

INOVASI DAN ADAPTABILITY UKM SEBAGAI STRATEGI MENGHADAPI PERSAINGAN ACFTA (STUDI KASUS SENTRA INDUSTRI RAJUTAN KOTA BANDUNG)

IIN MU'MINAH

Jurusan Teknik Industri, Universitas Widyatama
J1. Cikutra 204 A, Bandung 40133
INDONESIA

E-mail: iin.muminah@widyatama.ac.id

Kata kunci: *inovasi, adaptability, strategi, entrepreneurship, Usaha Kecil Menengah (UKM)*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk mempelajari profil karakteristik UKM (Usaha Kecil dan Menengah) dalam menghadapi era ACFTA (*Asean China Free Trade Agreement*). Hal ini menjadi penting mengingat UKM merupakan salah satu sektor usaha yang dianggap akan paling terkena dampak penerapan ACFTA. Padahal, UKM sudah terbukti mampu menyerap banyak tenaga kerja Indonesia dan pula sudah terbukti memiliki daya tahan terhadap krisis moneter. Akan sangat disesalkan jika pada akhirnya nanti UKM malah berguguran dengan penerapan ACFTA karena ketidakmampuannya untuk berdaya saing. Bagi para pelaku UKM yang inovatif dan memiliki kemampuan adaptasi, penerapan ACFTA semestinya justru menjadi peluang dan atau tantangan baru dalam menciptakan pasar yang lebih luas.

Penelitian ini menelaah *issue* dan strategi UKM dalam menghadapi ACFTA, dan merupakan studi kasus terhadap para pelaku UKM di kawasan sentra industri rajutan Binongjati Kota Bandung. Dalam penelitian ini dilibatkan pelaku UKM, asosiasi/ kelompok pengusaha, Pemkot Bandung dan Pemprov Jawa Barat, serta instansi terkait lainnya.

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan kuisioner acuan yang dibahas dalam forum-forum diskusi terfokus, FGD (*Focused Group Discussion*). Adapun teknik pengolahan data menggunakan matrik analisis SWOT yang kemudian dikembangkan menjadi Matrik Dokumen Protokol. Matrik tersebut merupakan matrik usulan dan atau rekomendasi strategi UKM dan Pemerintah dalam menghadapi pasar bebas.

Latar Belakang. *ASEAN- China Free Trade Area* (ACFTA) merupakan kesepakatan antara negara-negara anggota ASEAN dengan China untuk mewujudkan kawasan perdagangan bebas dengan menghilangkan atau mengurangi hambatan-hambatan perdagangan barang baik tarif ataupun non tarif, peningkatan akses pasar jasa, peraturan dan ketentuan investasi, sekaligus peningkatan aspek kerjasama ekonomi untuk mendorong hubungan perekonomian para Pihak ACFTA dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat ASEAN dan China (Sumber : Ditjen KPI). Berdasarkan uraian tersebut, dapat disimpulkan secara garis besar bahwa secara prinsip tujuan penerapan ACFTA adalah untuk meningkatkan kerjasama ekonomi dengan meliberalisasi perdagangan barang dan jasa diantara negara-negara ASEAN dengan China.

Namun kesepakatan tersebut nampaknya telah menyebabkan banyak pihak khawatir bahwa penerapan ACFTA akan memberi dampak buruk terutama terhadap produk-produk yang pasarnya merupakan pasar lokal dalam negeri. Hal demikian disebabkan karena produk-produk China telah dikenal berharga murah, bahkan sudah banyak beredar di Indonesia sebelum ACFTA diimplementasikan. Untuk merespon kekhawatiran ini, pemerintah telah berusaha melakukan berbagai upaya untuk memperkecil dampak negatif ACFTA, antara lain dengan memperkuat daya tahan pasar dalam negeri. Namun upaya ini tentunya membutuhkan keterlibatan berbagai komponen bangsa mengingat penerapan ACFTA bukan hanya merupakan permasalahan sektoral namun sudah menjadi permasalahan regional. Adapun produk-produk yang diprediksi akan sangat terkena



dampaknya adalah: garmen (produk tekstil), elektronik, sektor makanan, industri baja/besi, dan produk hortikultura.

Garmen merupakan produk yang dianggap akan terkena dampaknya secara signifikan, mengingat komoditas ini telah bertahun-tahun menjadi andalan devisa Indonesia dari sektor non migas. Dan menurut hasil penelitian Deperindag RI pada tahun 2005, sebanyak 65% dari Industri Tekstil dan Produk Tekstil (ITPT), lokasinya terkonsentrasi di Bandung Raya [1]. Oleh sebab itu, secara khusus dalam penelitian ini akan dikaji mengenai profil atau karakteristik para pelaku UKM garmen di Kota Bandung dalam menghadapi era persaingan bebas ACFTA. Sebagai contoh studi kasus, maka dipilihlah sentra industri rajutan Binongjati, yang merupakan sentra produksi aneka produk rajutan seperti : sweater, jas/jaket, blus, dan lain-lain.

State of The Arts. Menurut teori perdagangan internasional, perdagangan antar negara yang tanpa hambatan berpeluang memberi dampak positif dan juga negatif. Dampak positif dinikmati oleh sektor industri yang produknya diekspor ke luar negeri, sementara dampak negatif dirasakan oleh produsen lokal yang produknya dipasarkan di dalam negeri, sejenis dengan produk impor China, dan memiliki tingkat daya saing yang kurang kompetitif [2].

Hal yang sama juga dilansir oleh Ditjen Kerjasama Perdagangan Internasional [3], bahwa ACFTA merupakan peluang dan juga tantangan. Dengan penerapannya, akses pasar ekspor ke China menjadi meningkat, arus investasi ke Indonesia pun meningkat, serta transfer teknologi antara pelaku bisnis di kedua negara menjadi lebih terbuka. Namun di sisi lain, Indonesia harus dapat meningkatkan efisiensi dan efektifitas produksi, menciptakan iklim usaha yang kondusif agar berdaya saing, serta meningkatkan kemampuan dalam penguasaan teknologi informasi dan komunikasi termasuk pemasaran dan lobby bisnis.

Metodologi Penelitian.

Objek Penelitian. Sentra Industri Binongjati, merupakan sebuah kawasan yang dibatasi oleh Jl. Gatot Subroto dan Jl. Kiara Condong. Kawasan ini merupakan wilayah Bandung Tengah dan berjarak sekitar 5 km dari pusat pemerintahan Kota Bandung. Berdasarkan data sensus penduduk pada bulan Juli 2004, Kelurahan Binongjati dihuni oleh sekitar 14.000 jiwa yang tersebar di 10 RW. Dari sejumlah tersebut, ada 4 RW yang hampir 95% penduduknya menekuni usaha konveksi aneka produk rajutan [1].

Dengan menelisik sejarah, konsep usaha konveksi rajutan Binongjati mulai muncul sekitar tahun 1970-an. Sejak itulah Binongjati dikenal sebagai sentra industri konveksi aneka produk rajutan. Perkembangan usaha di kawasan tersebut berjalan dengan cepat sehingga sampai saat ini terdapat lebih dari 400 pengusaha yang menekuni usaha tersebut, dengan total tenaga kerja sekitar 10.000 karyawan. Kawasan ini mampu menghasilkan aneka produk rajutan sekitar 4000 lusin per hari berupa: blus, jaket sweater dan kardigan, dll.

Secara garis besar, gambaran sentra industri Binongjati diikhtisarkan dalam Tabel 1 berikut :

Tabel 1. Gambaran Sentra Industri Rajutan Binongjati – Bandung

No.	Uraian	Keterangan
1.	Produk* <ul style="list-style-type: none"> • Sweater Anak • Sweater ABG • Sweater Dewasa • Sweater Jaket • Busana Muslim Rajutan • Spandek • Lain-lain 	 31,48 % 48,48 % 17,14 % 14,29 % 17,14 % 2,86 % -

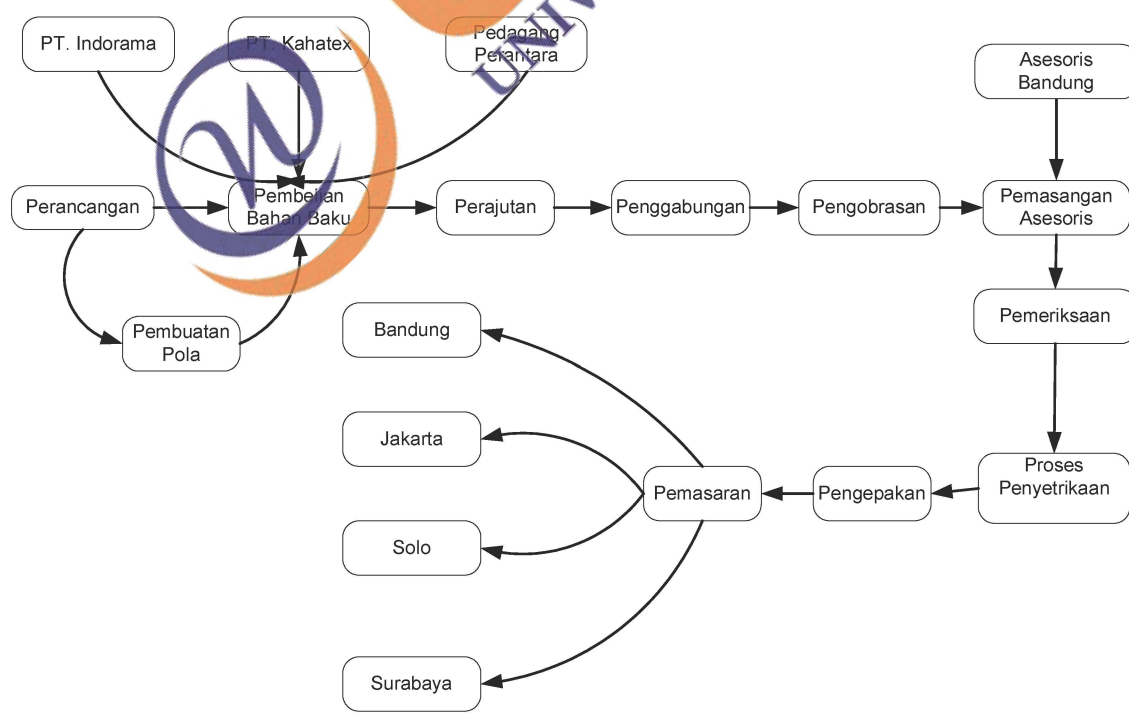


2.	Pasar (%) <ul style="list-style-type: none"> • Bandung (20) • Jakarta (50) • Solo (15) • Surabaya (10) • Lain-lain (5) 	Pemasaran umumnya dilakukan melalui Koperasi Industri Rajutan Binongjati (KIRBI), Asosiasi Pengusaha Rajutan Binongjati (ASPIRA), dan Forum Komunikasi Pengusaha Rajutan Binongjati (FOKUS Rajut).
3.	Bahan Baku <ul style="list-style-type: none"> ▫ Benang akrilik ▫ Benang spandek 	Bahan tersebut diperoleh melalui pedagang perantara dengan harga rata-rata 150% dari harga pabrikan.
4.	Tenaga Kerja	Jumlah tenaga kerja sekitar 10.000 orang. Mayoritas berasal dari penduduk setempat. Namun untuk tenaga ahli bordir masih didatangkan dari Tasikmalaya dan Garut.

* data diolah dari 4 kelurahan

Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data. Pengumpulan data primer dilakukan dengan melakukan serangkaian FGD (*Focused Group Discussion*), yaitu pertemuan diskusi untuk membahas tema-tema atau topik yang telah ditetapkan dalam kuisioner. FGD tersebut diikuti oleh para pelaku UKM rajutan, asosiasi pengusaha, pejabat pemerintah (Disperindag Kota dan Provinsi), tokoh pemuda dan masyarakat, Lembaga Penelitian dari Perguruan Tinggi, serta melibatkan pula perwakilan dari industri besar ITPT Garmen. Mengingat banyaknya pihak yang terlibat, maka FGD tidak dilakukan sekaligus namun secara bertahap berdasarkan kelompok-kelompok terkait. Adapun data sekunder dikumpulkan dengan memanfaatkan data hasil penelitian terdahulu dan data lainnya dari beberapa instansi terkait.

Hasil FGD kemudian dipetakan menggunakan konsep matrik SWOT dan didokumentasikan menjadi sebuah dokumen yang kemudian diangkat dan didiskusikan lagi pada FGD yang lebih tinggi; demikian selanjutnya hingga ke FGD akhir (final). Dari serangkaian FGD maka diperoleh Dokumen Final yang merupakan Dokumen Protokol berupa Rencana dan Strategi Pengembangan Sentra Industri Rajutan Binongjati, terutama untuk menghadapi gempuran produk-produk ITPT dari negeri China.



Gambar 1. Diagram alir bahan baku – produk

Beberapa inovasi perluasan pasar yang diusulkan dalam Dokumen Protokol, dirangkum seperti dalam Tabel 2 berikut:

Tabel 2. Rencana Pengembangan Sentra Industri Rajutan Binongjati, Kota Bandung

No.	Rencana Strategi	Keterangan
1.	Pembuatan <i>Showroom</i> Sentra	Sejalan dengan perkembangan Sentra Rajutan Binongjati, maka dirasa perlu untuk membentuk miniatur sentra. Di dalamnya memuat semua aspek yang terlibat dalam industri. Miniatur tersebut akan digunakan sebagai ikon sentra dan sarana pemasaran bersama.
2.	Pelatihan untuk Peningkatan Keahlian	Rencana bidang pelatihan bersama : 1) Desain Dasar, Desain Lanjut. 2) Pelatihan Motivation 3) Manajemen Dasar; Manajemen Lanjut 4) Pembukuan Dasar; Pembukuan Lanjut 5) Kewirausahaan 6) Marketing Dasar; Marketing Lanjut 7) Akuntansi Dasar.
3.	Administrasi Perijinan dan Sertifikasi	Bersama instansi terkait, organisasi Sentra akan mengelola pembuatan perizinan: 1) Izin domisili 2) Surat Izin, Tempat Usaha (SITU) 3) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) 4) Tanda Daftar Perusahaan (TDP) 5) Tanda Daftar Industri (TDI) 6) Standar Nasional Indonesia 7) Sertifikasi ISO untuk UKM.

Tabel 2. Rencana Pengembangan Sentra Industri Rajutan Binongjati, Kota Bandung
(lanjutan)

No.	Rencana Strategi	Keterangan
4.	Promosi/ Pemasaran.	<ul style="list-style-type: none"> ▫ Mengikuti pameran-pameran di dalam dan luar negeri ▫ Mencari pasar baru di dalam dan di luar negeri (Pola kemitraan dengan ITPT Garmen Besar) ▫ Mengadakan Sentra Rajutan Expo/ Binongjati Fiesta/ Open House ▫ Lokalisasi Pasar Grosir di Sentra Rajutan Binongjati.

Temuan

1. Sebulan setelah kesepakatan tersebut, melalui ITPT besar garmen yang tergabung dalam Asosiasi Eksportir Indonesia (AEI), kelompok industri rajutan di Binongjati mencoba melakukan perluasan pasar dengan menitipkan beberapa sampel produk ke Eropa (Jerman). Hal tersebut ternyata membuahkan hasil, terbukti dengan diterimanya pesanan sebanyak seratus ribu (100.000) lusin produk sweater yang harus dikirim ke Jerman dalam kurun waktu 2 bulan. Hal demikian tentunya merupakan harapan baru sekaligus juga tantangan baru bagi kelompok industri tersebut dalam meluaskan pasarnya.



2. Dalam memenuhi pesanan pertama dari Eropa tersebut, kelompok industri rajutan Binongjati ternyata belum berhasil memenuhi pesanan sesuai target yang telah ditetapkan. Kelompok tersebut mengalami keterlambatan dalam memenuhi jumlah pesanan yang baru bisa dipenuhi pada akhir bulan ketiga. Beberapa kendala yang muncul dalam proses tersebut adalah:
 - a. *Supply Bahan Baku*. Pasokan bahan baku tidak memadai karena industri benang rajutan (ITPT besar) tidak mengalokasikan produk benangnya secara khusus untuk para pengusaha rajutan Binongjati. Bahan baku benang rajutan yang saat ini merupakan *stock lot*, atau sisa stock pabrik. Hal demikian menyebabkan kelompok industri kesulitan memenuhi kebutuhan terhadap bahan bakunya.
 - b. *Human skill*. Sikap dan kedisiplinan faktor manusia (tenaga kerja dan manajemen) masih kurang memadai. Sebagai contoh, produktivitas mingguan yang naik-turun, banyak produk dianggap cacat (ukuran S, M, L dan XL yang tidak konsisten), produk kotor (terkait penanganan pasca produksi), manajemen kurang tegas, dll.

Diskusi

- Diterimanya produk rajutan sentra industri rajutan Binongjati di pasar Eropa merupakan pertanda baik dan sekaligus menjadi inisiasi kemampuan UKM di pasar bebas. Namun jika akhirnya sentra UKM tersebut belum mampu memenuhi target semula, tentunya hal ini membutuhkan partisipasi pihak-pihak terkait untuk mengevaluasi permasalahan dan menemukan solusi perbaikannya. Daftar berikut merupakan beberapa aspek yang masih harus dikaji lebih lanjut agar sentra industri tersebut dapat lebih meningkatkan perannya di pasar bebas.
 - a. Sentra industri rajutan Binongjati, memiliki beberapa kelompok *asosiasi pengusaha*, contohnya adalah Koperasi Industri Rajutan Binongjati (KIRBI), Asosiasi Pengusaha Rajutan Binongjati (ASPIRA), dan Forum Komunikasi Pengusaha Rajutan Binongjati (FOKUS Rajut). Umumnya kelompok-kelompok industri tersebut sudah mampu memenuhi target pasar dalam negeri yang umumnya berjumlah lebih kecil. Namun jika menghadapi pesanan-pesanan dalam jumlah sangat besar, kelompok-kelompok industri tersebut belum saling terintegrasi dan belum saling sinergi. Hal demikian membutuhkan penelitian lebih lanjut mengenai bagaimana mengintegrasikan dan membuat sinergi agar potensi yang masih tersebar dalam kelompok-kelompok dapat dimaksimalkan dalam menghadapi persaingan internasional.
 - b. Dalam pesanan dari Eropa tersebut, *desain produk* masih diarahkan oleh ITPT besar. Para pengusaha UKM berharap peran serta STISI/STT Tekstil dalam rangka meningkatkan kemampuan mereka dalam mendesain produk rajutan. Pelaku UKM berharap pemerintah dapat berperan untuk memfasilitasi penyelenggaraan pelatihan desain bersama-sama dengan STISI/STT Tekstil atau Perguruan Tinggi terkait.
 - c. *Peran Pemerintah*. Pengusaha UKM berharap Pemerintah mampu menyediakan infrastruktur yang memadai untuk membuat kawasan wisata belanja di sentra industri rajutan Binongjati – Kiaracandong. Hal demikian sejalan dengan perkembangan industri rajutan yang terus meningkat.
 - d. *Kerjasama*. Kerjasama dengan ITPT besar telah terbukti mampu meningkatkan pasar industri. Namun pelaku UKM berharap kerjasama tersebut dapat berlangsung dalam kurun jangka waktu panjang, bukan sebatas berdasarkan proyek demi proyek. Hal tersebut tentunya agar terdapat kepastian usaha. Perlu kajian lebih lanjut untuk menentukan pola kerjasama yang sesuai antara UKM tekstil dengan ITPT besar agar kerjasama bisa berlangsung dalam kurun waktu yang lama dengan prinsip sinergi.



Kesimpulan.

1. Pelaku UKM sentra industri rajutan Binongjati meyakini bahwa selama manusia membutuhkan sandang, maka kebutuhan (*demand*) terhadap produk industri tekstil dan produk tekstil (ITPT) pasti selalu ada, sejalan dengan perkembangan jumlah manusia. Persaingan pasar bebas merupakan hal biasa di dalam bisnis.
2. Untuk mempertahankan pasar dalam negeri dari gempuran produk luar negeri, dibutuhkan kesadaran dari seluruh komponen bangsa untuk lebih mencintai produk dalam negeri.
3. Untuk persaingan di pasar luar negeri, pelaku UKM perlu melakukan inovasi. Salah satunya adalah dengan melakukan kemitraan dengan ITPT besar yang lebih memahami trend pasar dan proses bisnis secara keseluruhan.

Daftar Pustaka.

- [1] ".....", *Diagnosis Potensi dan Pengembangan Klaster Industri Tekstil dan Produk Tekstil Bandung Selatan (ITPT)*, Laporan Akhir Proyek, Depperindag RI, Jakarta, 2005.
- [2] Mutakin, F dan Salam, A.R.; *Dampak Penerapan ASEAN-China Free Trade Agreement (ACFTA) Bagi Perdagangan Indonesia*, Jurnal Economic Review, 2009.
- [3] "....."; *ASEAN – China Free Trade Area*, Direktorat Kerjasama Regional Ditjen Kerjasama Perdagangan Internasional, 2005.

Pertanyaan dan Jawaban

T: Melihat mengenai metode kasus yang digunakan yaitu metode kualitatif yang notabene jarang digunakan. Tantangan terbesarnya dimana? Perluah mengambil kerangka acuan untuk mengambil data?

J: Metode kualitatif memang cenderung subjektif oleh karena itu untuk mengantisipasinya perlu dilakukan penelitian dan pengambilan data dalam periode waktu yang lama. Sehingga, semua yang tertampilkan akan tersaring dengan sendirinya oleh waktu.

T: Mengenai penyediaan bahan baku untuk mendukung industri

J: Bahwa semuanya telah terangkum dalam jaminan garansi industri besar ikatan eksportir Indonesia, dengan kata lain bahan baku sudah disediakan partner dari industri besar.

T: Masalah sweater yang ukurannya sama, dihubungkan dengan kasus topi yang ukurannya juga sama. Solusi yang diberikan?

J: Beda kasus antara topi dan sweater. Yang terpenting, bahwa apa yang dilakukan harus konsisten, minimal polanya sama. Sehingga waktu yang diperlukan tidak lama dan dapat meminimalisasi defect.

