

## II | KAJIAN TEORI

### 2.1. Industri Mebel Rotan

Penelitian tentang mebel rotan sudah banyak dilakukan karena banyaknya masalah yang dihadapi oleh pelaku bisnis di bidang rotan, seperti daya saing mebel rotan di pasar internasional yang makin menurun, kelangkaan bahan baku rotan di lokasi produksi mebel rotan, ketersediaan bahan baku yang berlebihan di pusat-pusat penanaman rotan, tarik menarik kebijakan ekspor bahan baku rotan dll. Pada tingkat nasional, penelitian Ramadhan (2009) memperlihatkan bahwa tingkat daya saing yang tinggi dari mebel rotan di pasar internasional pada masa krisis moneter tahun 1990-an telah mengalami penurunan akibat berbagai hal diantaranya infrastruktur yang kurang mendukung, rendahnya akses pasar, dan kebijakan pemerintah yang memperbolehkan ekspor rotan mentah.

Sementara itu pada tingkat lokal di Desa Trongsan - Sukoharjo, salah satu kegiatan pengembangan masyarakat dilakukan BI (Bank Indonesia, 2007) dalam rangka mempercepat pertumbuhan sektor riil, adalah berpartisipasi dalam *pilot project* pengembangan kluster mebel rotan, bekerjasama dengan GTZ RED sebagai lembaga yang telah melaksanakan Proyek Pengembangan Ekonomi Wilayah di Subosukawonosraten. Seperti yang dikemukakan oleh Ramadhan di atas, industri mebel rotan pada tingkat lokal juga dihadapkan pada berbagai tantangan diantaranya adanya perubahan kebijakan pemerintah terkait dengan ekspor rotan mentah ke luar negeri, pengaruh kebijakan tersebut pada sistem distribusi bahan baku rotan dalam negeri, serta semakin ketatnya persaingan di pasar mebel rotan dunia, terutama dari Cina dan Vietnam. Meskipun masa depannya terlihat tidak menentu, namun sebagian besar pembeli internasional masih merasa optimis terhadap mebel rotan Indonesia, yang mereka anggap masih memiliki prospek cukup cerah di beberapa pasar seperti Eropa, Jepang dan Australia.

Hasil diskusi terbatas dan serangkaian wawancara yang dilakukan terhadap para pelaku usaha di sektor mebel ekspor dan mebel rotan di wilayah Surakarta

(termasuk di Trangsan, Sukoharjo) diidentifikasi beberapa permasalahan utama pengembangan industri mebel rotan di wilayah ini yaitu:

- 1) Kelangsungan pasokan bahan baku rotan. Hal ini terkait dengan dampak dari Permendag 12/2005 yang memperbolehkan ekspor bahan baku rotan ke luar negeri, telah menyebabkan terhambatnya distribusi bahan baku di dalam negeri. Meskipun kebijakan ini sudah direvisi pada tahun 2009, namun belum banyak menolong memperbaiki situasi;
- 2) Masih banyaknya peraturan/kebijakan yang dirasakan menghambat industri mebel rotan (misalnya, Terminal *Handling Cost*, berbagai pungutan ekspor);
- 3) Kesenjangan kualitas SDM yang berpengaruh pada kualitas dan waktu pengiriman. Disamping itu kesadaran para produsen terhadap kompetisi di pasar global juga relatif masih lemah;
- 4) Rendahnya produktivitas dibandingkan beberapa negara pesaing (Cina, Vietnam, Filipina, Malaysia dan Thailand). Sebagian besar proses produksi dan tata letak produksi masih berbentuk *home industry* dengan tata letak produksi yang tradisional, serta belum mempertimbangkan aspek efisiensi dan kontrol kualitas;
- 5) Kesenjangan pengetahuan untuk membangun hubungan dengan pasar internasional (misal, pemahaman tentang tren dan kebutuhan pasar, pemahaman kontrak, negosiasi, penanganan komplain dari pembeli serta sistem pembayaran ekspor);
- 6) Rendahnya inovasi dan pengembangan desain produk. Banyak pembeli menyatakan tentang sulitnya menemukan produk-produk dengan desain baru. Di samping itu dukungan partisipasi dari universitas serta lembaga-lembaga pendidikan terkait dalam mendukung proses inovasi juga masih sangat terbatas.

Melihat berbagai permasalahan yang dihadapi oleh sub sektor mebel rotan, dan terutama dalam penurunan daya saing sub sektor mebel rotan ini khususnya di pasar ekspor, mendorong BI terlibat dalam program RED dari GTZ yang melaksanakan kegiatan pendampingan/bantuan teknis dengan mengaplikasikan pendekatan *value chain* di klaster mebel rotan Trangsan, Sukoharjo.

## **2.2. Klaster Industri dan Daya Saing**

Banyak ahli percaya klaster industri meningkatkan daya saing UMKM.

Sumber daya saing yang diturunkan dari kluster diantaranya *external economies*, inovasi, *collective efficiency*, dan *flexible specialization*. *External economies* sebagai sumber daya saing dari kluster dikemukakan oleh Marshall (1920), Arrow (1962), Romer (1986), dan Krugman (1991). Marshall mengidentifikasi 3 keunggulan yang secara potensial dapat meningkatkan kinerja perusahaan seperti menggunakan bersama pemasok input, pemusatan pasar tenaga kerja, serta berbagi informasi. Manfaat ini sering disebut sebagai *locational economies* atau *agglomeration economies* (McCann, 2001), karena perusahaan disitu menikmati penghematan biaya sehingga biaya produksi turun.

Dengan membentuk kluster UMKM akan terbantu mengatasi kendala pertumbuhan sehingga mampu bersaing di pasar jarak jauh (Giuliani et al., 2005). Dengan berkluster, usaha ini akan lebih mampu meningkatkan keunggulan bersaing karena mereka dapat menikmati banyak manfaat diantaranya penghematan aglomerasi (Marshall, 1920; O'Sullivan, 2003), peluang bekerjasama menghadapi pasar yang berubah pesat (Schmitz, 1999), mengurangi biaya produksi dan marketing (Schmitz, 1992; Weijland, 1994), serta memanfaatkan peluang inovasi (Porter, 1998). Meskipun banyak orang menyatakan implementasi strategi kluster telah berhasil mengembangkan UMKM di banyak tempat di Indonesia dan khususnya di Jawa Tengah (PPESD Jawa Tengah, 2009), namun banyak UMKM yang tidak mampu bersaing di pasar internasional seperti yang terjadi dengan banyak perusahaan di kluster mebel kayu Jepara (Andadari, 2008).

Dengan berbagi dalam penggunaan *supply input*, perusahaan yang berada di dalam kluster menikmati biaya penyediaan *supply input*, jasa bisnis, jasa publik maupun biaya infrastruktur yang lebih rendah. Berkenaan dengan berbagi supplier input, perusahaan memperoleh manfaat karena terhindar dari peluang kerugian potensial akibat ketidakpastian dan perubahan permintaan produk yang berubah cepat (Rosenthal and Strange, 2003). Adanya konsentrasi pasar tenaga kerja dengan spesialisasi yang tinggi memungkinkan perusahaan dapat merekrut tenaga kerja dengan keahlian tinggi dalam jumlah yang memadai tanpa perlu mengeluarkan lebih banyak dana untuk membiayai pelatihan. Disamping manfaat ini, kluster juga memungkinkan perusahaan mempekerjakan lebih banyak tenaga kerja ketika bisnis sedang baik tetapi dengan cepat bisa mengurangi jumlah tenaga kerjanya jika bisnis sedang menurun. *Knowledge spillovers* juga dapat meningkatkan proses perusahaan sehingga mengarah pada penurunan biaya. Dengan berada di suatu kluster, perusahaan dapat menilai

diri sendiri apakah produk mereka dapat terjual dalam industri. Dari ketiga faktor ini, perusahaan dalam kluster memperoleh manfaat *economies of scale* yang menurunkan biaya transaksi yang tidak dinikmati oleh perusahaan lain di luar kluster. Dengan kata lain, perusahaan ini akan menikmati peningkatan dalam efisiensi dan produktivitas sehingga meningkatkan kinerja perusahaan (Rosenthal and Strange, 2003).

Namun pandangan lain melihat, bahwa *external economies* pada dasarnya tidak hanya dinikmati oleh perusahaan yang melakukan klustering dalam industri tertentu, tetapi juga oleh perusahaan yang berlokasi di daerah urban karena mengelompok dengan berbagai jenis usaha. Penghematan ini kemudian disebut dengan penghematan urbanisasi (*urbanization economies*). Penurunan dalam biaya produksi berkaitan dengan skala dari keseluruhan ekonomi di suatu wilayah urban dan manfaat itu dinikmati di seluruh kota (O'Sullivan, 2003). Dengan perkataan lain merupakan *external economies* yang muncul dari perusahaan karena pengelompokan perusahaan dari sektor yang berbeda (Jacobs 1969; Glaeser et al., 1992).

Sementara itu Schmitz (1999) membantah dengan berpendapat bahwa *external economies* tidaklah memadai untuk menjelaskan manfaat dari klustering, karena penghematan eksternal sifatnya sangat statis, cenderung *incidental*, dan dinikmati oleh semua perusahaan di dalam kluster. Para ahli dalam aliran ini melihat, untuk menjadi kompetitif, kluster membutuhkan *collective efficiency*, bukan sekedar efisiensi dari *external economies*, tetapi juga *joint action* atau kerjasama dengan perusahaan lain dalam kluster. *Collective efficiency* terdiri dari *external economies* dan *joint action*, atau *collective efficiency* yang terencana maupun tidak terencana (Schmitz, 1999); atau *collective efficiency* yang pasif dan aktif (Nadvi, 1996). *Joint action* merupakan kerjasama antara dua atau lebih perusahaan yang meliputi semua tindakan dengan inisiatif perusahaan individual (seperti berbagi dalam penggunaan peralatan) atau dengan inisiatif kelompok dengan membentuk atau bergabung dalam asosiasi (seperti asosiasi bisnis). *Joint action* dapat merupakan kerjasama vertikal atau horisontal. Untuk kerjasama vertikal bisa kearah hulu atau kearah hilir, sementara kerjasama horisontal dapat dibagi kedalam kerjasama *bilateral and multilateral cooperation* (Schmitz, 1999). Peningkatan dalam persyaratan pasar global yang harus dipenuhi membutuhkan kerjasama antara produsen dan pemasok agar secara bersama meningkatkan efisiensi, kualitas, dan

kecepatan pengiriman. Kerjasama horisontal juga memecahkan beberapa persoalan bersama atau dilakukan untuk memperbaiki efisiensi biaya, selain berbagi dalam penggunaan peralatan, juga pengembangan produk bersama, berbagi order, atau pemasaran bersama. Peran penting *joint action* juga ditekankan dalam studi-studi terdahulu misalnya saja pada klaster Sinos Valley di Brazil (Schmitz, 1999), klaster Sialkot di Pakistan (Nadvi, 1999), maupun klaster Italy (Rabellotti, 1999). Meskipun *collective efficiency* penting dalam menciptakan daya saing, Weijland (1999) menekankan bahwa *collective efficiency* hanya dapat muncul jika beberapa kondisi tertentu terpenuhi seperti terjadinya jejaring perdagangan, sanksi yang efektif, dan *trust*.

### 2.3. Inovasi dalam Klaster Industri

Pada sisi lain ada aliran yang melihat bahwa sumber daya saing perusahaan dalam klaster industri adalah karena peran inovasi sebagai sarana penting dalam pertumbuhan industri dan perusahaan (Acs and Audretsch, 1990; Geroski, 1991). Mereka menekankan bahwa *knowledge spillovers* sebagai sumber inovasi dalam *output* maupun produktivitas (Griliches, 1991; Nadiri, 1993). Menurut Porter (1990), tingginya inovasi di dalam klaster karena didorong oleh persaingan diantara perusahaan yang ada. Dia menekankan bahwa perusahaan dalam klaster akan lebih inovatif karena beberapa alasan. *Pertama*, klaster memungkinkan munculnya persepsi yang cepat akan kebutuhan pembeli yang baru; *kedua*, klaster merupakan konsentrasi dari pengetahuan dan informasi; *ketiga*, klaster membuka peluang bagi asimilasi secara cepat dari teknologi baru; *keempat*, memberikan wawasan yang lebih kaya dalam praktek manajemen yang baru; *kelima*, memfasilitasi hubungan yang sudah jalan dengan lembaga-lembaga lainnya; dan *keenam*, suatu *knowledge-based economy* merupakan yang paling sukses jika *knowledge resources* terlokalisir (Simmie, 2004). Audretsch and Feldman (1996) mendukung pandangan ini dengan memberikan bukti bahwa konsentrasi geografis memiliki peranan penting untuk meningkatkan aktivitas dan *output* yang inovatif. Dalam klaster industri, perusahaan menikmati peningkatan dalam proses dari *feed back* yang *positive* dan *lock in*.

Pentingnya kerjasama untuk inovasi sudah banyak dibahas dalam literatur secara luas (Baum dkk, 2000: Oliver dan Liebeskind, 1997). Studi-studi menunjukkan bahwa kerjasama untuk keperluan inovasi beragam, tergantung pada

jenis inovasi. Partner bisa perusahaan yang berada dalam jejaringan seperti pemasok, distributor, pesaing ataupun pelanggan; mungkin dalam jejaring infrastruktur seperti konsultan, asosiasi profesional, jejaring investasi, pusat-pusat kerjasama, jejaring industri, inkubator ataupun taman-taman ilmiah (Pittaway dkk, 2004). Bagi UMKM, untuk meningkatkan inovasi bisa dilakukan dengan menggunakan sumber-sumber eksternal atau kerjasama. *Pertama*, kerjasama ini akan memfasilitasi akses ke asset yang melengkapi dan dibutuhkan (Hagedoorn 1993); *kedua*, hal seperti ini akan mendorong pengetahuan yang terkodifikasi dan tasit (Ahuja, 2000; Doz dan Hamel 1997); *ketiga*, ini akan mengurangi biaya inovasi karena biaya itu tersebar pada berbagai pihak (Hagedoorn 2002; Veugeler, 1998) sementara pada saat yang sama mengurangi risiko inovasi. Dari *review* mereka terhadap jejaring inovasi Pittaway dkk. mengidentifikasi manfaat dari kerjasama sebagai: 1) mengurangi risiko (Grandrori, 1997). 2) memperoleh akses ke pasar dan teknologi baru (Grandrori dan Soda 1997). 3) mempercepat produk ke pasar (Almeida dan Kogut 1997). 4) mengumpulkan *skill* yang saling melengkapi (Eisenhardt dan Schoonhoven, 1996; Hagedoorn dan Duysters, 2002); 5) melindungi hak cipta bila kontrak-kontrak lengkap tidak dimungkinkan (Liebiestkind dkk, 1996), dan 6) berperan sebagai sarana kunci untuk memperoleh akses terhadap pengetahuan dari luar (Cooke 1996; Powell dkk 1996). Namun, peran kerjasama menjadi penting tidak hanya mempromosikan pengembangan dari inovasi dan difusi teknologi namun juga untuk mempelajari bagaimana inovasi itu bekerja (Pittaway dkk, 2004)

Studi-studi sebelumnya mendapati bahwa inovasi pada perusahaan lebih cenderung menggunakan sumber eksternal dari pengetahuan apakah itu sebagai suplemen atau komplemen terhadap pengetahuan yang melimpah yang mereka miliki dari pada perusahaan yang tidak inovatif (Pratten 1991). Peran sumber eksternal penting bagi usaha kecil khususnya mereka yang dari negara berkembang yang tidak punya lembaga formal untuk menjalankan R&D (Becker dan Dietz 2003). Disamping universitas dan pusat-pusat penelitian (Gerwin dkk, 1992; Santoro 2002), sumber inovasi dapat juga di akses dari pemasok dan pelanggan (Shaw 1994; Von Hippel 1998), pengguna potensial (Quinn 1995, Von Hippel dkk 1999) dan bahkan pesaing industri potensial (Dodgson 1993, Hamel 1991). Dalam studinya di Itali, Audretsth dan Vivarelli (1994) menemukan bahwa *output* paten tergantung pada tingkat R&D dalam suatu wilayah dan tingkat penelitian dari universitas di daerah itu. Dari studinya di perusahaan

semikonduktor, Almeida dan Kogut (1997) mendapati bahwa perusahaan kecil memperoleh manfaat dengan bertaut pada perusahaan regional, yang berbeda dibanding dengan perusahaan besar. Sementara itu Love dan Roper (2001) menekankan bahwa intensitas dalam jejaring memiliki pengaruh positif pada perusahaan kecil manufaktur namun Karlsson dan Olsson (1998) menemukan bukti yang berbeda dari penelitian mereka. Mereka menekankan adopsi inovasi oleh perusahaan Swedia tidak menegaskan bahwa perusahaan kecil lebih mengandalkan pada lingkungan wilayah dari pada perusahaan besar. Namun, kerjasama di jejaring klaster sering ditemukan di negara berkembang dan berperan penting dalam peningkatan inovasi.

Sementara itu, klaster di berbagai negara berkembang inovasinya sangat terbatas, bahkan kebanyakan klaster tersebut merupakan klaster yang *stagnan*. Pengalaman menunjukkan bahwa inovasi sangat tergantung pada aktor dari luar klaster, terutama dari negara lain (Bair and Gereffi, 2001; Nadvi, 1999).

Pendekatan *global value chain* menyarankan bahwa untuk meningkatkan daya saing di pasar internasional, UMKM dari negara berkembang sebaiknya bertaut pada *global value chain* atau *global commodity chain* (Gereffi, 2001). Dengan cara ini, UMKM akan bisa akses ke pasar internasional selain itu juga punya peluang terjadinya *upgrading* atau inovasi. Namun *global buyer*, hanya berminat untuk datang bekerjasama dengan pengusaha lokal jika mereka menemukan apa yang disebut dengan *endogenous capabilities*, *technological capabilities*, atau *absortive capabilities*. Menurut van Dijk and Sandee (2002), alasan klaster tidak memiliki daya saing jangka panjang adalah karena perbedaan dalam kapabilitas teknologi (*technological capability*) atau kapasitas teknologi lokal (*local technological capacity*). Sementara itu *technological capability* ditentukan oleh dua aspek yaitu pada tingkat meso dan pada tingkat perusahaan atau klaster perusahaan. Pada tingkat meso meliputi jenjang *support system* dari bisnis dan bagaimana pengembangan teknologi dan inovasi dipengaruhi pada jenjang tersebut. Pada tingkat perusahaan atau klaster, *technological capabilities* perusahaan ditentukan oleh bagaimana pengembangan secara riil dan bagaimana difusi inovasi itu terjadi.

Menurut mereka, adopsi inovasi tidak akan mengarah pada *upgrading* dari kemampuan teknologi UMKM. *Technological capability* adalah kemampuan untuk membuat pilihan secara independen, untuk menyesuaikan diri dan memperbaiki pilihan teknik atau produk dan akhirnya menghasilkan teknologi

baru secara mandiri. Tanpa pengembangan dalam *technological capabilities*, adopsi inovasi oleh produsen kecil tidak akan mampu memberi sumbangan dalam pengembangan perusahaan dalam jangka panjang. Tanpa *technological capabilities*, adopsi inovasi tidak akan menghasilkan gerakan dalam proses pembelajaran yang membuat UMKM menjadi lebih kuat dan membuat perusahaan ini terdorong melakukan inovasi sendiri secara terus menerus.

Kebanyakan klaster industri di negara berkembang termasuk yang di Indonesia tergolong dalam *survival clusters* (Knorringa, 2002) dimana penggunaan teknologi sangat terbatas pada peralatan yang elementer, sementara para pengusaha dan pekerja tidak menemukan alasan teknis untuk bekerjasama (karena mereka bekerja secara mandiri tanpa berbagi tenaga kerja, gudang ataupun peralatan. Perusahaan menikmati biaya transaksi yang relatif murah dari konsentrasi tenaga kerja yang terspesialisasi. Perlu diingat bahwa *survival cluster* memiliki peluang *upgrading* yang kecil baik dalam teknologi yang asli (*endogenous technology*) maupun *upgrading* dalam organisasi.