

# ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN SENTRA KAWASAN PRODUKSI GENTENG DI KABUPATEN JEPARA

Much. Imron

## Abstract

*This research to formulate the strategy of developing for the central location of roofs production in Jepara regency, through potential identification, problem, opportunities and changes which are owned by UKM by using SWOT analysis (strengths, weakness, opportunities, threats). The research held at the whole roofs UKM in Jepara regency, totally 686 respondents. The primary data collection held throught the questioner with the loading of questions about the modality and finance, human resources, production, marketing, and institution.*

*The result of research shows the problem faced by genteng UKM is the modality limitation had beside haven't been owned some access to the sources of modality and financial management which hasn't been done well, there still low quality of human resources had, pasive marketing, the low quality product also the aspects of institution which is not arranged well, for solving this case, the strategy may be able to do is optimalze the local potention supporting UKM development, increasing knowledgement and skill in this case for managing of human resources, finance, production or the marketing by technical traning, managerial accompaniment, field supervision, mechanization of research also recommends the local government to mediate UKM to access for the sources of modality, also facilitate UKM in order to participate in exhibition.*

**Keywords :** *The strategy of developing, Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*

## Pendahuluan

Pemerintah daerah mempunyai tanggung jawab untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah dengan pengembangan potensi ekonomi strategis untuk mendukung laju pertumbuhan pembangunan ekonomi daerah melalui pemberdayaan perekonomian rakyat dan mendorong partisipasi aktif masyarakat dalam pembangunan. Pembangunan sektor industri kecil dapat dilakukan dengan memberdayakan Usaha Kecil Menengah (UKM) agar lebih efisien, produktif dan berdaya saing dengan menciptakan iklim usaha yang kondusif dan peluang usaha yang seluas-luasnya.

Krisis multi-dimensional yang dirasakan sejak awal tahun 1997 memberikan makna bagi perkembangan industri kecil di Kabupaten Jepara, karena industri kecil ini terbukti mampu bertahan dan justru mengalami pertumbuhan dari sisi jumlah pengusaha, omset kegiatan dan akses pemasaran. Perkembangan industri kecil di Kabupaten Jepara memberikan kontribusi yang relatif tinggi dan luas dalam hal penyerapan tenaga kerja, hal ini ditunjukkan dengan kenaikan jumlah tenaga kerja selama kurun waktu 5 tahun dari tahun 2001 sebesar 73.945 tenaga kerja sampai dengan tahun 2005 sebesar 94.468 tenaga kerja (28%). Sedangkan unit usaha potensial dalam sektor industri sejak tahun 2001 sampai dengan 2005 mengalami kenaikan sebesar 20%, dari 5.993 unit usaha

pada tahun 2001 menjadi 7.164 unit usaha pada tahun 2005 (sumber: Data Potensi Industri Dinas Indagkop PM kabupaten Jepara, 2005).

Sebagai sasaran pengembangan dalam strategi pembangunan daerah, gambaran kondisi industri kerajinan di Kabupaten Jepara baik secara kuantitatif maupun kualitatif menjadi faktor penting dalam penetapan strategi dan sasaran pembangunan. Upaya untuk mengidentifikasi Sentra Kawasan Produksi (SKP) di Kabupaten Jepara melalui strategi pengembangan sentra kawasan produksi menjadi semakin penting untuk dilakukan, mengingat ketimpangan data yang ada menjadikan program pengembangan potensi ekonomi strategis ini menjadi tidak tepat sasaran.

Analisis strategi pengembangan sentra kawasan produksi dalam penelitian ini dilakukan pada sentra kawasan produksi genteng di Kabupaten Jepara. Adapun permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimanakah potensi, masalah, peluang dan tantangan yang dihadapi oleh sentra kawasan produksi genteng di kabupaten Jepara.
2. Bagaimana strategi pengembangan sentra kawasan produksi di Kabupaten Jepara.

### **Tujuan Penelitian**

1. Mengidentifikasi potensi, masalah, peluang dan tantangan sentra kawasan produksi genteng di Kabupaten Jepara.
2. Menetapkan strategi pengembangan sentra kawasan produksi genteng di Kabupaten Jepara.

### **Tinjauan Pustaka**

#### **a. Industri**

Sangat sulit untuk memberikan pengertian tentang industri dan perusahaan sebab kriterianya berbeda. Istilah industri biasanya menimbulkan gambaran dalam pikiran akan adanya pabrik-pabrik, perusahaan-perusahaan yang mengolah bahan mentah menjadi barang jadi dengan menggunakan alat-alat seperti mesin-mesin dan lain sebagainya. Pengertian industri juga sering dihubungkan dengan adanya mekanisme, teknologi dan hal-hal lain yang dari negara yang sudah lebih maju. Jadi dapat dikatakan bahwa sebuah industri merupakan suatu kelompok perusahaan yang memproduksi barang yang sama, untuk pasar yang sama pula. Sedangkan perusahaan itu sendiri tidak selalu menggunakan material atau proses produksi yang sama dengan lainnya.

M. Manullang (2002) memberikan pengertian tentang Industri adalah: satu sub sistem (salah satu unsur) dari pada bisnis. Dengan kata lain bisnis terdiri dari sejumlah industri, dan Industri adalah kumpulan perusahaan yang memproduksi barang yang sama atau yang hampir sama. Jadi masing-masing jenis industri memproduksi barang yang sama, misalnya industri furniture adalah semua perusahaan yang memproduksi furniture, apakah lemari, kursi, meja dan lain sebagainya.

Dalam konteks mikro dan organisasi, Mudrajad Kuncoro (2004) memberikan definisi tentang industri adalah: Sekelompok perusahaan yang menghasilkan produk/jasa yang relatif sejenis, atau mempunyai sifat saling mengganti yang erat.

Menurut Undang-undang No. 5 tahun 1984 tentang perindustrian, industri adalah kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah, bahan baku, barang setengah jadi, dan/atau barang jadi menjadi barang dengan nilai yang lebih tinggi untuk menggunakannya, termasuk kegiatan rancang bangun dan perekayasaan industri.

## b. Usaha Kecil dan Menengah

Batasan mengenai usaha kecil, menengah dan besar masih beragam. Kriterianya masih berbeda-beda, tergantung pada fokus permasalahan yang dituju dan keterkaitan instansi. Beberapa definisi yang menggunakan ukuran finansial diantaranya, Departemen Perindustrian mengategorikan usaha kecil apabila usaha yang nilai asetnya (tidak termasuk rumah dan tanah) dibawah Rp.600 juta. Kamar Dagang dan Industri (KADIN) mengemukakan bahwa sektor usaha yang tergolong kecil apabila memiliki modal aktif dibawah Rp.150 juta dengan *turnover* dibawah Rp.600 juta per tahun, kecuali untuk sektor konstruksi dengan batasan memiliki modal aktif dibawah Rp.250 juta dengan *turnover* dibawah 1 milyar per tahun. Bank Indonesia menentukan kriteria usaha kecil, yaitu usaha yang asetnya (tidak termasuk tanah dan bangunan) dibawah Rp.600 juta.

Sementara menurut UU No. 9 tahun 1995 tentang usaha kecil, yang dimaksud sektor usaha kecil adalah memiliki kekayaan bersih maksimal 200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan maksimal Rp.1 milyar. Biro Pusat Statistik (BPS) mengelompokkan jenis usaha berdasarkan ukuran jumlah tenaga kerja menjadi empat kategori, yaitu:

- 1) Usaha kerajinan rumah tangga: usaha yang memiliki tenaga kerja kurang dari lima orang.
- 2) Usaha kecil: usaha yang memiliki tenaga kerja sejumlah lima orang sampai dengan 19 orang.
- 3) Usaha menengah: usaha yang memiliki tenaga kerja sejumlah 20 orang sampai dengan 99 orang.
- 4) Usaha besar: usaha yang memiliki tenaga kerja lebih sejumlah 100 orang atau lebih.

Sedangkan menurut Inpres Nomor 10 tahun 1999 yang dimaksud dengan industri menengah adalah suatu unit usaha dengan aset netto (diluar tanah dan gedung) antara Rp.200 juta hingga Rp.10 Milyar, diatas itu diklarifikasikan sebagai Industri besar.

## c. Sentra Kawasan Produksi / Cluster

Dalam bahasa sederhana, *cluster* berarti kelompok, namun tidak semua kelompok industri dapat disebut *cluster*. Ciri utama cluster menurut Schmitz and Nadvi adalah pengelompokan disebuah wilayah tertentu dari berbagai perusahaan dalam sektor yang sama.

Menurut Porter dalam Sakuramoto (2004), *cluster* adalah sekelompok perusahaan dan lembaga terkait yang berdekatan secara geografis, memiliki kemiripan yang mendorong kompetisi serta juga bersifat *complementaris*.

Bab I bagian Ketentuan Umum Pasal 1 (2) Surat keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor: 32/Kep/M.KUKM/IV/2003 tentang Pedoman Penumbuhan dan Pengembangan UKM, disebutkan bahwa yang dimaksud dengan Cluster adalah pusat kegiatan UKM pada sentra yang telah berkembang, ditandai oleh munculnya pengusaha-pengusaha yang lebih maju, terjadi spesialisasi proses produksi pada, masing-masing UKM dan kegiatan ekonominya saling terkait dan saling mendukung. Jadi cluster-cluster di sebuah wilayah didalamnya dibagi dalam sentra-sentra industri.

Dalam BAB I bagian Ketentuan Umum Pasal 1 (1) Surat keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor: 32/Kep/M.KUKM/IV/2003 tentang Pedoman Penumbuhan dan Pengembangan UKM, mencantumkan definisi tentang Sentra, yang dimaksud sentra adalah pusat kegiatan di kawasan/lokasi tertentu dimana terdapat UKM (Usaha

Kecil dan Menengah) yang menggunakan bahan baku/sarana yang sama, menghasilkan produk yang sama/sejenis serta memiliki prospek untuk dikembangkan menjadi klaster.

## Metode Penelitian

Untuk mencapai tujuan penelitian digunakan analisis deskriptif-kualitatif dan analisis SWOT.

### a. Analisis Kualitatif

Teknik analisis kualitatif atau analisis statistik deskriptif dalam penelitian ini pada dasarnya merupakan proses transformasi data penelitian dalam bentuk tabulasi, sehingga mudah dipahami dan diinterpretasikan. Tabulasi menyajikan ringkasan, pengaturan dan penyusunan data dalam bentuk tabel numerik. Statistik deskriptif digunakan untuk memberikan informasi mengenai karakteristik variabel penelitian utama serta data identitas umum/karakteristik demografi responden. Ukuran yang digunakan dalam deskripsi adalah distribusi frekuensi (frekuensi data penelitian dinyatakan dalam ukuran absolut dan proporsi, yang disajikan dalam bentuk tabel numerik), rata-rata/mean, minimum, maksimum serta standar deviasi. Teknik analisis ini digunakan untuk menjelaskan profil sentra kawasan produksi di Kabupaten Jepara.

### b. Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*)

Karakteristik sentra kawasan produksi selanjutnya diidentifikasi *Key factor success* yang menjadi kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*) dan tantangan (*Threats*) sentra kawasan produksi di Kabupaten Jepara.

SWOT merupakan akronim dari faktor-faktor internal perusahaan berupa *Strengths and Weakness* (kekuatan dan kelemahan) dan dari faktor eksternal perusahaan berupa *Opportunities and Threats* (peluang dan ancaman). Sugian (1995,172) menyatakan bahwa kemampuan SWOT terletak pada kemampuan para penentu strategi perusahaan untuk memaksimalkan peranan faktor kekuatan dan pemanfaatan peluang sekaligus berperan sebagai alat untuk meminimalisasi kelemahan dalam tubuh organisasi dan menekan ancaman yang timbul. Tujuan dari diagnosis ini lebih merupakan hubungan dalam menentukan strategi mencapai tujuan perusahaan. Adapun faktor internal dan eksternal masing-masing mempunyai arti dan makna tersendiri seperti dalam penjabaran sebagai berikut:

- *Strenght* (S)  
*Strenght* berarti kekuatan, faktor-faktor kekuatan yang dimiliki oleh suatu Usaha.
- *Weakness* (W)  
*Weakness* berarti kelemahan, faktor kelemahan yang di dimiliki oleh suatu Usaha.
- *Opportunity* (O)  
*Opportunity* berarti peluang yang dimiliki oleh perusahaan adalah *faktor* lingkungan yang menguntungkan suatu satuan usaha.
- *Threath* (T)  
*Threath* berarti ancaman, faktor-faktor ancaman adalah faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan usaha.

## Pembahasan

Lokasi Sentra Genteng tersebar di beberapa Desa di Kecamatan yang ada di Kabupaten Jepara yaitu untuk Kecamatan Mayong terletak di Desa Mayong Lor, Mayong Kidul, Pelem Kerep

dan Desa Tigajuru. Untuk Kecamatan Nalumsari terdapat di Desa Tunggul Pandean, Jati Sari, dan Desa Blimbing Rejo. Untuk Kecamatan Keling lokasi Sentra Genteng terletak di Desa Clering dan Desa Banyu Manis.

### Analisis SWOT

Analisis SWOT terhadap Sentra Genteng dikelompokkan dalam empat aspek, yaitu aspek permodalan dan keuangan, aspek Sumber Daya Manusia (SDM), aspek pemasaran, aspek produksi dan aspek kelembagaan sentra. Analisis SWOT terhadap sentra genteng dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Aspek Permodalan dan Keuangan

Dari aspek permodalan, UKM genteng mengalami kendala kesulitan/kekurangan modal, hal ini menjadikan faktor kelemahan yang dialami oleh UKM disamping belum dimilikinya akses pada sumber-sumber permodalan dan pengelolaan keuangan yang belum dilakukan dengan baik. Kelemahan permodalan makin diperparah oleh kondisi dimana sistem pembayaran yang dilakukan kepada UKM Genteng proporsi terbesar adalah dengan sistem pembayaran kredit. UKM Genteng juga belum mendapatkan pembinaan yang memadai dalam hal pengelolaan keuangan dari lembaga terkait.

b. Aspek Sumber Daya Manusia

UKM Genteng memiliki kekuatan berupa SDM yang produktif, pengalaman usaha cukup lama, didukung adanya etos kerja masyarakat dalam bidang produksi genteng dan pengelolaan Tenaga Kerja telah dilakukan dengan baik, namun demikian terdapat kelemahan berupa masih rendahnya kualitas SDM yang dimiliki dilihat dari pendidikan formal mayoritas pengrajin tidak tamat SD dan berpendidikan SD, proses regenerasi usaha UKM Genteng juga belum berjalan dengan baik dan belum adanya pembinaan yang memadai dan merata dalam bidang pengelolaan SDM dari instansi terkait.

c. Aspek Pemasaran

Pemasaran yang dilakukan UKM Genteng masih pasif, belum adanya upaya pemasaran/promosi yang baik, volume penjualan yang fluktuatif dan cenderung menurun. Faktor-faktor tersebut menjadi kelemahan UKM Genteng. Namun, jika dilihat dari sisi harga, UKM Genteng memiliki kekuatan harga produk yang cukup bersaing. Selain itu UKM Genteng memiliki peluang permintaan pasar produk genteng yang tinggi.

d. Aspek Produksi

Dari aspek produksi, UKM Genteng memiliki kekuatan dalam proses produksinya telah menggunakan peralatan semi modern, pola produksi dijalankan secara kontinyu serta telah menempati lahan milik sendiri sebagai tempat usaha. Namun disamping kekuatan yang dimiliki, pada UKM Genteng juga terdapat kelemahan berupa kualitas produk yang dihasilkan rendah. Hal ini menjadikan ancaman bagi UKM Genteng dengan adanya keluhan dari konsumen atas kualitas produk yang dihasilkan dapat berdampak pada menurunnya loyalitas konsumen, disamping belum adanya standarisasi harga dan kualitas diantara sesama UKM Genteng dan ancaman produk sejenis dari luar Jepara maupun produksi genteng buatan pabrik. Disamping

itu salah satu kelemahan yang dimiliki oleh UKM Genteng adalah potensi limbah produksi yang ditimbulkannya.

e. Aspek Kelembagaan Sentra

Di Sentra Genteng telah terdapat paguyuban pengrajin yang terbagi dalam tiga unit pembinaan yaitu gerabah, keramik dan genteng. Dengan adanya paguyuban ini, sentra Genteng mempunyai kesempatan untuk melakukan pembinaan pada pengrajin dalam pengembangan SDM, produksi, pemasaran dan keuangan. Namun keberadaan paguyuban tersebut belum terkoordinasikan dengan baik sehingga mengakibatkan pembinaan yang dilakukan belum optimal.

Selain itu di Sentra Genteng juga telah terdapat Kopinkra yang berada di Desa Mayong Kidul. Dengan adanya Kopinkra, UKM Genteng memiliki kesempatan untuk mendapatkan bantuan permodalan baik dari pemerintah maupun dari perbankan/investor, namun Koperasi yang ada masih sangat terbatas, belum mampu mengakomodasi seluruh UKM dan belum dikelola dengan baik.

**Tabel 1**  
**Persebaran UKM Genteng di Kabupaten Jepara**  
**Tahun 2006**

No	Desa	Jumlah	Persentase
1	Mayong Lor	106	15,5
2	Mayong Kidul	258	37,6
3	Pelem Kerep	29	4,2
4	Tiga Juru	31	4,5
5	Tunggul Pandean	126	18,4
6	Jati Sari	79	11,5
7	Blimbing Rejo	14	2,0
8	Clering	41	6,0
9	Banyumanis	2	0,3
<b>Total</b>		<b>686</b>	<b>100</b>

Sumber : Data primer yang diolah

**Strategi Pengembangan**

Dengan mengacu kepada kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki/dihadapi oleh Sentra Kawasan Produksi Genteng, selanjutnya dapat dirumuskan strategi pengembangan Sentra Kawasan Produksi Genteng di Kabupaten Jepara sebagai berikut:

a. Aspek Permodalan dan Keuangan

- UKM Genteng di Kabupaten Jepara menghadapi permasalahan klasik yang dialami oleh UKM pada umumnya, yaitu masalah kesulitan/keterbatasan modal. Bukti empiris juga mendukung bahwa sebagian besar UKM Sentra Genteng belum mendapatkan kemudahan akses terhadap sumber-sumber permodalan. Untuk itu Pemerintah Kabupaten Jepara beserta pihak-pihak terkait yang peduli dengan keberadaan dan perkembangan UKM perlu memfasilitasi permasalahan ini. Beberapa upaya dapat dilakukan, misalnya dengan

memberikan bantuan modal lunak dengan pola bergulir, pemanfaatan dana BUMN, memediasi antara UKM dengan sumber-sumber modal yang mudah dan murah baik dari lembaga keuangan perbankan maupun non perbankan, meningkatkan peran perusahaan besar dalam pengembangan UKM dengan pola bapak asuh, mendorong pengrajin melakukan aktivitas gabungan dalam hal pengembangan/penguatan permodalan dan sebagainya.

- Fasilitasi masalah permodalan tersebut perlu diimbangi dengan upaya peningkatan pengetahuan pengelolaan keuangan, hasil penelitian menunjukkan UKM Genteng mengalami kesulitan dalam pengelolaan keuangan, mayoritas UKM memiliki prosedur catatan finansial yang buruk, praktek akunting dan kalkulasi biaya yang layak tidak diterapkan, terutama karena keterbatasan SDM yang dimiliki. Data empiris juga mendukung bahwa mayoritas UKM Genteng belum mendapatkan pembinaan dalam hal pengelolaan keuangan yang merata dan memadai. Untuk itu diperlukan bantuan tenaga ahli/pendampingan dan pelatihan manajemen usaha yang fokus pada masalah ini. Pemerintah dalam hal ini dapat berupaya memfasilitasi peran aktif masyarakat, institusi akademis, lembaga swasta profesional/asosiasi, Lembaga Pelayanan Bisnis (*Business Development Service/BDS*), untuk ikut berperan aktif melakukan pembinaan pengelolaan keuangan yang baik.

b. Aspek Sumber Daya Manusia (SDM)

- UKM Genteng memiliki kualitas SDM yang relatif rendah, bukti empiris menunjukkan bahwa sebagian besar pengrajin berpendidikan formal tidak tamat SD dan hanya tamat SD. Untuk itu perlu adanya upaya peningkatan pengetahuan dan ketrampilan UKM dalam mengelola usahanya secara profesional, baik dalam hal pengelolaan SDM, pengelolaan keuangan, produksi maupun pemasaran. Upaya yang dapat dilakukan misalnya dengan memberikan pelatihan teknis dan manajerial, pendampingan dan supervisi lapangan, dan sebagainya sesuai dengan kemampuan khalayak sasaran.
- Disamping kualitas SDM yang masih relatif rendah, Sentra Genteng juga memiliki jumlah UKM yang cukup banyak yang tersebar di beberapa Desa di Kabupaten Jepara, maka diperlukan pendampingan yang lebih memadai. Beberapa upaya dapat dilakukan misalnya dengan, meningkatkan peran pembinaan Industri Besar, institusi akademis, Lembaga Pelayanan Bisnis (*Business Development Service/BDS*) dan *Stakeholders* terkait dengan pola kemitraan/pendampingan.

c. Aspek Pemasaran

- Pemasaran yang dilakukan UKM Genteng masih pasif, hampir seluruh UKM Genteng hanya memproduksi saja, sangat sedikit yang selain memproduksi juga memiliki usaha pemasaran dan pemasok sendiri. UKM juga memiliki ketergantungan dengan tengkulak. Untuk itu perlu adanya kemitraan strategis yang lebih permanen antara UKM dengan pemasar maupun dengan pemasok, sehingga antara UKM dengan pemasar maupun antara UKM dengan pemasok terjalin kemitraan yang saling menguntungkan dan tidak merugikan UKM, misalnya dalam sistem pembayaran, sistem penyerahan barang, sistem bagi hasil keuntungan secara lebih menguntungkan. Pemerintah juga dapat berperan memfasilitasi UKM untuk membentuk jaringan usaha, memediasi pemasaran melalui jaringan informasi, membangun sistem informasi pasar dan sebagainya.

- Masih sangat terbatasnya upaya pemasaran/promosi yang dilakukan oleh UKM Genteng, disebabkan oleh keterbatasan sarana dan sumber daya yang dimiliki, untuk itu pemerintah melalui dinas terkait untuk lebih banyak memfasilitasi sarana dan prasarana promosi, menjembatani akses pasar yang lebih luas, mendirikan balai lelang bersama (etalase untuk produk UKM Genteng), mendorong pengrajin melakukan aktivitas gabungan dalam bidang pemasaran dan promosi dan sebagainya.

d. Aspek Produksi

- Potensi lokal pendukung pengembangan UKM Sentra Genteng perlu lebih diberdayakan dan dioptimalkan, antara lain dalam pemanfaatan tenaga kerja lokal yang telah memiliki ketrampilan, optimalisasi bahan baku yang tersedia, pengalaman usaha dan penguasaan teknik produksi, peralatan produksi, dan sebagainya. Hal ini dilakukan agar Sentra Genteng mendapatkan skala ekonomi dalam proses produksinya.
- Meskipun hasil penelitian tidak menunjukkan adanya kendala yang berarti dalam proses produksi, desain produk maupun peningkatan kualitas produk, namun masih terdapat keluhan dari konsumen mengenai kualitas genteng yang kurang kuat, kasar dan mudah pecah, hal ini menunjukkan perlu adanya pembinaan teknik produksi dan bantuan pengadaan peralatan yang lebih memadai. Data empiris juga mendukung bahwa mayoritas UKM belum mendapatkan pembinaan dalam hal produksi. Untuk mengatasi masalah tersebut pemerintah dapat memfasilitasi kerjasama dengan institusi riset, pihak swasta profesional, melakukan kemitraan dengan pihak perusahaan besar (UKM menerima pesanan dari perusahaan besar dengan disertai dengan bimbingan teknis dalam kendali produksi, kendali kualitas maupun manajemen produksi secara umum) ataupun menjalin kerjasama lintas sentra/UKM genteng yang berada di daerah lain (pada tahap awal bisa dilakukan dengan melakukan studi banding/ berkunjung ke UKM lain yang lebih maju). Dalam peningkatan kualitas produk diperlukan keterlibatan pembeli melalui riset dan uji pasar maupun inovasi secara mandiri.

e. Aspek Kelembagaan

- Perlunya pemberdayaan Kopinkra di Sentra Genteng, dengan adanya koperasi nantinya dapat berperan sebagai badan usaha bersama milik sentra, menghimpun permodalan baik dari anggota, perbankan/investor maupun pemerintah, memberikan bantuan modal pada UKM, mengkoordinasikan pemasaran dan membantu menyediakan kebutuhan berupa bahan baku, peralatan produksi dan sebagainya.
- Perlunya peningkatan peran paguyuban yang telah ada, melalui pemberdayaan kelembagaan organisasi dan perlunya menubuhkan kesadaran UKM akan pentingnya berorganisasi.



**Tabel 2**  
**Analisis SWOT Sentra Genteng**

<b>KEKUATAN</b>	<b>KELEMAHAN</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pengrajin Genteng rata-rata merupakan usia produktif.</li> <li>- Memiliki pengalaman usaha cukup lama, didukung adanya etos kerja masyarakat dalam bidang kerajinan Genteng.</li> <li>- Pengelolaan tenaga kerja yang dilakukan relatif baik.</li> <li>- Harga produk relatif sama dan bersaing.</li> <li>- Dalam proses produksi telah menggunakan peralatan semi modern.</li> <li>- Produksi dilakukan secara kontinyu.</li> <li>- Pengrajin menempati lahan milik sendiri sebagai tempat usaha.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kualitas SDM UKM Genteng rendah, mayoritas pengrajin berpendidikan tidak tamat SD dan hanya tamat SD.</li> <li>- Merupakan perusahaan perseorangan yang bersifat usaha keluarga.</li> <li>- Proses regenerasi usaha belum berjalan dengan baik.</li> <li>- Permodalan yang dimiliki UKM Genteng masih kurang/terbatas.</li> <li>- Belum dimilikinya akses pada sumber-sumber permodalan, banyak pengrajin yang menggantungkan permodalannya pada Tengkulak dan pembeli skala menengah.</li> <li>- Pengrajin mengalami kesulitan dalam pengelolaan keuangan yang baik.</li> <li>- Belum adanya pembinaan yang merata dan memadai dalam hal pengelolaan tenaga kerja, pemasaran, keuangan dan produksi.</li> <li>- Volume penjualan bersifat fluktuatif dan cenderung menurun.</li> <li>- Pemasaran bersifat pasif, belum ada upaya pemasaran/promosi yang baik, UKM hanya sebagai produsen, dan masih tergantung pada agen/penyalur.</li> <li>- Sistem pembayaran kredit.</li> <li>- Adanya dampak limbah produksi.</li> </ul>
<b>PELUANG</b>	<b>ANCAMAN</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Permintaan/pejuang pasar produk genteng cukup tinggi.</li> <li>- Bahan baku cukup tersedia dengan kualitas dan kuantitas yang memadai.</li> <li>- Tenaga trampil cukup tersedia di Kabupaten Jepara.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Masih adanya keluhan dari konsumen, diantaranya mengenai kualitas genteng yang kurang kuat, kasar dan mudah pecah.</li> <li>- Belum adanya kesepakatan standarisasi kualitas dan harga diantara UKM Genteng.</li> <li>- Adanya ancaman dari produk sejenis dari luar Jepara dan produk Genteng plastik/beton/glazuur buatan pabrik.</li> </ul>

## Kesimpulan

Dilihat dari aspek permodalan dan Keuangan, UKM genteng mengalami kendala kesulitan/kekurangan modal, hal ini menjadikan faktor kelemahan yang dialami oleh UKM disamping belum dimilikinya akses pada sumber-sumber permodalan dan pengelolaan keuangan yang belum dilakukan dengan baik. Kelemahan permodalan makin diperparah oleh kondisi dimana sistem pembayaran yang dilakukan kepada UKM Genteng proporsi terbesar adalah dengan sistem pembayaran kredit. UKM Genteng juga belum mendapatkan pembinaan yang memadai dalam hal pengelolaan keuangan dari lembaga terkait.

Sedangkan dari Aspek SDM, UKM Genteng memiliki kekuatan berupa SDM yang produktif, pengalaman usaha cukup lama, didukung adanya etos kerja masyarakat dalam bidang produksi genteng dan pengelolaan Tenaga Kerja telah dilakukan dengan baik, namun demikian terdapat kelemahan berupa masih rendahnya kualitas SDM yang dimiliki dilihat dari pendidikan formal mayoritas pengrajin tidak tamat SD dan berpendidikan SD, proses regenerasi usaha UKM Genteng juga belum berjalan dengan baik dan belum adanya pembinaan yang memadai dan merata dalam bidang pengelolaan SDM dari instansi terkait.

Dari Aspek Pemasaran, Pemasaran yang dilakukan UKM Genteng masih pasif, belum adanya upaya pemasaran/promosi yang baik, volume penjualan yang fluktuatif dan cenderung menurun. Faktor-faktor tersebut menjadi kelemahan UKM Genteng. Namun, jika dilihat dari sisi harga, UKM Genteng memiliki kekuatan harga produk yang cukup bersaing. Selain itu UKM Genteng memiliki peluang permintaan pasar produk genteng yang tinggi.

Dari aspek produksi, UKM Genteng memiliki kekuatan dalam proses produksinya telah menggunakan peralatan semi modern, pola produksi dijalankan secara kontinyu serta telah menempati lahan milik sendiri sebagai tempat usaha. Namun disamping kekuatan yang dimiliki, pada UKM Genteng juga terdapat kelemahan berupa kualitas produk yang dihasilkan rendah. Hal ini menjadikan ancaman bagi UKM Genteng dengan adanya keluhan dari konsumen atas kualitas produk yang dihasilkan dapat berdampak pada menurunnya loyalitas konsumen, disamping belum adanya standarisasi harga dan kualitas diantara sesama UKM Genteng dan ancaman produk sejenis dari luar Jepara maupun produksi genteng buatan pabrik. Disamping itu salah satu kelemahan yang dimiliki oleh UKM Genteng adalah potensi limbah produksi yang ditimbulkannya.

Dari Aspek Kelembagaan sentra, di Sentra Genteng telah terdapat paguyuban pengrajin yang terbagi dalam tiga unit pembinaan yaitu gerabah, keramik dan genteng. Dengan adanya paguyuban ini, sentra Genteng mempunyai kesempatan untuk melakukan pembinaan pada pengrajin dalam pengembangan SDM, produksi, pemasaran dan keuangan. Namun keberadaan paguyuban tersebut belum terkoordinasikan dengan baik sehingga mengakibatkan pembinaan yang dilakukan belum optimal. Selain itu di Sentra Genteng juga telah terdapat Kopinkra yang berada di Desa Mayong Kidul. Dengan adanya Kopinkra, UKM Genteng memiliki kesempatan untuk mendapatkan bantuan permodalan baik dari pemerintah maupun dari perbankan/investor, namun Koperasi yang ada masih sangat terbatas, belum mampu mengakomodasi seluruh UKM dan belum dikelola dengan baik.

## Rekomendasi

- a. Dari aspek permodalan dan keuangan, UKM genteng menghadapi permasalahan kesulitan/keterbatasan modal. Untuk itu Pemerintah Kabupaten Jepara beserta pihak-pihak terkait yang

- peduli dengan keberadaan dan perkembangan UKM perlu memfasilitasi permasalahan ini. Beberapa upaya dapat dilakukan, misalnya dengan memberikan bantuan modal lunak dengan pola bergulir, memediasi antara UKM dengan sumber-sumber modal yang mudah dan murah baik dari lembaga keuangan perbankan maupun non perbankan, pemanfaatan dana BUMN/ BUMD misalnya dengan pemberdayaan lembaga perbankan yang dimiliki oleh Pemda Jepara dengan program pemberian kredit bagi UKM sekaligus melakukan pembinaannya dari sisi keuangan dan manajerial usaha, dan sebagainya.
- b. Dari aspek Sumber Daya Manusia (SDM), Fasilitasi masalah permodalan tersebut perlu diimbangi dengan upaya peningkatan pengetahuan dan ketrampilan UKM dalam mengelola usahanya secara profesional, baik dalam hal pengelolaan SDM, pengelolaan keuangan, produksi maupun pemasarannya. Upaya yang dilakukan misalnya dengan memberikan pelatihan teknis, manajerial pendampingan dan supervisi lapangan, mekanisasi peralatan produksi yang digunakan dan sebagainya. Bentuk pelatihan yang dapat diberikan misalnya dengan memberikan pelatihan akuntansi agar dapat melakukan pemupukan modal dengan cepat, perencanaan bisnis untuk akses permodalan perbankan, manajemen produksi untuk mencapai efisiensi dan menekan biaya produksi, pelatihan informasi mutu dan desain teknologi, peningkatan kemampuan SDM bidang tata niaga ekspor, bimbingan pemanfaatan teknologi informasi untuk akses pasar luar negeri, dan sebagainya. Mengingat mayoritas UKM kualitas SDM-nya relatif terbatas, maka upaya-upaya ini perlu disesuaikan dengan khalayak sasaran.
  - c. Dari Aspek Pemasaran, UKM genteng belum melakukan upaya pemasaran/promosi untuk meningkatkan volume penjualannya. Untuk mengatasi masalah tersebut, pemerintah melalui dinas terkait untuk lebih banyak memberikan sarana dan prasarana promosi yang lebih memadai, memfasilitasi UKM untuk membentuk jaringan usaha, memediasi pemasaran melalui jaringan informasi, membangun system informasi pasar, pemanfaatan teknologi informasi untuk akses pasar luar negeri dan sebagainya.
  - d. Upaya lain yang sangat penting untuk dilakukan adalah memfasilitasi UKM untuk dapat berpartisipasi dalam pameran yang berskala relatif besar karena akan memberikan peluang bagi UKM untuk mengerti sepenuhnya situasi aktual dari jalur bisnis mereka, bertemu dengan pesaing serta melihat produk pesaing. Hal ini akan mendorong UKM untuk berusaha lebih maju dalam berbagai faktor.
  - e. Dari aspek produksi, untuk dapat mencapai efisiensi dan produktifitas yang tinggi, keberadaan potensi lokal pendukung pengembangan UKM yang ada perlu lebih diberdayakan dan dioptimalkan, antara lain dalam pemanfaatan tenaga kerja lokal yang telah memiliki ketrampilan, pengalaman usaha dan penguasaan teknik produksi, proses regenerasi UKM melalui kaderisasi UKM-UKM baru, pemagangan ke UKM lain yang lebih maju dan sebagainya.
  - f. Dari aspek kelembagaan sentra, perlunya pemberdayaan Kopinkra yang telah ada, bagi sentra yang belum memiliki Kopinkra seperti Sentra Konveksi, dan Sentra Monel, perlunya upaya pemerintah untuk memfasilitasi terbentuknya Kopinkra di sentra tersebut, dengan adanya Kopinkra nantinya dapat berperan sebagai badan usaha bersama milik sentra, menghimpun permodalan baik dari anggota, perbankan/investor maupun pemerintah, memberikan bantuan modal pada UKM, mengkoordinasikan pemasaran dan membantu menyediakan kebutuhan berupa peralatan produksi dan sebagainya.

- g. Perlunya peningkatan peran paguyuban yang telah ada, melalui pemberdayaan kelembagaan organisasi maupun pembinaan manajerial oleh instansi terkait. Menumbuhkan kesadaran UKM akan pentingnya berorganisasi dan mendorong peran aktif UKM dalam paguyuban maupun Kopinkra.

#### Daftar Pustaka

- Airlangga Hartarto, *Sistem Clustering dalam industrialisasi Indonesia*, Andi Offset, Yogyakarta, Hal. 36.
- Basu Swasta, 2000, *Pengantar Bisnis Modern (Pengantar Ekonomi Perusahaan Modern)*, Liberty, Jogjakarta.
- Dinas Indagkop PM, 2005, *Data Potensi Industri Kabupaten Jepara*.
- Karjantoro, 2002, Usaha Kecil dan Problem Pemberdayaannya, *Usahawan*, No. 04 tahun XXXI April 2002.
- M. Manullang, 2002, *Pengantar Bisnis*, Gajah Mada University Press.
- Nur Indriyanto, Bambang Supomo, 2002, *Metodologi Penelitian Bisnis*, BPFE Yogyakarta.
- Mudrajad Kuncoro, 2004, *Otonomi & Pembangunan Daerah (Reformasi, Perencanaan, Strategi dan Peluang)*, Erlangga, Jakarta.
- RD. Jatmiko, 2004, *Pengantar Bisnis*, UMM, Malang.
- Sakuramoto, Carlos Yuji; and Di Serio, Luis Carlos; 2004, *Otomotive Clusters in Brasil, SecondWorld Conference on POM and 15th Anual POM Conferencd*, Cancun, Mexico
- Tulus T.H. Tambunan, 2002, *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia beberapa isu penting*, Salemba Empat, Jakarta. Hal. 49.
- Teuku Mirza, 1999, Skema Pengembangan Usaha Kecil, Menengah dan Koperasi, *Usahawan*, No. 09 Tahun XXX September.
- Zulkieflimansyah dan Banu Muhammad, 2003, Refleksi Dinamika Inovasi Tehnologi UKM di Indonesia: Studi Kasus Industri Logam dan Permesinan, *Usahawan*, No. 08 Tahun XXXII Agustus 2003.

Zulkieflimansyah, Puput Kurniaty dan Banu Muhammad, 2003, *Akuisisi Kemampuan Tehnologi pada Industri Kecil Menengah di Indonesia: Analisa Econometrics dan system Thinking of System Dynamics*, *Usahawan*, No. 10 Tahun XXXII Oktober 2003.

Mahfudz, SE. MT , 2003, *Profil Investasi Kota Salatiga Tahun 2003*.

Peggy Hariwan, 2003, *Analisis Karakteristik, Permasalahan Dan Kebijakan Industri Kecil (Studi Kasus Industri Kecil Sepatu Kulit Di Kota Bandung)*.

Abstract

that it may be possible to do, by the...  
even giving money and not help to public figures who have many followers. With the more...  
which given out by the regional chief that is nothing compares than his payment, so the...  
right against the law can be done, by the public characters is participation, so money...  
practice can have large impact, which is in the end breaks the goals of development.

Keywords: Money policy, Regional chief, Participation

### Pendahuluan

Amuzian Rizki (2003) menulis sebuah buku tentang Politik Uang dalam Pemilihan Kepala...  
Dewan. Ada yang bilang ini tentang politik uang (money politics) tetapi pada saat pemilihan...  
kepada daerah (puncak) masih dihidup oleh anggota DPR setempat. Merumahnya politik uang...  
dimaksudkan sebagai suatu tindakan memengaruhi sejumlah uang kepada anggota Dewan agar...  
mendapatkan suaranya kepada calon kepala daerah yang mendaraskan bayaran tersebut. Politik...  
politik uang besar-besaran tersebut pada beberapa daerah, diantaranya pemilihan Gubernur...  
Kalinantan Tengah, pemilihan Wali Kota Kupang pemilihan Wali Kota Semarang, pemilihan Kepala...  
Daerah di Sumatera Utara, pemilihan di Kalimantan, pemilihan Bupati Mawana (Sumed), pemilihan...  
Bupati Banjarmasin, pemilihan Gubernur Lampung, pemilihan Wali Kota Tanjungpinang (Riau),...  
pemilihan Kepala Daerah Kabupaten Pati, dan pemilihan Gubernur DKI Jakarta.

Pada saat pilkada lokal langsung diberikan suatu harga dibagikan oleh anggota dewan...  
kemungkinan besar kemungkinan ini adalah politik uang karena jumlah anggota dewan sebagai...  
kemungkinan jumlahnya tersebut, sehingga mudah untuk dibayar dengan uang. Politik uang...  
ini langsung dibayar oleh rakyat, masyarakat sebagai politik uang? Kemudian selanjutnya...  
terjadi politik politik uang bagaimana pengaruhnya terhadap berbagai aspek dalam pembangunan?...  
Tentu sebagai anggota dewan yang bertugas ada berbagai tindakan sebagai tindakan di negara...  
ini dengan kebijakan yang berlaku di negara lain (Riau).

### Ilmu Politik Dalam Pital

Amuzian Rizki (2003) yang banyak menaruh ilmunya di luar negeri, menyatakan bahwa...  
adalah tindakan ini yang tidak pernah terlihat di pasar orang-orang. Di bidang politik...  
mendapat, tidak pernah terbayang oleh mereka dalam di lakukan merupakan soal biasa saja (negara...  
mendukung hal ini kemudian mendaraskan soal politik yang sedang mereka tangani. Kemudian...  
Corruption Watch (ICW) mengungkapkan adanya dugaan korupsi di Mahkamah Agung...  
yang cara saat pemerintah, yang tak bisa dihindari, masalah politik, pemerintahan politik...  
kemungkinan ini dan pengaruh.