas produksi terjaga Kuantitas dan kualitas produk dipertahankan dg mengarah pada peningkatan	Meningkatkan keuntungan Kuantitas & kualitas produk meningkat	Kontinyu
Keterkaitan dg supplier bahan penolong	Keterkaitan usaha/order bahan penolong	Kebutuhan produksi tenun dalam meningkatkan daya saing Pemilihan bahan penolong yang berkualitas Bahan penolong diperlukan dalam pewarnaan dan motif Perusahaan harus mampu membaca perubahan selera, terutama warna dan motif produk	Perluasan produksi Inovasi produk Loyalitas pelanggan	Kontinyu
	Keuntungan produksi	Inovasi produk Variasi motif/desain produk Penyesuaian corak produk sesuai selera pasar Produk lebih berdaya saing	Kuantitas/kualitas produk meningkat Produk lebih marketable Keuntungan meningkat	kontinyu

Sumber : Hasil Analisis, 2009

c Bentuk Keterkaitan Vertikal ke Depan (*Forward Linkage*)

Keterkaitan aktivitas vertikal ke depan hanya didominasi oleh keterkaitan pengusaha/ pengrajin besar dengan buyer. Ada keuntungan usaha dan promosi dalam keterkaitan antara pengrajin besar dengan buyer, namun kelemahan desain/ motif Troso tergantung dari permintaan buyer dan posisi tawar relatif lemah, serta resiko pembayaran yang ditanggung oleh pengrajin cukup berat karena sistem pembayaran yang mewajibkan pengrajin mengirim barang terlebih dahulu, sehingga pengrajin harus mempunyai modal dahulu yang cukup untuk membiayai produksi. Sedangkan keterkaitan antara subkontrak/ pengrajin kecil dengan pengrajin besar hanya sebatas pemasaran, dimana pengrajin kecil menitipkan produknya pada pengrajin besar yang rata-rata sudah punya *outlet/showroom* sendiri. Secara rinci disajikan dalam tabel 4 berikut ini :

Tabel 4
Bentuk Keterkaitan Vertikal ke depan dalam Kluster Industri Troso

Jenis Keterkaitan	Bentuk Keterkaitan	Alasan/f aktor Pertimbangan	Manfaat	Sifat Kerjasama
Keterkaitan pengrajin besar/eksportir – pengrajin kecil	Keterkaitan usaha	Pengrajin besar biasanya punya <i>outlet/showroom</i> , sehingga pemasaran bisa lebih luas	Memperluas pasar Kontinuitas pasokan	temporer
Keterkaitan eksportir- buyer	Keterkaitan usaha/order produksi	Kepastian pasar Perluasan pasar Kontinuitas produksi Keuntungan besar	Adanya target pasar jelas Setiap pengrajin mempunyai buyer sendiri sehingga minimalisasi persaingan tidak sehat	kontinyu
	Kerkaitan promosi	Even kegiatan promosi dan pameran dilakukan secara berkala Promosi mampu memperluas pasar	Memperluas pasar Volume produksi meningkat Keberlangsungan usaha terjamin	temporer
Keterkaitan eksportir lokal – pedagang lokal	Keterkaitan usaha/order produksi	Kepastian pasar Kontinuitas produksi Kestabilan penerimaan	Keuntungan relatif stabil Perusahaan tetap eksis	kontinyu

Sumber : Hasil Analisis, 2009

Kendala dalam Pengembangan Kluster Tenun Troso dan Pengembangan Ekonomi Lokal

Kluster Troso merupakan salah satu kluster unggulan di Jawa Tengah namun pada perkembangannya kluster ini stagnan dan kluster seakan tidak berfungsi. Hasil temuan lapang menunjukkan Linkage yang dibangun industri di kluster Troso masih relatif lemah, karena keterbatasan pelaku usaha terutama pengrajin kecil/subcontract dalam membangun jejaring pemasaran dan masih tergantung pada pengrajin besar, kelemahan ini sangat dipengaruhi oleh keterbatasan *social capital* yang dimiliki industri kecil, harga produk sangat fluktuatif karena tidak ada standar jaminan mutu, keterkaitan horizontal maupun vertikal yang baik akan melindungi pelaku usaha dari ketidakpastian pasar. Pola keterkaitan vertikal lebih mengarah pada ketergantungan usaha, artinya keterkaitan usaha yang dilakukan lebih bersifat kerjasama satu arah dan tidak mutualisme.

Partisipasi dari para pengrajin terhadap pengembangan kluster masih sangat lemah, dari 250 pengusaha hanya 15 yang menjadi anggota kluster. Hal ini dikarenakan para pengrajin tidak merasakan adanya manfaat kluster karena fungsi kluster memang tidak berjalan hanya sekedar sharing informasi, sedangkan keterkaitan yang lain tidak berjalan sama sekali masing-masing pengusaha harus mencari bahan baku dan pemasaran sendiri, sehingga keunggulan kompetitif dan komparatif apabila dalam bentuk kluster tidak dirasakan sehingga membuat keengganan bergabung dalam kelompok kluster. Selain itu juga belum adanya pemahaman tentang apa dan bagaimana manfaat kluster, para pengrajin masih rancu dengan sentra industri, karena di Troso selain kluster juga ada sentra industri Troso.

Munculnya konsentrasi kegiatan ekonomi Tenun ikat di Desa Troso mendorong pula peningkatan efisiensi kegiatan ekonomi yang berdampak positif bagi pembangunan ekonomi lokal, sesuai teori pusat pertumbuhan bahwa di dalam sektor pembangunan akan muncul *leading industry* yang merupakan industri penggerak utama dalam pembangunan suatu daerah. Perkembangan industri Tenun Troso memberikan dampak bagi pengembangan ekonomi lokal cukup besar, pada tahun 2008 terdapat 250 unit usaha dan mampu menyerap cukup tinggi untuk sebuah desa yaitu sebesar 2550 tenagakerja. Dengan perkembangan volume produksi yang cukup besar di tahun 2008 mencapai Rp. 12.754.818 meter persegi dengan nilai produksi mencapai Rp. 221.316.976.000 merupakan potensi yang cukup besar untuk pengembangan lokal ekonomi lokal di Kabupaten Jepara. Pengembangan ekonomi Lokal (LED) adalah proses partisipatif dimana masyarakat lokal dari berbagai sektor bekerja bersama-sama untuk mendorong kegiatan perdagangan/komersial lokal sehingga terbentuk suatu ekonomi yang tahan banting dan berkesinambungan.

Ciri utama pengembangan ekonomi lokal adalah pada titik beratnya pada kebijakan "*endogenous development*" mendayagunakan potensi sumber daya manusia, institusional dan fisik setempat. Orientasi ini mengarahkan pada focus dalam proses pembangunan untuk menciptakan lapangan kerja baru dan merangsang pertumbuhan kegiatan ekonomi. (Blakely, 1994)

Porter (1998) yang menyebutkan bahwa klaster adalah konsentrasi dari kegiatan ekonomi yang saling terkait dan lembaga penunjangnya, untuk jenis kegiatan ekonomi yang saling berkaitan, sebagai strategi untuk meningkatkan daya-saing. Pernyataan ini mempunyai makna bahwa dalam sistem klaster dibutuhkan faktor pengikat yang diaktualisasikan dalam bentuk integrasi antar sektor dan antar daerah. Pengertian integrasi antar sektor adalah keterkaitan antara kegiatan ekonomi yang didasari oleh hubungan vertikal (*input-output*) yang melibatkan pelaku usaha tenun Troso, yakni antara pemasok – pengolah – pemasar – dan pengguna (*hulu-hilir*), Klaster dapat juga tumbuh karena dorongan kesamaan kepentingan untuk memanfaatkan fasilitas dari Pemerintah Daerah dan sarana penunjang lain seperti: universitas, lembaga penelitian, laboratorium, dan berbagai kegiatan masyarakat yang mendukung.

Penutup

Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan yang dapat ditarik dari hasil temuan penelitian di lapangan adalah:

- a. Perkembangan industri tenun troso adalah sebagai berikut:
 - Pemasaran tenun ikat Troso sudah mencapai skala nasional bahkan internasional, namun produk tersebut di pasar tradisional Kabupaten Jepara sendiri justru sulit ditemukan.
 - Pemerintah memiliki peran besar dalam kegiatan promosi tenun ikat Troso baik pada taraf nasional maupun internasional. Namun kesempatan berpromosi belum dapat diakses pengusaha kecil.
 - Tenaga kerja trampil membuat tenun ikat memang banyak tersedia di Desa Troso, namun tuntutan upah yang tinggi membuat banyak pengusaha yang kesulitan menekan biaya tenaga kerja, jika tidak ingin ditinggalkan pekerjanya.
- b. Tipologi Klaster industri troso di Kabupaten Jepara berada dalam tahap kedua yaitu pengembangan orientasi pasar lokal.
- c. Pola keterkaitan aktivitas industri dalam klaster Troso dapat dibedakan menjadi 2 pola yaitu pola keterkaitan horisontal dan intensitas kerjasama antar pelaku usaha yang dilakukan secara horisontal (antar pengrajin besar dan pengrajin kecil/ subkontrak) masih rendah. Kerjasama secara kontinyu hanya dilakukan dalam kegiatan *sharing* informasi dan pemasaran saja artinya

tidak ada keterkaitan/ kerjasama yang ditujukan untuk pengembangan klaster industri jangka panjang di masa akan datang seperti kerjasama penentuan standar kualitas, inovasi motif, pemasaran. Kerjasama horisontal juga bersifat tertutup dan tidak menyeluruh menyebabkan tidak semua pelaku usaha terlibat kerjasama. Keterkaitan vertikal menunjukkan bahwa keterkaitan yang terjalin antar pengusaha lebih mengarah pada ketergantungan usaha, artinya satu arah dan tidak mutualisme. Sehingga posisi pengrajin mudah ditekan baik oleh *supplier* bahan baku maupun oleh *buyer* baik nasional maupun internasional.

- c. Kendala pengembangan klaster troso di Kabupaten Jepara adalah belum adanya kemampuan dari klaster tersebut meningkatkan kelangsungan jalinan keterkaitan aktivitas. Klaster yang kuat ditunjukkan oleh keterkaitan aktivitas yang kuat sementara keterkaitan di klaster troso sangat lemah. Klaster troso tidak berkembang sesuai dengan fungsi pengembangan klaster, hal ini terjadi karena pemahaman yang berbeda antar pengusaha tentang fungsi klaster dalam mengembangkan aktivitas dan keterkaitan aktivitas.

Saran

- Pemerintah daerah bersama pihak swasta mengupayakan pendirian pusat pasar tradisional yang menampung berbagai produk lokal, termasuk tenun ikat Troso, agar menarik wisatawan berkunjung ke Kabupaten Jepara dan berbelanja produk lokal.
- Pemerintah daerah mestinya memperhatikan nasib pengusaha tenun Troso skala kecil juga, dengan cara membuka kesempatan dan kemudahan bagi mereka untuk dapat akses ke kegiatan pameran.
- Perlu dilakukan upaya pengembangan klaster dari tipologi orientasi pasar lokal ke jaringan lokal sehingga keberadaan klaster dapat dirasakan manfaatnya baik bagi pengusaha/pengrajin kecil maupun besar melalui memperkuat keterkaitan aktivitas antar industri baik keterkaitan vertikal maupun horisontal dengan menggerakkan fungsi-fungsi klaster mulai dari pembelian bahan baku bersama, pembagian kerja antar pengrajin kecil dan besar sehingga pertautan dalam klaster antara industri inti, industri pemasok, industri pendukung dapat berjalan sehingga kelebihan-kelebihan klaster dapat dirasakan manfaatnya oleh para pengrajin.
- Perlu reorientasi bagi para pengusaha tentang fungsi klaster, sehingga ada dukungan semua pengusaha.

Daftar Pustaka

Agus Windarso, 2008, *Strategic Value Chain Analysis*, UPI, Bandung

Blakely, Edward. (1994). *The Meaning of Local Economic Development*. In Blakely (1994): *Planning Lokal Economic Development*. London : Sage Publications

Boudeville, R, 1966: *Problems of Regional Economic Planning*, Edinburg, Edinburg University Press
Fujiyani Pertiwi, Wiwandari Handayani, 2006, Pola Keterkaitan Aktivitas Industri, , *Jurnal Tata Loka*
Vol 8, No 4 November 2006 Biro Penerbit Planologi UNDIP

- Lincoln Arsyad, 1999: *Ekonomi Pembangunan, Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi*, Yogyakarta
- Miyasto, 2006, *Langkah Menuju Penguatan UKM di Jawa Tengah Melalui Forum Stakeholder Ekonomi Lokal*, paper seminar, unpublished
- Mudrajad Kuncoro, 2002, *Analisis Spasial dan Regional, Studi Aglomerasi dan Kluster Industri di Indonesia*, UPPAMPYKPN, Yogyakarta
- Porter., Michael E. 1998, *Clusters and the new economics of competition. Harvard Business Review*. Boston. Nov/Dec
- Prihadi Nugroho, 2007, *Social Capital as Determinant in Promoting Industrial Development in Indonesia*, paper seminar Indonesian Council Open Conference n Monash University, Australia, unpublished.
- Risfan Munir, Bastiar Riftanto, 2007, *Pengembangan Ekonomi Lokal Partisipatif*, LGSP, USAID
- Robinson Tarigan, 2005: *Ekonomi Regional: Teori dan Aplikasi*, Bumi Aksara, Jakarta
- Sadono Sukirno, 1985: *Ekonomi Pembangunan*, LPFE UI, Jakarta
- Safrizal, 2008: *Ekonomi Regional; Teori dan Aplikasi*, Baduose Media, Padang
- Stamer, Joerg Meyer-Christian Schoen, *Lokal Economic Development*. Available:
www.mesopartner.com
- Sukanto Reksohadiprodjo, 1998: *Ekonomi Perkotaan*, BPFE, Yogyakarta
- Widjajani, Gatot Yudoko, 2008, *Keunggulan Kompetitif Industri Kecil di Klaster Industri Kecil Tradisional dengan Pendekatan Berbasis Sumber Daya : Studi Kasus Pengusaha Industri Kecil Logam Kiara Condong, Bandung* *Jurnal Teknik Industri*, ITB, Vol 10, No, 1 Tahun 2008, Bandung