

III | SUB SEKTOR MEBEL ROTAN DAN KLASTER MEBEL ROTAN TRANGSAN

3.1. Industri Mebel Rotan di Indonesia

Perdagangan mebel dunia pada tahun 2008 mencapai \$ 176.881 juta sementara Indonesia menempati posisi ke 15 di dunia. Dalam satuan dolar, jumlah ekspor mengalami sedikit peningkatan, namun kontribusi Indonesia terhadap ekspor mebel dunia cenderung menurun. Perkembangan ekspor mebel dunia dan Indonesia dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 3.1 Ekspor Mebel Dunia dan Indonesia tahun 2005 – 2009 (ribuan US \$)

Tahun	Dunia	Indonesia	Kontribusi Indonesia Thd Dunia (%)
2005	124,208,520	1,905,231	1.53
2006	137,887,824	1,948,968	1.41
2007	162,446,912	1,995,007	1.23
2008	176,881,200	1,999,230	1.13
2009		1,711,102	

Sumber: ITC calculations based on COMTRADE statistics.

Beberapa negara yang mengalami pertumbuhan ekspor mebel dalam beberapa tahun terakhir, yaitu China, Jerman, Italia, Perancis, dan Amerika Serikat. Diantara negara-negara tersebut, yang paling dominan dalam pertumbuhan adalah China.

Indonesia mengekspor berbagai jenis mebel yang terbuat dari kayu, bambu, dan rotan. Mebel rotan merupakan salah satu jenis mebel yang cukup menonjol. Dibandingkan dengan perdagangan mebel dunia, rotan hanya meliputi 20,6% dari total perdagangan mebel di Indonesia. Indonesia memiliki posisi khusus karena selain sebagai eksportir mebel rotan juga merupakan pemasok bahan baku rotan. Ekspor mebel rotan selama ini cukup menonjol,

namun dengan perannya juga sebagai pemasok bahan baku rotan menjadikan industri mebel rotan dihadapkan pada berbagai tantangan. Sementara itu di Indonesia pembuatan mebel rotan terkonsentrasi diantaranya di 2 desa di Jawa yaitu Cirebon Jawa Barat dan Trangsan Sukoharjo Jawa Tengah.

Seperti diketahui, dalam beberapa tahun sebelumnya Indonesia menjadi penghasil dan eksportir mebel kayu yang terkemuka namun industri ini mengalami penurunan karena ketersediaan kayu yang semakin menyusut sebagai akibat dari ketidaktepatan dalam manajemen hutan. Secara relatif, pengadaan kayu membutuhkan waktu yang lebih lama untuk menanam sampai dengan menebangnya. Berbeda dengan kayu, rotan memiliki pola tumbuh dan dipanen dengan jangka waktu yang lebih pendek sehingga secara potensial lebih ramah lingkungan. Namun industri rotan dan ekspor rotan dari Indonesia, menghadapi persaingan yang sangat kuat dari beberapa Negara Asia. Walaupun sebenarnya Indonesia adalah penghasil rotan mentah terbesar, namun ekspor dalam bentuk rotan mentah telah menjadikan pengelolaan rotan perlu mendapat perhatian.

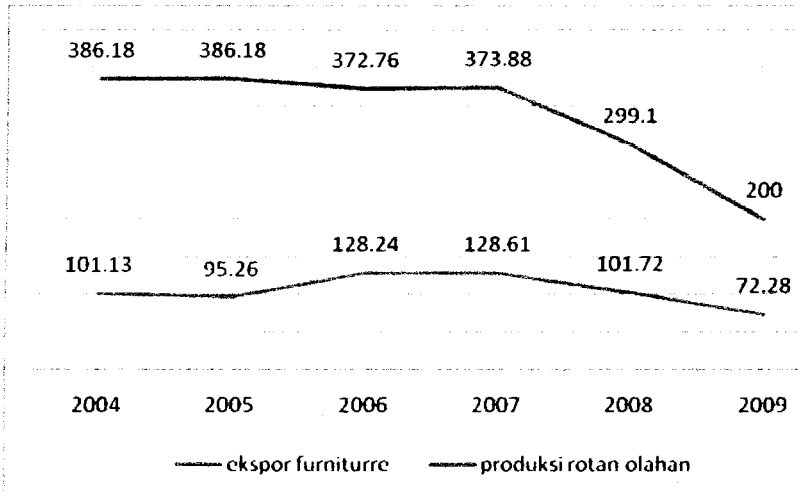
Ekspor produk rotan vs ekspor bahan baku rotan

Produk dengan menggunakan bahan baku rotan dapat dikelompokkan dalam rotan olahan, mebel rotan, dan kerajinan rotan. Ekspor produk rotan tentu saja memberi keuntungan bukan hanya dalam hal devisa tetapi juga nilai tambah dalam bentuk penciptaan lapangan kerja bagi masyarakat. Sebelum pertengahan dasawarsa 1980 an, industri rotan berkembang dengan mengandalkan ketrampilan tradisional dan pada awalnya mengisi pasar lokal. Pada pertengahan dasawarsa itu, pemerintah Indonesia menerapkan pembatasan ekspor rotan mentah. Untuk menghasilkan nilai tambah yang tinggi maka rotan mentah diproses menjadi barang setengah jadi atau barang jadi. Kebijakan ini mendorong tumbuhnya pabrik pengolahan rotan apakah dalam bentuk usaha mandiri oleh orang Indonesia atau kerjasama dengan orang asing. Pabrik itu didirikan di tempat yang mudah untuk memperoleh tenaga kerja yang trampil. Beberapa daerah tersebut antara lain Cirebon, Indramayu, Sukoharjo, Yogyakarta, Jepara, Semarang, Surabaya, Medan dan Makasar.

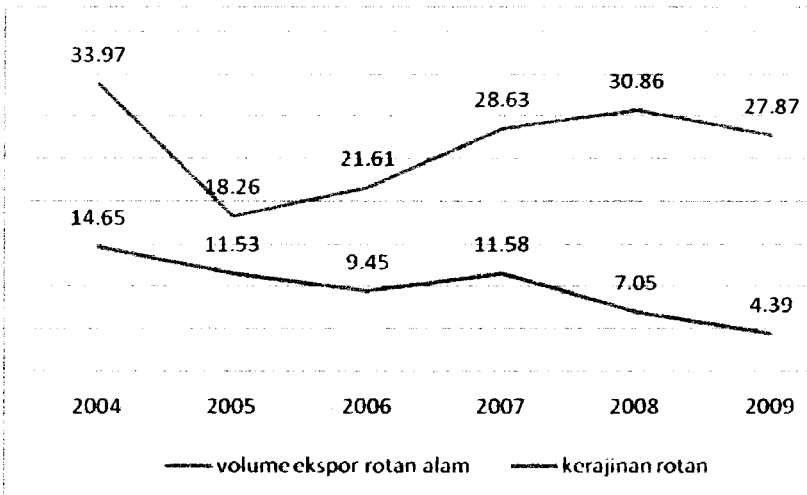
Di dalam negeri, sektor industri rotan cenderung *colaps* karena kekurangan bahan baku. Hal ini dikarenakan kebijakan pemerintah yang membuka kran ekspor bahan baku rotan melalui SK Menperindag No. 12/M-DAG/Kep/6/2005. Revisi kebijakan ekspor BBR dengan dikeluarkannya Permendag No. 36/M-DAG/

PER/8/2009 dimana ekspor bahan baku rotan dilakukan dengan kuota. Namun kebijakan yang terakhir ini, tidak banyak memperbaiki situasi.

Namun perkembangan ekspor produk rotan, cenderung mengalami penurunan. Bandingkan kecenderungan dari beberapa perubahan berikut:



Gambar 3.1 Perkembangan volume ekspor mebel (*furniture*) rotan dan rotan olahan dari Indonesia (Ribuan Ton)



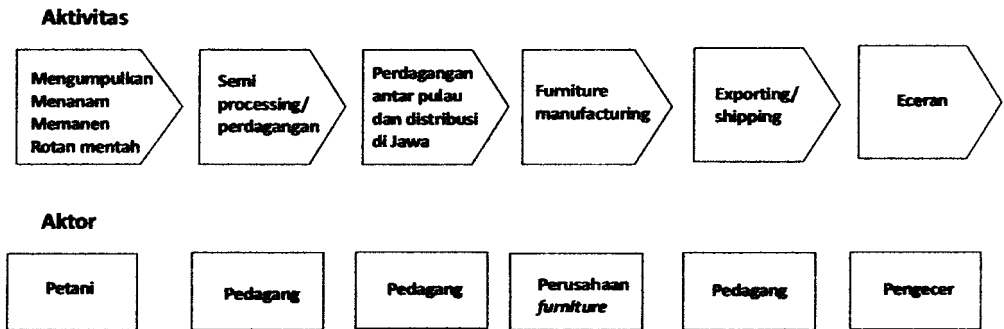
Gambar 3.2 Perkembangan volume ekspor rotan alam dan kerajinan rotan dari Indonesia (Ribuan Ton)

Sumber: Warta ekonomi (2007)

Dari data tersebut nampak bahwa ekspor dalam bentuk produk jadi rotan yang memberi nilai tambah lebih tinggi cenderung untuk menurun, sedangkan ekspor rotan alam cenderung meningkat walaupun pada tahun 2009 mengalami sedikit penurunan.

3.2. Rantai Nilai Mebel Rotan, Produk dan Proses Produksi

Untuk memahami sumber persoalan dalam mebel rotan, perlu dirunut berbagai masalah melalui rantai nilainya. Seperti sudah dikemukakan di depan, pabrik penghasil mebel rotan pada umumnya terkonsentrasi di Jawa dan Bali sedangkan bahan baku kebanyakan datang dari Kalimantan dan Sulawesi. Rantai nilai mebel rotan dimulai dari aktivitas pengumpulan bahan baku dari hutan, atau menanam dan memanen untuk rotan yang diambil dari kebun, menyiapkan dan mengangkut bahan baku, pengiriman ke Jawa, transportasi dari pelabuhan ke tempat pabrik, pengolahan dan *finishing*, penjualan/ekspor serta pengiriman produk jadi. Rantai nilai mebel rotan secara ringkas digambarkan sebagai berikut:



Gambar 3.3 Rantai Nilai Mebel Rotan

Pengumpulan rotan dari hutan dilakukan oleh penduduk lokal. Para petani ini banyak yang tinggal di daerah terpencil dimana infrastruktur sangat tidak memadai bahkan hanya bisa dijangkau dengan transportasi air. Pengumpulan rotan biasanya terjadi secara musiman dan yang paling tinggi terjadi pada bulan Juli dan bulan Agustus. Kegiatan ini sangat labor intensif dan dilakukan secara manual. Pengumpulan rotan dari hutan alam biasanya dilakukan secara berkelompok sampai mencapai jumlah 20 orang dan tinggal di hutan untuk waktu 1-2 minggu tergantung lokasi tempat pengumpulan rotan tersebut. Rotan

dibersihkan dari kulitnya kemudian dipotong sepanjang 6 meter dan diikat dalam suatu kesatuan dengan berat antara 50-100 kg. Pengumpul rotan kemudian menjual rotan mentah ini kepada pedagang. Banyaknya pedagang perantara yang dilalui dalam rantai nilai ini sangat tergantung pada lokasi desa dimana petani berada.

Aktivitas yang dilakukan pedagang rotan adalah membersihkan, mengeringkan, memprosesnya, mengangkut, dan menjualnya. Rotan yang dipanen dari hutan harus dibersihkan dan harus mendapat *treatment* khusus secepatnya untuk menjaga kualitasnya. Rotan harus dicuci, dibersihkan, dan dikeringkan untuk mengurangi kelembaban dan menghindari jamur dan hama. Pengeringan di udara terbuka bisa memakan waktu antara 7-15 hari. Pengeringan alternatif juga bisa dilakukan dengan menggunakan oven/mesin kilm yang bisa mengurangi lamanya waktu pengeringan. Pemrosesan termasuk fumigasi dengan menggunakan *sulphur* membutuhkan waktu 24 jam sampai rotan berwarna kuning cerah. Sesudah proses fumigasi, rotan dikeringkan kembali dan dipilah sesuai dengan besarnya diameter dan tingkat kerusakan, ditimbang dan diikat. Rotan yang diameternya besar dapat ditreatmen dengan merendam dalam minyak tanah yang panas untuk memperindah warna serta mencegah dari serangan jamur. Kemudian, rotan dipilah sesuai dengan kualitas dan dibungkus untuk memudahkan pengangkutan.

Rotan kemudian dikapalkan sebagai bahan mentah untuk diproses lebih lanjut menjadi produk setengah jadi. Langkah semi prosesing termasuk memisahkan antara kulit dengan intinya dan pengolahan bahan *wicher* untuk digunakan sebagai bahan anyaman dalam pengolahan produk akhir. Semi prosesor memilih, mengelompokkan dan menimbang rotan, membelinya, memberikan *treatment* tertentu, mengeringkan dan menyimpan, mengolah lebih lanjut dan kemudian menjualnya kembali sebagai semi *finished product*. Industri semi *finished product* dapat di temukan di Kalimantan (terutama bagian timur), Sulawesi, Jawa maupun Bali. Dari Kalimantan dan Sulawesi, rotan dikirim ke pulau lain khususnya Jawa.

Pengapalan antar pulau dan distribusi di Jawa dilakukan oleh pedagang antar pulau dan perusahaan perkapalan atau pabrik besar. Industri pengolahan rotan kebanyakan berlokasi di Jawa dan Bali, sementara bahan baku rotan datang dari Kalimantan dan Sulawesi dalam bentuk rotan mentah atau produk *semi processed*, diangkut dengan transportasi antar pulau. Bahan rotan yang tiba di

Jawa biasanya melalui pelabuhan di Surabaya dan Semarang. Dari sini rotan didistribusikan ke pabrik mebel di berbagai wilayah di pulau Jawa, atau diekspor ke negara lain. Pola yang dikemukakan ini merupakan salah satu pola distribusi yang ada, namun berbagai pola distribusi yang berbeda dari yang dipaparkan di atas juga didapati di lapangan.

Pembuatan mebel menggunakan bahan baku rotan mentah atau setengah jadi untuk menghasilkan mebel rotan atau dengan kombinasi bahan lain. Proses produksi merupakan kombinasi antara berbagai jenis produksi *inhouse* dengan *finishing* antara perusahaan besar yang mensubkontrakkan bagian-bagian kecil pekerjaan ke subkontraktor kecil, para pengrajin atau industri rumahan lainnya. Dalam rangkaian kegiatan ini, ada banyak jenis usaha yang terkait melalui hubungan *subcontracting*, yang antara lain:

- Pabrik besar atau menengah menerima order dari buyer internasional yang punya agen di Indonesia. Pabrik ini meng-*outsourcing*kan bagian dari produksi ke jejaring dari subkontraktor ke klaster dimana industri rumahan mengelompok. *Finishing* biasanya dilakukan di pabrik sendiri untuk menjamin kualitas produk. Akan tetapi kadang pada saat yang sama pabrik juga melakukan produksi *full inhouse* untuk beberapa produk lainnya. Beberapa perusahaan ini bekerja dengan banyak sekali subkontraktor bisa mencapai ratusan. Mereka berhubungan dengan buyer internasional dalam hubungan yang stabil untuk jangka waktu menengah atau panjang. Rantai nilai yang tercipta kebanyakan dalam bentuk *buyer driven* dimana pelanggan internasional menempatkan order dengan spesifikasi desain dan kualitas produk.
- Subkontraktor dan pengrajin/industri rumahan memproduksi barang jadi atau setengah jadi untuk dipasok ke kontraktor.
- Pabrik kecil atau menengah juga memiliki pelanggan internasional dan mengekspor sendiri produk mereka dalam jumlah kecil. Mereka tidak memiliki kapasitas untuk memasok pelanggan besar tetapi memiliki pelanggan asing individual.
- Ekspor/pengiriman. Jenis-jenis *buyer* produsen mebel rotan bisa perantara mebel internasional (*wholesaler/retailer*), hotel besar ataupun hotel kecil. Perantara ini memiliki fungsi sebagai *lead firm* yang mengatur dinamika rantai nilai di lapangan. Produk jadi dikumpulkan oleh *freight forwarder* dan mengirimkannya melalui pelabuhan utama di pulau Jawa ke negara tujuan

seperti Amerika Serikat, Eropa, atau tujuan Asia Pasifik dimana toko-toko mebel atau konsumen itu berada.

3.3. Klaster Mebel Rotan di Trangsan, Masa lalu dan Kondisi terkini

Membicarakan klaster mebel di Kabupaten Sukoharjo tidak lepas dari beberapa daerah lain yang disebut sebagai Solo Raya dimana keberadaannya mempengaruhi perkembangan dari klaster Sukoharjo. Di daerah Solo Raya industri mebel terkonsentrasi di Kabupaten Sukoharjo, Klaten, Sragen dan Boyolali. Data ASMINDO tahun 2007 memperlihatkan terdapat 216 eksportir mebel umumnya berada di 4 daerah di atas. Industri mebel sendiri pada tahun itu mempekerjakan tenaga kerja langsung 42,000 orang. Dari jumlah ini 8,000 merupakan tenaga kerja yang bekerja di mebel rotan. Sementara itu *output* industri mebel pada tahun tersebut berkisar 690 kontainer per bulan dengan nilai sebesar \$8,7 juta per bulan. Dari jumlah ini 30,2% nya merupakan produk rotan.

Desa Trangsan merupakan desa dimana kegiatan produksi rotan berada, yang terletak di wilayah Kabupaten Sukoharjo dengan jumlah penduduk sekitar 6,500 jiwa. Desa Trangsan dapat dijangkau dalam waktu 20 menit dari bandara Adi Sumarno Solo dan 15 menit dari kota Solo. Walaupun berada di pedesaan, namun lokasi desa dilalui kereta api yang menghubungkannya dengan beberapa kota besar seperti Surabaya, Semarang, Yogyakarta, Bandung, dan Jakarta. Pertumbuhan industri rotan telah mendorong pertumbuhan industri di daerah sekitar desa Trangsan.

Menurut sejarahnya, industri rotan di Desa Trangsan muncul pada awal tahun 1900-an dan bertumbuh sejak 1980 an, namun masih melayani pasar lokal. Pada tahun 2000-an, produk ini mulai diekspor. Peluang ekspor ini menyebabkan perkembangan industri mengalami *booming*. Produsen dan industri rumah tangga di Trangsan dan sekitarnya kemudian banyak bertaut pada eksportir yang ada di Trangsan atau yang berlokasi di sekitar desa baik di Sukoharjo ataupun Solo. Dengan berjalannya waktu, bertumbuh pula berbagai jenis bahan baku pengganti seperti pelepah pisang, enceng gondok, lidi, serta berbagai bahan baku sintetis lainnya.

Data pada tahun 2005, memperlihatkan jumlah usaha yang terdapat di desa Trangsan mencapai 584 unit dimana 10 diantaranya eksportir. Tidak ada informasi tentang jumlah penjualan ataupun penggunaan bahan baku, namun

jumlah usaha tersebut bisa menyerap 3.237 tenaga kerja. Situasi terakhir memperlihatkan penurunan yang drastis dalam kinerja klaster ini.

3.3.1. Dinamika Pengrajin Mebel Rotan di Desa Trangsan

Perkembangan usaha

Sebagai klaster mebel rotan, dampak krisis global ternyata sangat dirasakan oleh pengrajin mebel rotan di desa ini karena ketergantungan mereka pada pasar tradisional seperti Amerika Serikat dan Eropa, 2 wilayah ini yang paling merasakan dampak krisis global. Sebelum krisis global jumlah pengrajin mencapai lebih dari 500 unit usaha, saat ini jumlahnya mengalami penurunan yang drastis, dimana yang aktif beroperasi tidak lebih dari 200 pengrajin. Selain dalam jumlah unit usaha, penurunan juga terjadi dalam volume penjualan. Menurut pengurus klaster (Suparji, 2010), sebelum krisis rata-rata mebel rotan yang keluar dari Desa Trangsan bisa mencapai 30 kontainer per bulan, dan sekarang hanya mencapai rata-rata 10 kontainer per bulan. Seorang pengrajin mengatakan bahwa sebelum krisis, kalau orang jalan-jalan di Desa Trangsan bisa tersandung rotan mengingat banyak pengrajin yang menjemur rotan di jalan tetapi sekarang jalan menjadi bersih karena menurunnya aktivitas tersebut.

Perkembangan omset dan beberapa faktor terkait dapat dilihat dalam beberapa tabel berikut. Menurut pengakuan responden, terdapat penurunan dalam omset penjualan saat ini dibandingkan dengan pada masa normal sekitar 40%. Pengrajin yang masih aktif memiliki rata-rata omset yang lebih tinggi dari responden yang tidak lagi beroperasi baik pada masa sekarang maupun pada masa normal. Sementara itu menurut pengakuan dari beberapa tokoh setempat, penurunan bisa mencapai $\frac{2}{3}$ nya atau keadaan sekarang tinggal $\frac{1}{3}$ dari kondisi sebelum krisis.

Tabel 3.2 Perkembangan omset penjualan pengrajin per tahun

Rata-rata omset	Pengrajin Aktif	Pengrajin Tidak Aktif	Total
Total tahun terakhir	Rp 560,145,647	Rp290,305,556	Rp 534,309,894
Total tahun normal	Rp 950,064,875	Rp 488,475,000	Rp898,777,111

Sumber: data primer (Cemsed 2010)

Untuk melihat kondisi terkini dari pengrajin, pengumpulan data dilakukan dari 85 responden pengrajin yang masih aktif serta 11 pengrajin yang saat ini

tidak lagi beroperasi karena tidak mampu menyesuaikan diri dengan penurunan, namun masih berharap kembali berusaha jika kondisi bisnis memungkinkan. Tidak ada perbedaan dalam karakteristik pengrajin yang aktif maupun yang tidak aktif kecuali dalam omset penjualan. Pengrajin yang saat ini masih aktif memiliki omset penjualan yang lebih besar (hampir 2 kali lipat) dari mereka yang tidak aktif. Mereka pada umumnya adalah laki-laki (92,7%), ini searah dengan karakteristik produk yang prosesnya membutuhkan kekuatan fisik. Mereka adalah pemilik usaha (97,9%), dan sudah menjalankan usaha di bidang tersebut cukup lama (rata-rata 19 tahun), sebagian besar (75%) sudah menjalankan usahanya lebih dari 10 tahun. Usaha pengolahan mebel rotan pada umumnya dirintis sendiri oleh responden (76%), yang sebagian besar adalah penduduk setempat atau pernah menjadi karyawan dari perusahaan lain di desa tersebut kemudian membuka usaha sendiri. Para pengrajin mebel rotan pada umumnya tidak berpendidikan terlalu tinggi, sebagian besar (71%) berpendidikan SLTP ke bawah.

Tabel 3.3 Komponen biaya untuk suatu produk

Komponen biaya	Jumlah Rp	% dari total
BBR	11,040,500	51.74
Pendukung	3,423,500	16.04
Tenaga Kerja	3,199,200	14.99
Lainnya	1,246,325	5.84
Laba	2,430,575	11.39
Total Harga	21,340,100	100.00

Sumber: data primer (Cemsed 2010)

Sebagian pengrajin (44,8%) melakukan proses produksi mulai dari bahan mentah menjadi mebel rotan jadi. Ada sebagian kecil pengrajin yang mensubkontrakkan sebagian pekerjaan seperti membuat rangka, finishing, atau menganyam. Tenaga kerja yang digunakan sebagian berasal dari desa tersebut (51%), lainnya menggunakan tenaga kerja dari luar desa. Komponen biaya untuk suatu produk diperkirakan seperti yang ditampilkan pada tabel 3.3 di atas. Dari total biaya yang ada, nilai BBR berkisar antara 30%-50%, ini tergantung pada jenis produknya. Pendapat tentang penggunaan tenaga kerja ini berbeda, sebagian pengrajin (50%) mengatakan mudah memperoleh tenaga kerja yang berkualitas dari dalam desa karena banyak tenaga yang berdatangan ke desa

tersebut, namun ada sebagian yang menyatakan kesulitan memperoleh tenaga kerja dari dalam desa karena orang Trongsan pada umumnya lebih suka menjadi pengrajin ketimbang bekerja pada orang lain. Oleh karena itu, pengrajin sering mendatangkan tenaga kerja dari luar desa Trongsan dengan menyediakan tempat tinggal dan makan bagi para pekerja, agar mereka betah bekerja di perusahaan pengrajin.

Banyak dari mereka menghasilkan produk untuk pasar ekspor (63,5%), namun jumlah pengrajin yang menggarap juga pasar lokal juga besar (57,5%). Upaya untuk mulai menggarap pasar lokal dilakukan oleh pengrajin bersamaan dengan menurunnya permintaan pasar internasional akibat krisis. Menurut pengrajin, sebenarnya pasar domestik punya potensi besar, namun biasanya jumlah ordernya kecil sehingga tidak efisien untuk dilayani. Ini berbeda dengan permintaan pasar internasional dimana *buyer* biasanya datang dengan order dalam jumlah besar. Karena tren besaran order, sebagian pengrajin (62,5%) menjual produknya pada eksporter, ada juga beberapa pengrajin yang melayani langsung *buyer* luar negeri, sebagian lain juga menjual kepada pengepul (33,2%). Meskipun pengrajin sadar produknya dijual ke pasar internasional, namun hanya sedikit (9,4%) yang memanfaatkan sarana internet untuk pemasarannya. Mereka banyak (50%) yang menggunakan perantara apakah itu perusahaan eksporter atau pedagang untuk melakukan pemasarannya. Hanya sedikit pengrajin yang menggunakan sarana pameran untuk mendapatkan pelanggan. Sementara itu pembayaran biasanya dilakukan dengan memberi DP – *down payment* (47,3%) biasanya berkisar 30%, sisanya akan dilunasi sesudah barang diterima oleh pembeli atau beberapa bulan sesudahnya. Sebagian lain pengrajin menjual dengan kredit (37,5%) dan sebagian lain (37,5%) menjual secara tunai.

Pembelian bahan baku oleh pengrajin

Sebagian pengrajin (66,7%) membeli bahan baku dari pedagang bahan baku yang ada di sekitar Desa Trongsan. Ini dikarenakan jumlah pembelian mereka kecil sehingga tidak efisien kalau membeli langsung dari agen di Surabaya atau dari agennya langsung. Biasanya mereka hanya membeli setelah ada order, dan membeli rotan sesuai dengan kebutuhan untuk memenuhi order tersebut. Untuk mereka yang membutuhkan bahan baku yang besar, biasanya membeli langsung dari agen di Surabaya untuk memanfaatkan perbedaan harga. Pada umumnya mereka harus membayar secara tunai (69,8%) pembelian bahan baku

rotan tersebut. Ada sebagian yang membayar DP dulu (20,9%) demikian juga ada yang membeli secara kredit (20,9%). Tentang ketersediaan bahan baku yang berkualitas, responden terbagi dalam 2 kelompok, sebagian mengatakan mudah namun sebagian lain mengatakan sulit. Masalah yang dihadapi oleh pengrajin terkait dengan bahan baku rotan adalah harga (82,3%) yang tidak stabil pada saat yang sama juga ketersediaan (54,2%) yang tidak tetap. Sering terjadi apabila dapat order tidak banyak, pengrajin mudah untuk memperoleh bahan baku dengan harga normal. Namun jika banyak order, sering harga bahan baku meningkat dan langka. Untuk memenuhi order, pengrajin harus mendatangkan bahan baku dari manapun dengan harga berapapun yang pada akhirnya akan mengurangi keuntungan yang diperoleh.

3.3.2. Dinamika Eksportir Mebel Rotan di Trangsan

Perkembangan usaha

Tidak ada perubahan jumlah eksportir yang ada di Desa Trangsan pada masa sebelum krisis global maupun pada saat ini, yaitu sebanyak 10 unit usaha. Para eksportir ini pada umumnya laki-laki, ada satu eksportir perempuan. Responden yang diteliti semuanya adalah pemilik usaha, hampir semua merupakan usaha yang merupakan inisiatif mereka sendiri namun memiliki lama usaha yang bervariasi demikian juga dengan pendidikan. Dibandingkan dengan pengrajin, tingkat pendidikan dari eksportir relatif lebih tinggi karena lebih banyak yang berpendidikan di atas SMP.

Kebanyakan eksportir mengolah bahan baku menjadi barang jadi, ini mungkin sebagai bagian dari penerapan dari kontrol baik terhadap mutu, *delivery*, maupun desain. Sejumlah eksportir juga mensubkontrakan proses awal seperti membuat rangka atau menganyam. Para eksportir yang diwawancarai memfokuskan diri menggarap pasar ekspor. Walaupun masa krisis menurunkan jumlah order dari *buyer*, namun hanya 1 eksportir yang mulai menggarap pasar lokal. Pada umumnya mereka berhubungan dengan perantara (50%) seperti *wholesaler* ataupun *retailer*. Beberapa eksportir memanfaatkan internet dalam pemasaran dan beberapa dari mereka menggunakan pameran sebagai sarana pemasaran. Pembayaran dilakukan dengan memberikan DP, sisa pembayaran dilakukan setelah barang diterima atau beberapa bulan sesudahnya. Seperti halnya pada pengrajin, ketergantungan pada desain *buyer* sangat tinggi. Banyak dari eksportir ini memang mulai mengembangkan desain sendiri, namun biasanya hanya pada perbaikan beberapa tampilan dari model lama.

Pembelian Bahan Baku oleh Eksportir

Meskipun kebutuhan akan bahan baku lebih besar, namun banyak eksportir yang membeli bahan baku dari pedagang (88,9%) yang ada di sekitar Desa Trangsang. Beberapa diantara mereka membeli langsung dari agen di Surabaya. Pada umumnya pembayaran dilakukan secara tunai walaupun beberapa diantara mereka dengan memberi DP sebagian. Seperti halnya pengrajin, pandangan eksportir juga terbagi, sebagian mengatakan sulit untuk memperoleh bahan baku sedangkan sebagian lain mengatakan mudah untuk memperoleh bahan baku. Para eksportir ini melihat masalah yang dihadapi eksportir dengan bahan baku rotan adalah harga (55,6%) yang tidak stabil pada saat yang sama juga ketersediaan (66,7%) yang tidak tetap.

3.3.3. Dinamika Pemasok Bahan Baku Mebel Rotan di Trangsang

Perkembangan usaha

Tidak ada informasi yang pasti mengenai pemasok bahan baku rotan, untuk Desa Trangsang ada yang mengatakan 5 pedagang. Namun peneliti menduga, lebih banyak penjual bahan baku yang dimanfaatkan oleh pengrajin mebel rotan di Desa Trangsang terutama yang berada di luar desa. Di desa ini, beberapa eksportir merangkap peran sebagai pedagang bahan baku untuk memanfaatkan *economies of scale* dari kegiatan ini. Para pedagang semuanya laki-laki, pemilik perusahaan, dan pada umumnya mereka pendiri usaha. Dibandingkan dengan pengrajin, tingkat pendidikan dari eksportir relatif lebih tinggi karena lebih banyak yang berpendidikan SMA ke atas.

Pasokan bahan baku

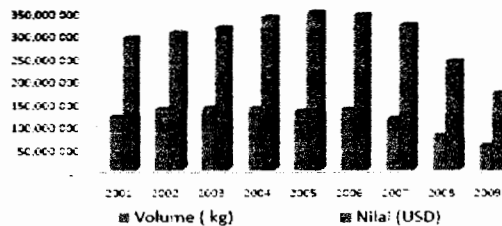
Sebagian penjual bahan (80%) membeli bahan baku dari pedagang bahan di Surabaya dengan pembayaran secara tunai atau dengan *down payment*. Pendapat para pedagang terbelah jadi dua, ada yang menganggap mudah memperoleh bahan baku, namun ada juga yang menganggap sulit. Seperti halnya para pengrajin, masalah yang dihadapi terkait dengan bahan baku rotan adalah harga yang tidak stabil pada saat yang sama juga ketersediaan yang tidak tetap.

3.4. Faktor Keberhasilan, Tantangan Pengembangan Klaster dan Rantai Nilai Persaingan dan daya saing

Persaingan secara tidak langsung terjadi diantara pengrajin meskipun setiap pengrajin menghasilkan produk yang tidak persis sama. Walaupun demikian pengrajin pada umumnya menyatakan bahwa pengrajin lain bukan sebagai pesaing. Namun dalam prakteknya, terjadi persaingan yang tidak sehat. Sebagai contoh *buyer* yang datang ke seorang pengrajin menanyakan harga untuk membuat suatu produk tertentu kemudian menawarkan ke pengrajin lain apakah bisa membuat produk yang sama dengan harga lebih rendah. Meskipun tidak memperoleh keuntungan, banyak pengrajin bersedia untuk memenuhi permintaan itu dengan pertimbangan dari pada menganggur. Situasi seperti ini sering dimanfaatkan *buyer* untuk menekan harga ke pengrajin.

Sementara itu persaingan dari pasar internasional berasal dari beberapa negara Asia (Tenggara dan Timur), namun pengusaha dan pengrajin secara khusus menunjuk Cina dan Vietnam sebagai pesaing yang dianggap sangat kuat. Kedua Negara ini mengalami pertumbuhan ekspor mebel rotan yang sangat pesat meskipun sumber bahan bakunya berasal dari Indonesia. Pada sisi lain pertumbuhan ekspor mebel rotan dari Indonesia tidak sepesat kedua negara tersebut, bahkan cenderung mengalami penurunan (lihat gambar 3.6). Seperti sudah dikemukakan di depan, salah satu masalah yang dihadapi oleh pengusaha mebel rotan adalah ketersediaan bahan baku rotan yang tidak rutin serta fluktuasi harga akibat kelangkaan rotan. Kelangkaan ini terjadi karena banyak bahan baku rotan yang diekspor dalam bentuk rotan semi proses bahkan bahan baku yang masih mentah. Akibatnya kebijakan ekspor ini justru menjadi bumerang bagi perkembangan ekspor mebel barang jadi.

GRAFIK PERKEMBANGAN EKSPOR PRODUK BARANG JADI ROTAN INDONESIA



Sumber: Biro Pusat Statistik, Jakarta dan Statistik.com

Gambar 3.4 Grafik perkembangan ekspor barang jadi rotan Indonesia volume dan nilainya (tahun 2001 – 2009)

Kekuatan dan tantangan bagi pengrajin

Selama ini industri mebel rotan di klaster Trangsas Sukoharjo telah berkembang, walaupun mengalami pasang surut. Kekuatan dari industri mebel rotan di daerah ini adalah *craftsmanship*. Sementara itu *buyer* internasional memiliki beberapa kriteria terkait dengan harga, kualitas dan waktu penyerahan. Pada awal perkembangannya harga produk dari Indonesia terkenal bagus karena murah walaupun banyak pengrajin tidak memenuhi kualitas yang distandarkan maupun waktu penyerahan. Namun perkembangan ketersediaan bahan baku rotan, telah mempengaruhi ketersediaan dan harganya. Dari sisi *buyer*, tidak terjadi kenaikan yang signifikan dalam harga bahkan sejak sebelum krisis global. Pada sisi lain, *buyer* punya kecenderungan terus menerus menekan harga. Akibatnya, pengrajin berusaha menggunakan bahan baku yang lebih murah (misalnya mengganti bahan baku untuk *grade* tertentu dengan *grade* yang lebih rendah) yang tentu dapat berpengaruh pada kualitas. Disamping itu pengrajin berusaha mengurangi margin laba yang akan diperoleh. Akan tetapi aspek penting yang menjadi perhatian *buyer* seperti kualitas dan pengiriman yang sampai saat ini belum dapat dipenuhi oleh pengrajin.

Bahan baku rotan

Rantai distribusi rotan yang saat ini memasok bahan baku bagi pengrajin di Trangsas memang cukup panjang. Para petani di Kalimantan dan Sulawesi menjual rotan yang masih basah ke pengepul, pengepul mengeringkan melalui proses penggorengan, selanjutnya pengepul menjual ke pemroses yang memproses rotan dalam bentuk poles maupun semi poles setelah itu baru diserahkan ke distributor, kemudian distributor yang menjual ke pengrajin. Dengan rantai distribusi seperti ini permainan harga sangat sering dilakukan dalam tahap sebelum masuk ke proses pengolahan bahan baku menjadi mebel oleh mereka yang memiliki informasi tentang kapan order mebel rotan sedang ramai. Rantai distribusi yang panjang ini sangat memberatkan pengrajin mebel rotan di Trangsas, karena harga BBR menjadi lebih mahal karena hampir seluruh pengrajin di Trangsas membeli BBR dari Pedagang BBR Trangsas. Akses untuk membeli langsung dari Surabaya ataupun Kalimantan dan Sulawesi sangat sulit karena karena keterbatasan dana dan pengetahuan.

Terkait dengan BBR, beberapa persoalan yang dihadapi oleh pengrajin yang harus diatasi adalah sebagai berikut:

- 1) Ketersediaan rotan dalam jumlah yang memadai dan harga wajar. Seperti sudah diketahui sejak pemerintah mengeluarkan kebijakan ekspor bahan baku rotan melalui permendag 12/2005 telah mempengaruhi ketersediaan dan fluktuasi harga bahan baku. Walaupun kebijakan ini sudah direvisi dengan keluarnya penetapan kuota, namun tidak punya dampak yang berarti karena banyak industri mebel rotan dalam negeri sudah *collapse* sementara kuota ekspor juga hanya menetapkan kuota rotan pada jenis-jenis tertentu padahal masih banyak jenis rotan lain yang bebas diekspor.
- 2) Pembelian rotan oleh pengrajin biasanya dalam jumlah kecil menunggu datangnya order. Akibatnya pengrajin tidak dapat memanfaatkan rabat. Selain itu, ketika banyak order datang, harga rotan cenderung naik.
- 3) Rantai pasokan dari sumber bahan baku yaitu Kalimantan dan Sulawesi ke Jawa sangat panjang melibatkan banyak perantara, akibatnya harga bahan baku yang harus dibayar pengrajin menjadi tinggi.

Masalah lingkungan usaha

Sejauh ini, para pengrajin tidak punya masalah dengan lingkungan dimana mereka berada. Namun mereka menganggap, bahwa pemerintah tidak punya perhatian terhadap mereka. Para pengrajin mendengar ada banyak bantuan diberikan oleh pemerintah, namun kebanyakan pengrajin tidak pernah menikmati. Sementara itu persoalan berbeda dihadapi oleh pengusaha eksportir. Para pengusaha ini juga mengeluh karena perhatian pemerintah yang kurang dibandingkan dengan pesaing mereka dari negara lain di Asia. Selain itu beban biaya yang dikenakan dalam transportasi antar wilayah, pajak serta pengenaan biaya atas penggunaan berbagai fasilitas di pelabuhan dianggap sangat tinggi apalagi dibandingkan dengan negara pesaing khususnya Cina.

Masalah SDM

Mentalitas para pengrajin dikeluhkan oleh beberapa eksportir. Eksportir ini menganggap bahwa pengrajin tidak mau bekerja keras, kurang inisiatif, tidak kreatif, sering tidak menepati janji dan mau untungya sendiri. Pengrajin tidak punya komitmen tinggi atas kualitas dan pengirimannya. Kemampuan inovasi dan desain juga rendah. Walaupun penciptaan desain baru membuka peluang masuk ke pasar kelas atas serta ekspor ke berbagai negara lain, banyak pengrajin lebih suka mengerjakan desain yang merupakan order dari *buyer*. Menciptakan

desain sendiri membutuhkan tenaga dan dana, selain itu juga dihadapkan pada risiko desain baru itu tidak diterima oleh pasar.

Modal kerja

Pola produksi mebel yang banyak ditemukan di Trangsan adalah pola kemitraan – subkontrak. Dalam pola ini *buyer* asing (pemberi order) bertransaksi dengan pengusaha besar (eksportir), kemudian pengusaha besar melakukan sendiri sebagian proses produksi dan atau mensubkontrakkan sebagian tahapan produksi kepada pengrajin yang lebih kecil (*craftman*) baik itu di Trangsan maupun di luar Trangsan. Dalam pengerjaan pesanan, ketersediaan modal kerja biasanya menjadi tanggung jawab pengrajin itu sendiri, pemberi pesanan memberi uang muka dalam jumlah terbatas biasanya 30% bahkan sering juga ditemui pemesan tidak memberi uang muka sama sekali.

Dalam kegiatan operasional, banyak pengrajin mengalami kesulitan keuangan dikarenakan sistem pembayaran yang diterapkan oleh para pembeli eksportir, yang berperan sebagai perantara yang menghubungkan dengan *buyer* asing dengan pengrajin. Memang mereka banyak yang memberikan *down payment* 30% (DP) tetapi pembayaran sisanya akan diselesaikan dalam jangka waktu 1 minggu sampai dengan 1 bulan setelah penyerahan barang. Sistem pembayaran ini yang menyebabkan banyak pengrajin mengalami kesulitan modal kerja. Hasil penelitian BI Solo dengan UMS (2007), memperlihatkan bahwa sebagian besar modal kerja pengrajin, lebih dari 50% tersedot untuk keperluan pembelian bahan baku.

Critical success factor

Dalam studi yang dilakukan oleh GTZ (2007), terdapat 10 faktor yang dianggap penting yang menentukan keberhasilan pengusaha mebel rotan dalam berbisnis terutama di pasar internasional. Kesepuluh faktor tersebut adalah akses ke bahan baku, desain, kualitas, harga, *delivery*, kapasitas, modal serta teknologi dan peralatan. Secara keseluruhan, pengusaha memiliki penilaian yang lebih tinggi tentang berbagai faktor tersebut dibanding *buyer* kecuali berkenaan dengan akses ke bahan baku serta harga.

Menurut pengrajin, pandangan pembeli terhadap beberapa dimensi produk yang dihasilkan dari perspektif pengrajin memperlihatkan penilaian yang positif terhadap aspek kualitas, harga, *delivery*, serta desain seperti yang disajikan pada tabel 3.4 berikut.

Tabel 3.4 Persepsi responden pengrajin terhadap penilaian konsumennya

Indikator	Sangat Kurang	Kurang	Bagus	Sangat Bagus
Kualitas	1,0%	13,5%	57,3%	28,1%
Harga	6,3%	-	72,6%	21,1%
<i>Delivery</i>	13,5%	-	62,5%	24,0%
Desain	2,1%	1,0%	60,4%	36,5%

Sumber: data primer (Cemsed 2010)

Pandangan di atas tentu dapat dikategorikan tidak obyektif karena hanya diambil dari perspektif pengrajin. Menurut pengrajin secara umum, pembeli mereka menilai kualitas, harga, *delivery* dan desain dianggap bagus. Beberapa pengrajin melihat memang ada masalah terutama tentang kualitas dan pengiriman.

Dalam pandangan seorang eksportir, para pengrajin di Desa Trangsan tidak mampu mengikuti dinamika perubahan di pasar internasional sehingga banyak yang gulung tikar dengan datangnya krisis finansial global yang menerpa mereka. Para pengrajin ini masih bergumul dengan persoalan kualitas yang sering tidak konsisten, harga yang tinggi, pengiriman yang tidak tepat waktu serta lemahnya desain. Berkenaan dengan desain, pada umumnya pengrajin mengandalkan desain dari pembeli (57,5%), dimana peran mereka hanya sebagai tukang jahit. Ini yang menyebabkan daya tawar mereka rendah terhadap pembeli. Data ini memperlihatkan adanya gap persepsi antara pengrajin yang mempersepsikan diri tidak memiliki masalah yang berarti dalam ke 4 aspek tersebut di atas, dengan eksportir sebagai pembeli. Situasi ini memperlihatkan masih kurangnya orientasi pengrajin pada pembeli.

Sementara itu terkait dengan persepsi eksportir di Desa Trangsan terhadap penilaian *buyernya*, memperlihatkan pandangan penilaian yang positif terhadap aspek kualitas, harga, pengiriman, serta desain yang dihasilkan oleh eksportir seperti yang disajikan pada tabel 3.5.

Seperti halnya terhadap pengrajin, pandangan di atas tentu dapat dikategorikan sangat subyektif karena hanya diambil dari perspektif eksportir di Trangsan. Para eksportir nampaknya lebih percaya diri bahwa produk mereka bagus di mata *buyer*. Dengan memperhatikan pandangan seorang eksportir dari luar Trangsan yang menilai belum siapnya pengusaha untuk terlibat dalam

bisnis internasional memperlihatkan bahwa pada tingkat eksportir gap tersebut lebih lebar.

Tabel 3.5 Persepsi responden eksportir terhadap penilaian buyernya

Indikator	Sangat Kurang	Kurang	Bagus	Sangat Bagus
Kualitas	-	10,0%	40,0%	50,0%
Harga	-		60,0%	40,0%
Delivery	-	10,0%	40,0%	50,0%
Desain	-		50,0%	50,0%

Sumber: data primer (Cemsed 2010)