

STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK UNGGULAN LINTAS WILAYAH UNTUK MENDUKUNG SISTEM INOVASI DAERAH DI KABUPATEN MAGETAN, PONOROGO, DAN PACITAN

DEVELOPMENT STRATEGY OF TRADE-RELIABLE PRODUCTS AREA SUPPORTING REGIONAL INNOVATION SYSTEMS IN MAGETAN, PONOROGO, AND PACITAN

¹Hendra Yufit R, ²Bambang Herry P, ³Alwan Abdurrahman, ⁴Trismayanti Dwi P

^{1,3,4} Politeknik Negeri Jember, Jl. Mastrip POBOX 164 Jember,
¹hendra.yufit@gmail.com

²Universitas Negeri Jember Jl. Kalimantan Tegalboto Jember

Diterima : 12 Maret 2017; direvisi : 7 Juni 2017 ; disetujui : 13 Juni 2017

ABSTRAK

Kabupaten Pacitan, Ponorogo, dan Magetan telah mempunyai rencana pengembangan produk unggulan sebagaimana tercantum dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah (RPJMD) hingga tahun 2020. Fokus pengembangannya hampir serupa yaitu produk unggulan yang berasal dari bidang agribisnis, olahan pangan, kerajinan, dan pariwisata. Kedekatan geografis mengakibatkan karakteristik sumberdaya alam dan sosial budayanya memiliki kesamaan, termasuk jenis produk unggulan, kendala, permasalahan, dan peluang pengembangannya. Mengingat karakteristik dan sistem penunjang dari beberapa produk unggulan yang terdapat di ketiga wilayah tersebut banyak mempunyai kesamaan dan interaksi fungsionalnya melibatkan pelaku dari lintas wilayah, maka diperlukan kebijakan pengembangan yang bersifat lintas wilayah. Strategi yang dihasilkan harus dapat menunjang pengembangan Sistem Inovasi Daerah (SIDa). Tujuan dari penelitian ini adalah 1) Menentukan produk unggulan lintas wilayah antara Kabupaten Pacitan; Kabupaten Ponorogo dan Kabupaten Magetan dalam mendukung pengembangan SIDa; 2) Mengidentifikasi potensi komoditas dan produk unggulan lintas wilayah dimaksud; 3) Mengetahui jenis produk olahan yang mempunyai potensi pasar dari komoditi unggulan lintas wilayah dimaksud; 4) Merancang strategi pengembangan produk unggulan mulai dari hulu hingga hilir dalam rangka menggerakkan ekonomi lokal. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, produk unggulan lintas wilayah yang memiliki potensi untuk dikembangkan meliputi: produk olahan janggolan; produk kerajinan kulit, anyaman bambu; batu mulia; dan batik.

Kata Kunci: lintas wilayah, produk unggulan, sistem inovasi daerah (SIDa)

ABSTRACT

Pacitan, Ponorogo, and Magetan had planned the development of featured products as contained in the Medium Term Development Plan (MTDP) until 2020. The focus of development is almost similar to featured products derived from agribusiness, food processing, handicrafts, and tourism. The geographical proximity results characteristics of natural resources and social culture have similarities, including the type of featured products, constraints, problems, and opportunities for development. Given the characteristics and the support system of some featured products contained in these three regions have a lot in common and their functional interactions involving actors from across the region, it is necessary to develop cross-jurisdictional policy. The resulting strategy should be able to support the development of Regional Innovation System (RIS). The purpose of this research is 1) Determining superior product cross-regional between Pacitan regency; Ponorogo and Magetan districts in support of SIDa development; 2) To identify potential commodities and superior products across the territory; 3) To know the types of processed products that have the market potential of the superior commodity

across the region; 4) Designing a superior product development strategy from upstream to downstream in order to drive the local economy. Based on the results of research conducted, featured products across the region that have potentiality to be developed are: processed products of janggolan; leather products, woven bamboo; precious stones; and batik.

Keywords: *cross-region, featured products, Regional Innovation Systems (RIS)*

PENDAHULUAN

Selama satu dasawarsa, pengembangan produk unggulan diberbagai daerah berjalan pesat dan berhasil memunculkan produk-produk unik dan kompetitif yang mampu menembus pasar ekspor. Namun sejumlah kendala dan permasalahan masih sering dihadapi di banyak daerah terkait dengan dukungan masyarakat atau pelaku usaha yang disebabkan karena kurangnya pendekatan partisipatif dalam penentuan produk unggulan. Permasalahan lainnya terdapat pada lemahnya sistem pendukung produk unggulan, meliputi sumberdaya manusia, permodalan, pemasaran, difusi ipteks, kemitraan usaha, infrastruktur, dan kelembagaan (Triharini dkk, 2012). Kompleksitas permasalahan menjadi semakin meningkat ketika sistem pendukung produk unggulan tidak hanya berada dalam satu wilayah administratif saja tetapi telah meluas menjadi kesatuan fungsional yang bersifat lintas wilayah. Menyikapi kondisi tersebut, maka pemerintah daerah yang terkait dituntut agar dapat saling bekerjasama, menciptakan kohesi institusi dan sosial yang kuat dalam melahirkan kebijakan pengembangan produk unggulan yang bersifat sinergis dan integratif agar dapat berjalan secara efektif.

Untuk mengantisipasi hal tersebut, sejak tahun 2002 pemerintah telah memberikan arah tentang bagaimana membangun daya saing nasional dan kohesi sosial yang kuat dalam mewujudkan masyarakat yang sejahtera, adil, maju, mandiri, dan beradab melalui Sistem Inovasi Nasional sebagaimana dimaksudkan dalam Undang-Undang Nomor 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian, Pengembangan, dan Penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi. Pada level daerah, Sistem Inovasi Nasional telah mewujudkan menjadi Sistem Inovasi Daerah (SIDa) yang saat ini menjadi pendekatan baru bagi pembangunan daerah yang dilakukan secara sistemik. Pembangunan SIDa melibatkan semua pelaku mulai pemerintah daerah hingga

masyarakat. Keseluruhan pelaku tersebut terintegrasi dengan elemen utama berupa sumberdaya, kelembagaan, dan perkembangan jaringan untuk mempengaruhi kecepatan dan difusi inovasi serta proses pembelajaran dalam mencapai tujuan pembangunan daerah.

SIDa meletakkan dasar yang kuat tentang pengelolaan pembangunan daerah secara komprehensif, kreatif dan inovatif. Peraturan Bersama Menristek dan Mendagri Nomor 3 Tahun 2012 dan No 36 Tahun 2012 tentang Penguatan Sistem Inovasi Daerah seolah menjadi penegas bahwasannya SIDa harus dibangun dengan berlandaskan pada potensi lokal daerah dengan menata efektifitas peran kelembagaan, mengoptimalkan potensi sumberdaya, meningkatkan jejaring usaha dan mekanisme pengelolaannya secara kohesif. SIDa menyediakan pedoman umum pembangunan daerah secara berkelanjutan karena sejalan dengan Rencana Pembangunan Jangka Panjang Nasional maupun Daerah dengan secara aktif menumbuhkan dan menggalakkan partisipasi berbagai elemen yang menjadi bagian dari sistem pembangunan. Oleh karena itu, pengembangan produk unggulan lintas wilayah seyogyanya didasarkan atas elemen-elemen yang termaktub dalam SIDa agar dapat memberikan hasil yang optimal bagi peningkatan daya saing daerah dan kesejahteraan masyarakat secara berkesinambungan.

Kabupaten Pacitan, Ponorogo, dan Magetan secara geografis berdekatan dan terletak di bagian barat daya Provinsi Jawa Timur. Ketiganya merupakan daerah pertanian sebagaimana tercermin pada kontribusi sektor pertanian yang masih dominan dibandingkan sektor lainnya. Pada tahun 2013, kontribusi sektor ini terhadap PDRB di Kabupaten Pacitan mencapai 35.95%, Kabupaten Ponorogo sebesar 31.06%, dan Kabupaten Magetan sebesar 29.8%. Sektor industri pengolahan yang masih didominasi oleh industri kecil dan mampu menghasilkan produk-produk unggulan daerah masih belum dapat tumbuh seperti yang

diharapkan sehingga kontribusinya hanya sebesar 3.49% di Kabupaten Pacitan, 8.68% di Kabupaten Magetan, dan 4.52% di Kabupaten Ponorogo. Salah satu sektor yang tumbuh pesat dan menjadi unggulan daerah adalah pariwisata yang dapat dilihat dari perkembangan sektor jasa, dan sektor perdagangan, hotel dan restoran dalam struktur PDRB wilayah. Rata-rata kontribusi sektor jasa diketiga daerah tersebut adalah 16.43%, sedangkan sektor perdagangan, hotel dan restoran mencapai 24.10%.

Kabupaten Pacitan, Ponorogo, dan Magetan telah mempunyai rencana pengembangan produk unggulan sebagaimana tercantum dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah (RPJMD) hingga tahun 2020. Fokus pengembangannya pun sebagian besar hampir serupa yaitu produk unggulan yang berasal dari bidang agribisnis tanaman pangan, hortikultura dan perkebunan, kerajinan, kuliner, dan pariwisata. Kedekatan geografis mengakibatkan karakteristik sumberdaya alam dan sosial budayanya juga banyak mengalami kesamaan, termasuk jenis produk unggulannya, kendala, permasalahan, dan peluang pengembangannya. Mengingat bahwa karakteristik dan sistem penunjang dari beberapa produk unggulan yang terdapat di ketiga wilayah tersebut banyak mempunyai kesamaan dan interaksi fungsionalnya melibatkan pelaku dari lintas wilayah, maka diperlukan kebijakan pengembangan yang bersifat lintas wilayah.

Tujuan dari penelitian ini adalah 1) Menentukan produk unggulan lintas wilayah antara Kabupaten Pacitan; Kabupaten Ponorogo dan Kabupaten Magetan dalam mendukung pengembangan SIDA; 2) Mengidentifikasi potensi komoditas dan produk unggulan lintas wilayah dimaksud; 3) Mengetahui jenis produk olahan yang mempunyai potensi pasar dari komoditi unggulan lintas wilayah dimaksud; 4) Merancang strategi pengembangan produk unggulan mulai dari hulu hingga hilir dalam rangka menggerakkan ekonomi lokal.

TINJAUAN PUSTAKA

a. Pendekatan Teoritis dan Empiris

Pembangunan daerah merupakan bagian integral dari pembangunan nasional. Mengacu kepada Undang-Undang Nomor 25 tahun 2004 tentang Sistem Perencanaan Pembangunan Nasional, maka tujuan dari

pembangunan daerah merupakan derivasi dari tujuan pembangunan nasional, yaitu untuk mewujudkan masyarakat yang adil dan makmur di segala bidang dengan sasaran utama pembangunan sesuai dengan lingkup kewenangan pemerintah daerah. Pembangunan daerah merupakan bentuk prakarsa dari pemerintah daerah namun dalam perencanaan, pelaksanaan, hingga evaluasinya harus tetap sinergis dan memedomani arah kebijakan pembangunan nasional.

Sesuai dengan amanat Undang-Undang Nomor 23 tahun 2014 tentang Pemerintah Daerah, maka Pemerintah Daerah mempunyai otonomi atau kewenangan yang seluas-luasnya dalam mengatur dan mengurus sendiri urusan pemerintah daerah sesuai aspirasi dan kepentingan masyarakatnya sepanjang tidak bertentangan dengan tatanan hukum nasional dan kepentingan umum. Peran pemerintah daerah juga mencakup hal-hal strategis yang terkait dengan upaya peningkatan daya saing daerah dalam menghadapi era globalisasi dan perdagangan bebas. Oleh karena itu, daerah dituntut untuk mampu memacu kreativitas dan mengembangkan inovasinya secara mandiri di segala bidang agar mampu mempercepat terwujudnya kesejahteraan masyarakat dan daya saing daerah.

Undang-undang tersebut secara tegas menyatakan bahwa pemerintah daerah mempunyai kewenangan besar dalam menggali dan mengembangkan potensi ekonomi daerahnya. Lebih lanjut dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan potensi ekonomi daerah mengacu kepada potensi unggulan daerah disemua sektor, meliputi kelautan dan perikanan, pariwisata, pertanian, kehutanan, perdagangan, dan perindustrian, termasuk energi dan sumberdaya mineral. Hal tersebut menunjukkan bahwa pembangunan yang dilakukan di daerah atau wilayah seyogyanya harus sesuai dengan potensi unggulan yang dimilikinya agar memberikan manfaat besar bagi kesejahteraan masyarakat di wilayah tersebut.

b. Pengertian Produk Unggulan

Istilah potensi unggulan daerah diterjemahkan secara beragam oleh berbagai kalangan sehingga menimbulkan persepsi yang berbeda diantara pengambil kebijakan di daerah.

Secara umum, potensi unggulan daerah dapat berupa komoditas atau produk yang potensial untuk dikembangkan menjadi unggulan di suatu daerah.

Komoditas unggulan adalah komoditas yang memiliki keunggulan komparatif dan kompetitif yang terdapat pada suatu wilayah yang menyebabkan prospek pasarnya menjadi sangat besar. Keunggulan komparatif terjadi karena melimpahnya sumberdaya, seperti tersedianya bahan baku lokal, ketrampilan sumberdaya manusia lokal, teknologi produksi lokal serta sarana dan prasarana lokal lainnya. Sementara itu, keunggulan kompetitif terjadi setelah adanya sentuhan teknologi dan manajemen yang mengakibatkan nilai tambah komoditas menjadi meningkat. Misalnya, perusahaan komoditas tersebut menjadi lebih efisien yang tercermin dari efisiensi produksi, produktivitas pekerja, profitabilitas dan lain-lain.

Produk Unggulan Daerah (PUD) memiliki pengertian yang luas. Ahmadjayadi (2011) menjelaskan PUD adalah unggulan daerah yang memiliki ciri khas dan keunikan yang tidak dimiliki daerah lain serta berdaya saing handal dan dapat memberikan peluang kesempatan kerja kepada masyarakat lokal. Produk unggulan daerah juga berorientasi ramah lingkungan dan berorientasi pada pasar baik lokal maupun nasional dan regional.

Lebih lanjut, Suyanto (1999) menyatakan bahwa produk unggulan adalah produk hasil usaha yang memiliki peluang pemasaran yang tinggi dan menguntungkan bagi masyarakat desa. Produk unggulan dalam konteks ini tidak harus selalu berupa produk fisik seperti hasil pertanian atau kerajinan, tetapi juga dapat berupa produk budaya yang dikembangkan melalui modernisasi pengelolaannya.

Menurut Peraturan Menteri Dalam Negeri RI Nomor 9 Tahun 2014 tentang "Pedoman Pengembangan Produk Unggulan Daerah, yang dimaksud tentang produk unggulan daerah adalah Produk, baik berupa barang maupun jasa, yang dihasilkan oleh koperasi, usaha skala kecil dan menengah yang potensial untuk dikembangkan dengan memanfaatkan semua sumberdaya yang dimiliki oleh daerah baik sumberdaya alam, sumberdaya manusia dan budaya lokal, serta mendatangkan pendapatan bagi masyarakat maupun pemerintah

yang diharapkan menjadi kekuatan ekonomi bagi daerah dan masyarakat setempat sebagai produk yang potensial memiliki daya saing, daya jual dan daya dorong menuju dan mampu memasuki pasar global".

Produk unggulan memiliki sejumlah karakteristik. Menurut Porter (1985), produk unggulan harus memiliki elemen penunjang yang kuat setidaknya pada dua faktor kunci, yaitu:

1. Faktor kondisi, seperti bahan baku, ketrampilan tenaga kerja/tenaga ahli, pembiayaan, teknologi, transportasi, dan komunikasi.
2. Faktor permintaan, yaitu keterkaitan dengan hulu dan hilir

Produk unggulan dapat pula diukur dari beberapa indikator strategis, yaitu (1) *Indikator ekspor*, diukur dari besar bobot dan perkembangan nilai volume ekspor yang berkelanjutan; (2) *Indikator kandungan lokal dalam produk*, yang dihitung menurut nilai impor bahan baku sejenis dari jumlah volume bahan baku terhadap total bahan baku untuk menghasilkan produk tersebut; (3) *Indikator penyerap tenaga kerja*, diukur dengan menghitung porsi pengeluaran tenaga kerja dibandingkan nilai proses untuk menghasilkan produk; (4) *Indikator pertumbuhan nilai tambah* yang dihitung berdasarkan pertumbuhan rata-rata tahunan; (5) *Indikator keterkaitan antar sektor*, dihitung atas dasar keterkaitan pada proses dan produk unggulan yang berlangsung dari tahun-tahun sebelumnya dan kedepannya; (6) *Indikator Konservasi Lingkungan*, proses untuk menghasilkan produk unggulan yang berwawasan lingkungan dapat mengurangi kerugian atau kerusakan pada lingkungan; (7) *Indikator Jangkauan Pemasaran*, menunjukkan daerah pemasaran unggulan.

Menurut Direktorat Jenderal Pembangunan Daerah Depdagri Berdasarkan Surat Edaran Nomor 050.05/2910/III/BANDA tahun 1999, kriteria komoditas atau produk unggulan adalah sebagai berikut:

1. Mempunyai kandungan lokal yang menonjol dan inovatif di sektor pertanian, industri dan jasa;
2. Mempunyai daya saing tinggi di pasaran, baik ciri, kualitas maupun harga yang kompetitif serta jangkauan pemasaran yang

- luas, baik di dalam negeri maupun global;
3. Mempunyai ciri khas daerah karena melibatkan masyarakat banyak (tenaga kerja setempat);
 4. Mempunyai jaminan dan kandungan bahan baku lokal yang cukup banyak, stabil dan berkelanjutan;
 5. Difokuskan pada produk yang memiliki nilai tambah yang tinggi, baik dalam kemasan maupun pengolahannya;
 6. Secara ekonomi menguntungkan dan bermanfaat untuk meningkatkan pendapatan dan kemampuan SDM masyarakat;
 7. Ramah lingkungan, tidak merusak lingkungan, berkelanjutan serta tidak merusak budaya setempat.

Sementara itu, istilah produk unggulan lintas wilayah merupakan produk unggulan yang terdapat pada dua atau lebih wilayah administrasi. Pengertian ini didasarkan pada Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 tahun 2004 tentang Sistem Perencanaan Pembangunan Nasional yang menyatakan bahwa lingkup dari lintas wilayah mencakup antar kementerian atau lembaga, antar wilayah atau kawasan, dan antar satuan kerja perangkat daerah. Dengan mengacu kepada hal tersebut, maka pengembangan produk unggulan lintas wilayah dapat diartikan sebagai kebijakan pengelolaan yang dilakukan antar pemerintah daerah untuk mengembangkan produk-produk unggulan yang terdapat pada beberapa wilayah dimaksud.

Daya saing wilayah dapat dicapai apabila kebijakan pengembangan produk unggulan mampu menghasilkan produk yang bermutu dan kompetitif. Di era modern dan perdagangan bebas seperti sekarang ini, pengembangan produk unggulan menghadapi tantangan yang sangat besar karena kondisi persaingan yang sangat ketat dan mengglobal. Upaya untuk mencapai hal tersebut memerlukan perangkat standar yang dewasa ini telah menjadi syarat bagi seluruh berlangsungnya proses mulai dari hulu hingga hilir. Sebagai contoh, untuk produk unggulan yang berasal dari komoditas pertanian, maka daya saing produknya sangat ditentukan oleh bagaimana ketepatan penanganannya mulai dari lahan hingga konsumen. Masing-masing tahap penanganan atau proses harus dapat menghasilkan produk yang bermutu dan hal tersebut hanya bisa

terwujud jika diterapkan standar penanganan yang benar sebagaimana dapat dilihat pada Gambar 1. Oleh karena itu, efektifitas dan keberhasilan pengembangan produk unggulan pada hakekatnya sangat dipengaruhi oleh kemampuan dalam membangun serangkaian proses mulai dari hulu hingga hilir secara terpadu dan berkesinambungan dengan berlandaskan pada standar mutu dari setiap tahapan proses. Standar itulah yang harus dikuasai dan diterapkan agar dapat menghasilkan produk unggulan yang bermutu tinggi, berdaya saing dan berkelanjutan.



Gambar 1. Rangkaian Proses dalam Pengembangan Produk Unggulan Guna Menghasilkan Luaran yang Berdaya Saing
(Sumber: Kementerian Pertanian, 2014)

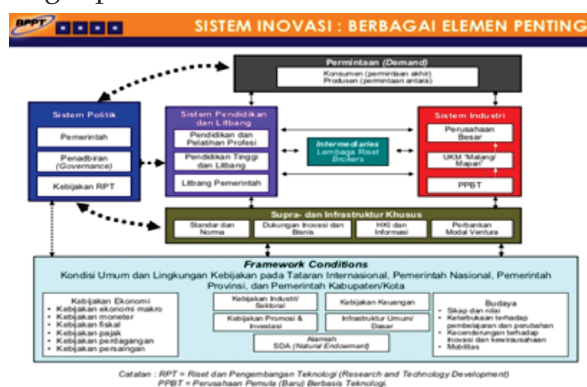
Kebijakan pengembangan produk unggulan untuk penguatan industri mikro, kecil, dan menengah yang menjadi domain sektor industri mengalami pasang surut.

c. Kebijakan Pengembangan Produk Unggulan dalam SIDA

Sistem inovasi merupakan keseluruhan factor ekonomi, social, politik, organisasional dan faktor lainnya yang mempengaruhi pengembangan, difusi dan penggunaan inovasi (Edquist, 2001). Sedangkan menurut Arnold, et al. (2001) dan Arnold, et al. (2003), sistem riset dan inovasi merupakan keseluruhan aktor dan aktifitas dalam ekonomi yang diperlukan bagi terjadinya inovasi industri dan komersialisasi yang membawa kepada pembangunan ekonomi. Dalam roadmap SIDA Sleman (2014-2019), dijabarkan bahwa Sistem Inovasi Daerah (SIDA) merupakan keseluruhan proses dalam satu sistem untuk menumbuhkembangkan inovasi yang dilakukan antar institusi pemerintah, pemerintah daerah, lembaga kelitbangan, lembaga pendidikan, lembaga penunjang

inovasi, dunia usaha, dan masyarakat di daerah.

Pada tataran implementasinya, Sistem Inovasi Daerah (SIDa) tidak dapat dipisahkan dari berbagai elemen penting yang mendukung. Menurut Taufiq (2005) pengembangan SIDa sangat bergantung pada kebijakan, sumber daya, sistem industri dan pelaku usaha, sistem pendidikan dan Litbang, sistem politik, serta permintaan dari masyarakat baik sebagai konsumen maupun produsen, dan yang tidak kalah pentingnya budaya dari masyarakat itu sendiri. Secara sistematis, elemen-elemen penting SIDa disajikan pada Gambar 2. Dapat diperhatikan bahwa keberadaan elemen-elemen tersebut memiliki peranan yang besar dalam menentukan keberhasilan daerah mengembangkan dan mengimplementasikan SIDa.



Gambar 2. Elemen Penting Pengembangan Sistem Inovasi Daerah dalam Perspektif Kebijakan. (Sumber: BPPT dalam Workshop Pengembangan SIDa Surakarta 26 Juni 2008)

Sistem inovasi merupakan salah satu pendekatan pembangunan ekonomi dengan pemanfaatan ilmu pengetahuan dan teknologi yang berupaya memberikan nilai tambah (*added value*). Sistem inovasi tidak hanya berfokus pada aspek penciptaan teknologi (*technology pull*) atau kebutuhan teknologi (*technology push*) semata. Sistem inovasi merupakan pendekatan sistemik yang menekankan pada keterkaitan (integrasi) antara pelaku inovasi. Taufik (2005) mendeskripsikan sistem inovasi sebagai kesatuan dari sehimpunan aktor, kelembagaan, hubungan, jaringan, interaksi, dan proses produktif, yang mempengaruhi arah perkembangan dan kecepatan difusi inovasi. Dalam kaitan ini, sistem inovasi menjadi kunci keberhasilan pembangunan, baik pada tingkat nasional maupun daerah.

METODOLOGI PENELITIAN

a. Lokasi/Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan di 3 (tiga) lokasi yaitu Kabupaten Pacitan, Ponorogo dan Magetan. Penelitian ini dilaksanakan selama 7 (tujuh) bulan terhitung mulai tanggal 14 April sampai dengan 14 November 2016.

b. Pendekatan Penelitian

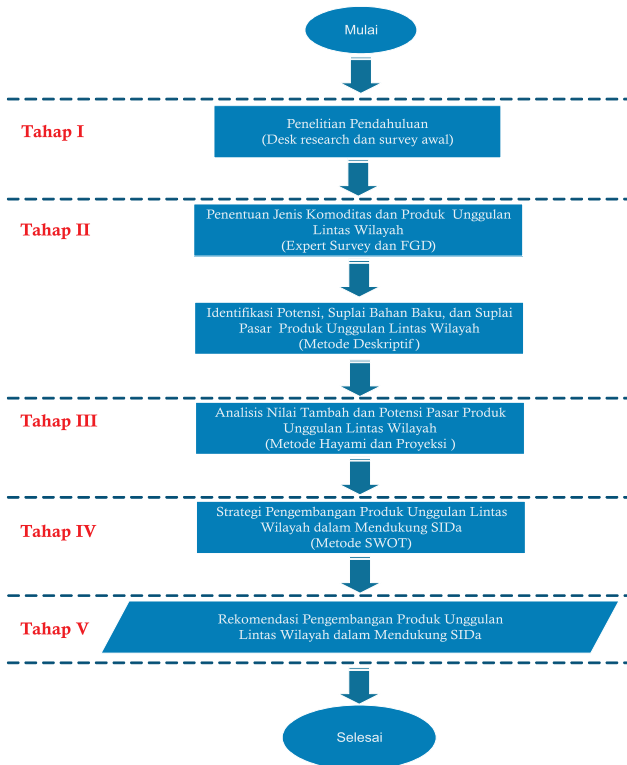
Penelitian ini termasuk jenis penelitian deskriptif. Penelitian ini mengaplikasikan beberapa teknik pengambilan keputusan dan metode statistik deskriptif untuk menggali dan menemukan faktor-faktor penting dalam pengembangan produk unggulan lintas wilayah, menganalisis potensi dan prospek pasar, dan merumuskan solusi pemecahannya dalam bentuk strategi dan rencana aksi pengembangan produk unggulan.

Penelitian ini menggunakan rancangan penelitian survey untuk menghimpun data dan informasi aktual yang dibutuhkan. Kegiatan survey dilakukan pada sejumlah unit analisis yang telah ditentukan. Unit analisis adalah kecamatan yang menjadi sentra produk unggulan yang berada di lokasi penelitian. Penelitian terdiri dari 5 (lima) tahapan, sebagaimana ditunjukkan pada Gambar 3.

1. Tahap pertama adalah penelitian pendahuluan yang dilakukan untuk mengetahui gambaran awal pengembangan produk unggulan lintas wilayah di lokasi kajian. Tahapan ini menggunakan metode kajian pustaka (*desk research*) dan survey awal untuk mendapatkan data dan informasi terbaru mengenai kebutuhan sistem pengembangan produk unggulan lintas wilayah guna mendukung perumusan masalah, tujuan, dan lingkup penelitian. Melalui tahapan ini, luaran penelitian diharapkan dapat menghasilkan rekomendasi yang sesuai dengan kebutuhan sistem sehingga dapat ditindaklanjuti menjadi bentuk kebijakan pengembangan wilayah yang efektif dan operasional.
2. Tahap kedua menentukan jenis komoditas dan produk unggulan lintas wilayah yang menggunakan metode expert survey dan FGD (*Focus Group Discussion*). Komoditas dan produk unggulan yang terpilih kemudian diidentifikasi potensi, mencakup kendala, permasalahan, peluang, suplai

bahan baku dan suplai pasar menggunakan metode deskriptif.

3. Tahap ketiga adalah melakukan analisis nilai tambah produk unggulan menggunakan metode Hayami, dan dilanjutkan dengan menganalisis potensi pasarnya secara deskriptif.
4. Tahap keempat adalah merumuskan strategi pengembangan produk unggulan lintas wilayah menggunakan teknik SWOT.



Gambar 3. Tahapan Penelitian

HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Deskripsi pengembangan produk unggulan dan keterkaitannya dengan SIDA masing-masing daerah

Dalam rangka upaya pembangunan ekonomi daerah, inventarisasi potensi wilayah /masyarakat/daerah mutlak diperlukan agar dapat ditetapkan kebijakan pola pengembangan baik secara sektoral maupun secara multisektoral. Salah satu langkah inventarisasi/identifikasi potensi ekonomi daerah adalah dengan mengidentifikasi produk-produk potensial, andalan dan unggulan daerah pada tiap-tiap sub sektor. Produk unggulan daerah menggambarkan kemampuan daerah menghasilkan produk, menciptakan nilai, memanfaatkan sumberdaya

secara nyata, memberi kesempatan kerja, mendatangkan pendapatan bagi masyarakat maupun pemerintah, memiliki prospek untuk meningkatkan produktivitas dan investasinya. Sebuah produk dikatakan unggul jika memiliki daya saing sehingga mampu untuk menangkal produk pesaing di pasar domestic dan/atau menembus pasar ekspor (Sudarsono, 2001).

Kriteria produk unggulan adalah produk yang memenuhi persyaratan kecukupan sumberdaya lokal, keterkaitan komoditas, posisi bersaing dan potensi bersaing. Dari kriteria ini memunculkan pengelompokan komoditas berikut:

1. Komoditas potensial adalah komoditas daerah yang memiliki potensi untuk berkembang karena keunggulan komparatif. Keunggulan komparatif terjadi misalnya karena kecukupan ketersediaan sumberdaya, seperti bahan baku lokal, keterampilan sumberdaya lokal, teknologi produksi lokal serta sarana dan prasarana lokal lainnya.
2. Komoditas andalan adalah komoditas potensial yang dipandang dapat dipersandingkan dengan produk sejenis di daerah lain, karena disamping memiliki keunggulan komparatif juga memiliki efisiensi usaha yang tinggi. Efisiensi usaha itu tercermin dari efisiensi produksi, produktivitas pekerja, profitabilitas dan lain-lain.
3. Komoditas unggulan adalah komoditas yang memiliki keunggulan kompetitif, karena telah memenangkan persaingan dengan produk sejenis di daerah lain. Keunggulan kompetitif demikian dapat terjadi karena efisiensi produksinya yang tinggi akibat posisi tawarnya yang tinggi baik terhadap pemasok, pembeli, serta daya saingnya yang tinggi terhadap pesaing, pendatang baru maupun barang substitusi.

Dengan demikian Produk Unggulan merupakan hasil usaha masyarakat suatu daerah untuk memanfaatkan potensi komoditas yang ada didaerahnya, dengan kriteria:

1. Mempunyai daya saing yang tinggi di pasaran (keunikan/ciri spesifik, kualitas bagus, harga murah);
2. Memanfaatkan potensi sumberdaya lokal yang potensial dapat dikembangkan;
3. Mempunyai nilai tambah tinggi bagi masyarakat perdesaan;

4. Secara ekonomi menguntungkan dan bermanfaat untuk meningkatkan pendapatan dan kemampuan sumberdaya manusia;
5. Layak didukung oleh modal bantuan atau kredit.

Pembagian sektor usaha dari berbagai produk unggulan yang ada terdiri dari:

1. Barang
 - a) Peternakan dan perikanan
Usaha perikanan karamba, tambak ikan, sapi, dan unggas
 - b) Kehutanan dan perkebunan
Komoditas hutan, nilam, kayu, dan kelapa
 - c) Tanaman pangan dan hortikultura
Usaha tani padi sawah, padi gunung, kacang tanah, jagung, jeruk, pisang, dan rambutan
 - d) Industri
Usaha industri kacang jarak, kripik, kue bawang, dodol, kerajinan anyaman bambu, kerajinan batik dan meubel
2. Perdagangan dan jasa

Mencakup usaha perhotelan, restoran, persewaan bangunan dan lahan, travel dan pariwisata. Potensi ekonomi suatu daerah adalah kemampuan ekonomi yang ada di daerah yang mungkin dan layak dikembangkan, sehingga terus berkembang menjadi sumber penghidupan rakyat setempat, bahkan dapat menolong perekonomian daerah secara keseluruhan untuk berkembang dengan sendirinya dan berkesinambungan (Soeparmoko Dalam Nailatul, dkk, 2012). Sedangkan menurut Nuraini (2010) potensi ekonomi pada dasarnya dapat diartikan sebagai sesuatu atau segala sesuatu sumberdaya yang dimiliki oleh daerah baik yang tergolong pada sumberdaya alam (*natural resources/ endowment factors*) maupun potensi sumberdaya manusia yang dapat memberikan manfaat (*benefit*) serta dapat digunakan sebagai modal dasar pembangunan (ekonomi) wilayah.

Kegiatan ekonomi di suatu tempat berkaitan erat dengan potensi di suatu daerah. Manusia berusaha memanfaatkan sesuatu yang ada di sekitar lingkungan untuk memenuhi kebutuhan hidup. Segala sesuatu yang ada di suatu daerah yang dapat dimanfaatkan lebih jauh disebut potensidaerah. Tanah yang subur, pemandangan alam yang indah, laut yang kaya

akan ikan merupakan contoh potensi yang ada di suatu daerah. Selain itukeindahan kesenian dan aneka budaya di suatu daerah juga merupakan potensi daerah. Di setiap daerah tentu memiliki potensi yang dapat dimanfaatkan dan dikembangkan. Potensi ini tentu berbeda antara tiga kabupaten yang menjadi wilayah penelitian (Pacitan, Ponorogo, Magetan). Secara umum potensi yang terdapat di ketiga wilayah penelitian dapat dibedakan sebagai berikut:

1. Potensi Alam

Potensi alam merupakan seluruh yang nampak di alam beserta sumber daya alam yang terdapat di suatu daerah. Alam dan sumber daya alam yang terkandung di dalamnya. Potensi alam di yang terdapat diIndonesiadapat dibedakan menjadi tiga yakni sebagai berikut:

a) Potensi alam wilayah daratan

Pada umumnya wilayah daratan di ketiga kabupaten sangat subur.

1) Dataran rendah

Dataran rendah merupakan daratan yang memiliki ketinggian 0 – 200 meter di atas permukaan air laut. Dataran rendah biasanya berada dekat laut seperti sebagian wilayah di Pacitan. Dataran rendah sering dimanfaatkan untuk pemukiman penduduk, pertanian, dan perdagangan. Tanaman yang cocok tumbuh di dataran rendah antara lain padi dan palawija. Dataran rendah di Indonesia banyak berkembang menjadi perkotaan dan pusat industri. Selain karena letaknya yang strategis di tepi laut, jalan-jalan di daerah dataran rendah juga lebih mudah, tidak naik turun seperti di pegunungan.

2) Dataran tinggi

Dataran tinggi merupakan daratan luas yang berada pada ketinggian di atas 200 meter. Dataran tinggi sering dimanfaatkan untuk usaha perkebunan dan tempat wisata. Tanaman yang cocok untuk di dataran tinggi antara lain teh, kopi, cengkih, dan sayuran. Kabupaten Pacitan, Ponorogo, dan Magetan memiliki wilayah dataran tinggi karena itu hampir semua tumbuhan yang butuh hawa dingin tumbuh dengan baik.

b). Potensi alam wilayah perairan

1) Laut

Luas laut di Indonesia adalah dua pertiga dari luas seluruh wilayah Indonesia. Sumber daya alam yang terkandung di dalamnya sangat banyak. Antara lain berbagai macam ikan, udang, kerang, rumput laut serta mutiara. Selain itu berbagai bahan tambang juga terkandung di dalam lautan. Laut dan selat (laut sempit) yang termasuk wilayah Kabupaten Pacitan yang banyak memiliki pantai dan berhadapan langsung dengan laut Australia. Sementara Ponorogo dan Magetan tidak memiliki wilayah perairan laut.

2) Perairan darat

Perairan darat merupakan perairan yang berair tawar. Yang termasuk perairan darat adalah sungai, danau dan empang. Perairan darat dapat dimanfaatkan untuk olah raga, sarana transportasi, rekreasi, perikanan dan pertambangan. Air yang bertenaga seperti air terjun juga dimanfaatkan untuk pembangkit tenaga listrik. Magetan memiliki potensi ini, demikian pula Ponorogo dan Pacitan.

c). Potensi alam wilayah udara

Wilayah udara merupakan wilayah yang berada di atas suatu negara. Suatu negara dapat memanfaatkan wilayah udaranya untuk kebutuhan negaranya. Negara lain tidak boleh sembarangan masuk ke wilayah udara suatu negara. Jika hendak mengambil manfaat harus dengan seijin negara yang bersangkutan. Indonesia memiliki wilayah udara yang cukup luas. Dengan wilayah udara ini dapat dimanfaatkan untuk sarana lalu lintas udara, sebagai sarana komunikasi dan olahraga udara. Pada wilayah udara ini juga terdapat sinar matahari yang juga merupakan sumber daya alam. Sinar matahari sangat bermanfaat bagi kehidupan manusia. Tidak semua wilayah di dunia ini terdapat sinar matahari sepanjang tahun. Banyak wisatawan asing yang datang ke Indonesia hanya untuk berjemur di pantai. Kabupaten Pacitan memiliki

potensi yang potensial jika wisatawan yang dari Yogyakarta diarahkan ke Pacitan untuk berjemur di pantai yang sangat indah.

2. Potensi Sosial Budaya

Potensi sosial budaya merupakan potensi yang terdapat di kehidupan masyarakat. Berbagai jenis kesenian daerah dan adat istiadat merupakan potensi sosial budaya. Seperti Kesenian daerah, Seni musik tradisional dan Seni rupa.

3. Potensi Sumber Daya Manusia

Selain sumber daya alam, sumber daya manusia yang terdapat di suatu daerah juga merupakan potensi daerah. Jumlah manusia yang banyak dan berkualitas sangat bermanfaat dalam kegiatan ekonomi. Berkualitas artinya memiliki kemampuan dan keterampilan atau terdidik dan terlatih. Jika potensi ekonomi dapat digerakkan dan dieksploitasi dengan baik, maka akan mengurangi masyarakat urban dan mengurangi pengangguran di ketiga wilayah penelitian Pacitan, Ponorogo, maupun Magetan.

Berdasarkan uraian mengenai deskripsi produk unggulan serta potensi ekonomi ketiga wilayah, dapat disimpulkan bahwa produk unggulan merupakan produk yang potensial untuk dikembangkan dalam suatu wilayah dengan memanfaatkan sumberdaya alam dan sumberdaya manusia setempat, serta mendatangkan pendapatan bagi masyarakat maupun pemerintah. Produk unggulan juga merupakan produk yang memiliki daya saing, berorientasi pasar dan ramah lingkungan, sehingga tercipta keunggulan kompetitif yang siap menghadapi persaingan global. Dengan demikian penetapan produk unggulan pada suatu daerah termasuk ketiga kabupaten yang menjadi wilayah penelitian sangat diperlukan. Hal ini diperlukan agar dalam pengembangan Sistem Inovasi Daerah (SIDa) yang sedang terus dilakukan memiliki fokus dan prioritas yang jelas dalam pelaksanaan kegiatan serta pengembangan Sistem Inovasi Daerah masing-masing kabupaten.

b. Potensi Produk Unggulan Daerah

1. Kabupaten Pacitan

- Produk Kerajinan (batu mulia/akik, gerabah, olahan kayu, anyaman bambu, dan batik)

- Produk Olahan Pangan (gula kelapa, olahan ikan/tahu tuna, alen-alen, jenggelan/cincau hitam)
 - Pariwisata (pantai Klayar, pantai Teleng Ria, sungai Maron, goa Gong, pantai Watu Karung, goa Tabuhan dan pemandian Banyu Anget)
2. Kabupaten Magetan
 - Produk Kerajinan (kerajinan kulit & produk kulit, anyaman bambu, gerabah, genteng, bata merah, batik)
 - Produk Olahan Pangan (kerupuk lempeng, roti bolu, emping mlinjo, janggelan/cincau hitam)
 - Pariwisata (puncak Gunung Lawu, telaga Sarangan, telaga Wahyu, air terjun Pundak Kiwo dan air terjun Tirtasari)
 3. Kabupaten Ponorogo
 - Produk Kerajinan (kerajinan kulit/dompot kulit, kerajinan bambu/sangkar burung, batu alam/akik, batik)
 - Produk Olahan Pangan (roti manis dan bolu jahe, janggelan/cincau hitam, gula aren, sate ayam)
 - Pariwisata (Telaga Ngebel, Air Terjun Pletuk, Tanah Goyang, Coban Lawe, Air Terjun Toyomerto, Gunung Bedes).

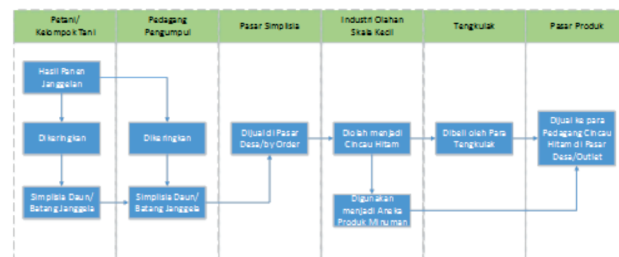
c. Produk Unggulan Lintas Wilayah

Orientasi penguatan SIDA di wilayah penelitian mempunyai konvergensi tema, yaitu meningkatkan daya saing produk unggulan yang bersumber dari sektor pertanian dan atau industri kreatif melalui pengembangan agroindustri/agribisnis berbasis kawasan guna mendukung kemajuan pariwisata daerah. Hasil survey menunjukkan bahwa terdapat tiga produk unggulan lintas wilayah yang mempunyai prioritas tinggi untuk dikembangkan di Kabupaten Magetan, Ponorogo, dan Pacitan, yaitu 1) *Produk olahan janggelan*; 2) *Produk kerajinan bambu*; dan 3) *Produk kerajinan kulit*. Ketiga jenis produk tersebut mempunyai keterkaitan yang cukup tinggi khususnya dari aspek suplai bahan baku, pasar, dan aktivitas perdagangan produk/komoditas.

d. Produk Olahan Janggelan

Hingga saat ini, cincau hitam merupakan produk olahan utama janggelan yang dihasilkan

oleh pelaku usaha skala kecil di Kabupaten Pacitan, Ponorogo, dan Magetan. Cincau hitam terbuat dari daun/batang tanaman janggelan kering yang diekstrak menggunakan cairan dalam kondisi basa. Pelaku yang terlibat dalam rantai kegiatan produksi dan pemasaran cincau hitam, antara lain petani, pedagang pengumpul, industri olahan, tengkulak, dan pedagang/retail, sebagaimana dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Rantai Kegiatan Produksi dan Pemasaran Cincau Hitam

Daun dan batang janggelan kering (simplisia kering) yang digunakan sebagai bahan baku pembuatan cincau hitam berasal dari tanaman janggelan yang dibudidayakan oleh petani. Wilayah produksi janggelan di Kabupaten Pacitan adalah Kecamatan Nawangan, Bandar, dan Arjosari dengan luas areal tanam mencapai 743,15 ha dan volume produk 1.307.501 ton janggelan kering/tahun. Sementara itu, wilayah produksi janggelan di Kabupaten Ponorogo berada di Kecamatan Ngrayun dan Slahung dengan luas tanam sebesar 391,75 ha dan jumlah produksi 217,87 ton janggelan kering/tahun.

Dalam waktu satu tahun, tanaman janggelan dapat dipanen antara 3 - 4 kali tanpa harus melakukan olah tanah yang baru. Batang dan daun hasil panen dikeringkan dibawah terik matahari dengan cara dijemur dipekarangan rumah atau tepi jalan dengan/tanpa alas. Daun dan batang janggelan kering kemudian dijual kepada pedagang pengumpul dengan harga antara Rp. 300 - 1.500 per kg basah, sedangkan, harga keringnya berkisar antara Rp 9.000 - 10.000/kg. Pedagang pengumpul kemudian dengan harga Rp. 15.000 - 16.000 per kg, daun dengan batang utuh Rp 13.000 - 14.000 per kg, dan daun berbentuk cacahan dengan harga Rp 12.000 per kg.

Industri pengolahan cincau hitam merupakan usaha yang sangat prospektif. Permintaan cincau hitam cenderung semakin meningkat, terutama pada musim kemarau dan

ramadhan. Industri ini dapat dikembangkan ditingkat kelompok petani janggelan atau masyarakat luas karena mempunyai nilai tambah yang tinggi. Industri skala kecil yang berkapasitas 20 kg daun/batang janggelan kering dapat menghasilkan sekitar 300 kg cincau hitam per hari. Apabila harga bahan baku janggelan kering diasumsikan Rp. 16.000/kg dan harga jual cincau hitam adalah Rp. 2.500/kg dan biaya input lainnya (bahan baku penolong, operasional) adalah Rp. 3,500/kg bahan baku, maka nilai tambah yang diperoleh adalah Rp. 18.000/kg bahan baku dengan rasio 48%. Jika diasumsikan usaha ini mempunyai empat orang tenaga kerja yang setiap hari upahnya adalah Rp. 4.000/orang, maka besarnya tingkat keuntungan usaha sekitar 33,33%.

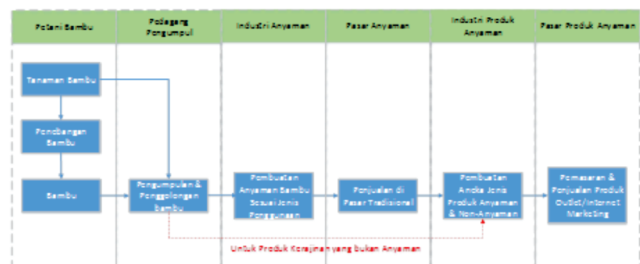
Produk cincau hitam segar mempunyai banyak keterbatasan. Selain umur simpannya singkat, pemanfaatannya pun menjadi terbatas. Sejalan dengan semakin meningkatnya kebutuhan masyarakat yang menuntut serba cepat, praktis dan higienis, maka pembuatan gel cincau secara tradisional tidak tepat lagi. Pembuatan bubuk cincau merupakan suatu alternatif untuk memenuhi tuntutan tersebut. Bubuk cincau bersifat lebih awet, ringkas, ringan, dapat dikemas dan dalam pembuatannya tinggal diseduh dengan air. Disamping itu memungkinkan untuk diadakan standarisasi mutu sehingga lebih jauh nantinya dapat menjadi komoditi ekspor non migas.

e. Produk Kerajinan Bambu

Produk kerajinan bambu menjadi produk unggulan Kabupaten Magetan, Ponorogo, dan Pacitan karena didukung oleh potensi tanaman bambu yang melimpah di wilayah tersebut. Produk yang dihasilkan oleh tiga wilayah ini mempunyai kesamaan, yaitu aneka produk kerajinan bambu yang berbasis anyaman, seperti capil, tempat koran, tempat parcel, tutup saji, nampan, keranjang, rantang, dsb. Hanya sebagian kecil saja produk yang berupa hiasan non anyaman, seperti lampu hias, mebelair, patung bambu, dan sangkar burung. Produk kerajinan bambu berpotensi besar untuk dikembangkan karena telah menjadi usaha sehari-hari di wilayah sentra produksi yang mampu menghasilkan kontribusi ekonomi

signifikan bagi keluarga dan wilayah setempat. Usaha ini juga mampu menciptakan lapangan dan menyerap tenaga kerja di daerah pedesaan sehingga berperan penting dalam mendukung kebijakan pengentasan kemiskinan dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.

Upaya pengembangan produk kerajinan bambu memerlukan kebijakan yang integratif mulai dari penyediaan bahan baku bambu, proses produksi, dan pemasarannya agar dapat menumbuhkan agribisnis berbasis bambu yang kuat dan berdaya saing. Usaha kerajinan bambu mencakup banyak aktivitas usaha mulai dari hulu hingga hilir membentuk rantai kegiatan yang melibatkan pelaku-pelaku usaha yang saling bergantung. Pelaku usaha yang terlibat dalam rantai kegiatan produksi kerajinan bambu sebagaimana ditunjukkan oleh Gambar 5 terdiri dari petani, pedagang pengumpul, industri kerajinan, pasar, industri produk, dan pasar produk akhir.



Gambar 5. Rantai Kegiatan Produksi dan Pemasaran Produk Kerajinan Bambu

Kerajinan bambu berbasis anyaman menggunakan bahan baku jenis bambu apus/ tali, sedangkan untuk usaha kerajinan bambu hias umumnya menggunakan bambu hitam (wulung). Bahan baku diperoleh dari hutan bambu rakyat di sekitar wilayah produksi. Wilayah penelitian mempunyai potensi bambu rakyat yang melimpah. Pada tahun 2015, luas areal bambu rakyat di Kabupaten Pacitan dan Magetan masing-masing adalah 1.670 ha dan 435 ha, sedangkan di Kabupaten Ponorogo menurut hasil survey sekitar 500 ha. Tanaman bambu tersebar di setiap kecamatan karena bambu mampu tumbuh dengan baik pada berbagai kondisi iklim dan jenis tanah.

Walaupun hingga saat ini usaha kerajinan bambu belum mengalami permasalahan kelangkaan bahan bambu, namun seiring dengan meningkatnya permintaan pasar dan kecenderungan semakin menurunnya produksi

bambu rakyat, maka muncul kekhawatiran terhadap terjadinya situasi tersebut. Hal ini disebabkan karena bahan baku usaha kerajinan bambu hanya mengandalkan bambu rakyat. Pengusahaan bambu rakyat masih sangat sederhana. Bambu belum dibudidayakan secara baik, namun umumnya hanya ditanam pada pekarangan, pinggir sungai, atau tanah-tanah miring. Tanaman bambu tumbuh dan berkembang tanpa melalui proses perawatan yang baik (Penyulaman, penyiangan, babat semak, pemangkasan, penjarangan, pemupukan, dan pengaturan drainase). Petani biasanya menanam bambu menggunakan stek *rizhoma* (tunas) pada lubang tanam tanpa mengatur jarak tanamnya. Hal ini menyebabkan produktivitas bambu rakyat rendah. Tanaman bambu rakyat dapat produktif hingga 50 – 70 tahun tanpa penanaman kembali. Pada tahun 2015, produksi bambu rakyat di Kabupaten Pacitan sekitar 12.083 m³ atau sekitar 193,3 ribu batang. Jika diasumsikan bahwa rata-rata produktivitas bambu rakyat di wilayah penelitian sama dengan kondisi di Pacitan, maka potensi produksi bambu di wilayah penelitian adalah 31,8 m³ atau 508,8 ribu batang.

Potensi terjadinya masalah kekurangan bambu bagi bahan baku industri kerajinan diindikasikan dengan terjadinya kecenderungan penurunan produksi bambu di Kabupaten Pacitan. Di wilayah ini, luas areal tanaman bambu mulai tahun 2011 hingga tahun 2016 menurun rata-rata 3,05% per tahun, sementara produksinya menurun rata-rata 8% per tahun. Disamping volume produksi yang cenderung menurun, mutu bambu rakyat juga rendah karena tidak dilakukan teknik penanaman dan perawatan secara benar. Hasil survey diperoleh bahwa menurut pelaku usaha kerajinan, kualitas bambu apus yang ditanam di lereng Gunung Lawu adalah yang terbaik dibandingkan daerah lainnya. Bambu dari wilayah ini dikenal mempunyai batang yang kuat, berdiameter lebih besar, liat, dan lurus.

Rantai pasok bambu untuk produksi kerajinan dimulai dari petani bambu. Tanaman bambu siap dipanen (tebang) ketika berumur 4 – 5 tahun. Umumnya, petani menebang bambu ketika mendapat pesanan dari pedagang pengumpul. Bambu apus yang akan ditebang mempunyai warna hijau kekuningan, berdiameter 6 – 8 cm dengan panjang 10 – 13 m. Penebangan

dilakukan dengan sistem tebang pilih dan dilakukan pada bambu yang memiliki kriteria masak tebang. Penebangan tidak dilakukan secara sembarang, namun mempertimbangkan waktu-waktu tertentu yang diyakini akan memberikan hasil yang baik. Setelah ditebang, bambu kemudian dibersihkan dan dipotong-potong sesuai dengan ukuran yang diminta oleh para pedagang pengumpul, kemudian didiamkan selama beberapa hari. Di tingkat petani, harga jual bambu tergantung dari besarnya diameter dan panjang bambu. Bambu apus dengan diameter 8 cm, panjang 4,5 m, dan tebal 2 cm berkisar antara Rp. 7.000 – 9.000 per batang. Sedangkan, harga bambu wulung dengan diameter 9 – 12 cm, panjang 5 – 6, dan tebal 2 cm berkisar Rp. 12.500 – 15.000 per batang. Permasalahan yang sering dihadapi dalam penebangan bambu rakyat adalah penebangan yang dilakukan secara serampangan, khususnya jika pembelian dilakukan dengan sistem tebas, sehingga menyebabkan bambu-bambu muda ikut terpotong/rusak. Praktek manajemen bambu yang kurang baik membuat proses pemanenan bambu seringkali dilakukan dengan cara menebang habis seluruh tanaman, sehingga menyebabkan pemborosan karena banyak batang bambu yang semestinya belum dapat di manfaatkan. Batang bambu yang masih muda mungkin hanya akan di manfaatkan pada bagian pangkalnya saja untuk bahan kerajinan tertentu, sedangkan sebagian lainnya hanya akan berakhir menjadi kayu bakar atau bahkan hanya akan terbuang sia-sia. Oleh karena itu manajemen bambu sangat diperlukan untuk dapat menghindari pemborosan yang tidak perlu dan mencegah kerusakan lingkungan.

Pedagang pengumpul biasanya telah mempunyai daftar pesanan bambu dari pelaku usaha anyaman bambu atau pedagang bambu lainnya. Seringkali, pesanan dari pelaku usaha sangat besar sehingga harus membeli bambu dari beberapa petani bambu di beberapa desa atau kecamatan yang berbeda. Bambu yang dibeli dari petani kemudian dikumpulkan menggunakan truk. Dalam satu truk terdapat beberapa ukuran bambu sesuai pesanan pelaku usaha. Bambu-bambu yang telah terkumpul selanjutnya dikirim kepada para pemesan.

Para pedagang pengumpul menjual bambu apus kepada para pemesannya dengan harga yang lebih tinggi. Margin keuntungan

yang diperoleh oleh pedagang pengumpul sekitar 15 - 25%. Misalnya, jika pedagang pengumpul membeli bambu dari petani seharga Rp. 9.000 per batang, maka akan dijual kembali dengan harga sekitar Rp.12.500 per batang. Permasalahan yang sering dihadapi saat ini adalah adanya bambu yang kualitasnya kurang sesuai harapan pemesan, misalnya diameter batang yang terlalu kecil, tidak lurus, atau terlalu muda. Hal ini sering terjadi apabila jumlah pesanan bambu sangat besar sehingga proses seleksi bambu tidak optimal. Upaya peningkatan nilai tambah kerajinan bambu dapat dilakukan dengan mengembangkan aneka produk hiasan, seperti tempat lampu dan cinderamata. Sebagai contoh adalah tempat lampu hias bambu. Prospek pasar produk ini sangat potensial karena sangat diminati oleh pengusaha café, restaurant, dan hotel/villa. Lampu hias bambu juga digemari kalangan tertentu untuk meningkatkan kesan keindahan ruangan rumah pribadi. Oleh karena itu, harga produk ini cukup mahal padahal proses pembuatannya sederhana, bahan baku yang dibutuhkan sedikit, dan waktu pembuatannya singkat. Usaha ini sangat efisien karena dari satu batang bambu dapat dihasilkan hingga 20 unit lampu hias. Apabila harga bambu adalah Rp. 12.500 per batang, dan harga jual produk adalah Rp. 25.000 per unit, dan sumbangan faktor input lainnya Rp. 2.000 per unit produk, maka nilai tambah yang diperoleh adalah Rp. 485.500 per batang bambu dengan rasio nilai tambah 97,1%, dan tingkat keuntungan 83,52%.

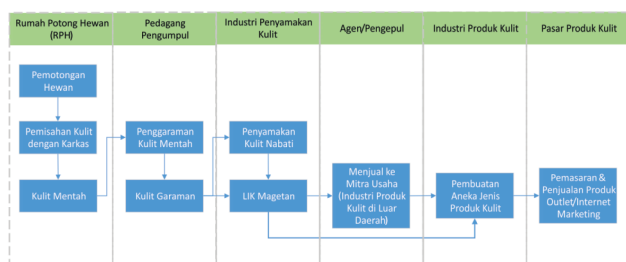
f. Produk Kerajinan Kulit

Kerajinan kulit merupakan salah satu industri kreatif yang didorong pengembangannya oleh pemerintah karena memiliki keunikan dan daya saing tinggi serta berpotensi menembus pasar luar negeri. Industri kerajinan kulit atau industri produk kulit merupakan industri hilir yang menghasilkan beragam produk dari kulit, seperti alas kaki, tas, jaket, dompet, ikat pinggang, dsb. Industri ini menggunakan bahan baku berupa kulit tersamak (*leather*) yang dihasilkan oleh industri penyamakan kulit. Peran industri hulu dalam pengembangan industri produk kulit sangat penting. Industri penyamakan kulit merupakan pemasok bahan baku bagi industri produk kulit, sedangkan industri produk kulit adalah pasar utama bagi

industri penyamakan kulit. Terjaminnya suplai bahan baku yang berkelanjutan baik dari sisi jumlah, kualitas, dan harga merupakan sebagian dari faktor kunci untuk mewujudkan industri produk kulit yang kuat dan berdaya saing. Sebaliknya, keberhasilan dalam mengembangkan industri hilir akan berpotensi juga untuk menjadi pengungkit (*leverage*) bagi berkembangnya industri penyamakan kulit agar semakin kompetitif dan maju.

Industri produk kulit sangat potensial untuk dikembangkan di wilayah penelitian sebagai produk unggulan lintas wilayah. Hal ini disebabkan karena di wilayah tersebut telah berkembang industri kulit mulai dari hulu hingga hilir, khususnya di Kabupaten Magetan dan Ponorogo. Bahkan, Kabupaten Magetan sejak dulu dikenal karena kerajinan kulitnya. Keberadaan UPT Industri Kulit dan Produk Kulit (LIK) di Magetan telah mampu menjadi pendorong tumbuh dan berkembangnya industri produk kulit di Kabupaten Ponorogo sehingga dari daerah ini juga muncul aneka produk kerajinan kulit yang berkualitas. Dalam rangka mengembangkan industri produk kulit, maka diperlukan serangkaian kebijakan yang terpadu agar selain dapat menangani permasalahan yang dihadapi oleh industri hulu dan hilir secara efektif, juga dapat menumbuhkan peluang inovasi bagi penguatan daya saing industri.

Industri produk kulit melibatkan banyak rangkaian kegiatan dan pelaku usaha, seperti ditunjukkan pada Gambar 6. Masing-masing pelaku usaha mempunyai peran penting yang mempengaruhi kinerja pelaku lainnya. Munculnya permasalahan atau inefisiensi pada salah satu pelaku usaha akan menyebabkan terganggunya kinerja pada rantai kegiatan secara keseluruhan. Misalnya, jika pedagang pengumpul kulit mentah meningkatkan harga jual kulit garaman kepada industri penyamakan, maka akan menyebabkan perubahan struktur biaya produksi pada seluruh kegiatan pada rantai produksi. Peningkatan harga tersebut dapat berdampak positif jika diimbangi dengan peningkatan kualitas kulit garaman yang pada akhirnya akan berpengaruh terhadap peningkatan mutu produk akhir. Di lain pihak, dampak negatif akan terjadi jika kualitasnya tidak berubah sehingga akan berpengaruh terhadap penurunan permintaan pasar dan berkurangnya keuntungan pada pelaku usaha lainnya.



Gambar 6. Rantai Kegiatan Produksi dan Pemasaran Produk Kerajinan Kulit

Wilayah penelitian mempunyai potensi kulit mentah yang cukup besar. Pada tahun 2014, potensi kulit sapi di Kabupaten Magetan sekitar 67,35 ton sementara di Kabupaten Ponorogo adalah 465.4 ton. Setiap ekor sapi menghasilkan satu lembar kulit mentah dengan berat sekitar 20 – 30 kg. Harga kulit sapi mentah berkisar antara Rp. 12.000 – 13.000 per kg atau sekitar Rp. 250.000 – 375.000 per lembar. Pengepul kulit memiliki aktivitas mengumpulkan kulit mentah dari berbagai RPH. Sebelum kulit dijual ke industri penyamakan kulit, umumnya kulit terlebih dahulu diawetkan dengan cara penggaraman agar mampu bertahan lama (tidak busuk). Kulit garaman di jual dengan harga Rp. 15.000 – 18.000 per kg kepada industri penyamakan kulit.

Industri penyamakan kulit adalah industri yang mengolah kulit mentah menjadi kulit jadi atau kulit tersamak (*leather*) dengan menggunakan bahan penyamak, baik penyamak kimia (dilakukan oleh LIK Magetan) maupun nabati (dilakukan oleh Lingkungan Penyamakan Kulit Rakyat di Desa Mojopurno, dan Lingkungan Penyamakan Kulit Rakyat di Desa Banjarejo, Kecamatan Ngariboyo). Industri penyamakan kulit sering menghadapi kelangkaan pasokan kulit. Hal tersebut menyebabkan BPTIK-LIK hanya mampu mampu beroperasi 60% dari kapasitas terpasang. Pasokan bahan kulit yang terbesar terjadi pada saat hari raya Idul Adha dimana jumlah bahan kulit mencapai 30% dari pasokan total dalam setahun.

Industri penyamakan kulit di wilayah penelitian melakukan proses penyamakan secara basah (*beam house*), yaitu *soaking, fleshing, liming, splitting, deliming, pickling, dan tanning* maupun *finishing* hingga dihasilkan kulit samak. Permasalahan yang dihadapi pada proses penyamakan kulit di LIK Magetan dan industri penyamakan nabati adalah kondisi dan performa mesin-mesin penyamak yang kurang efisien. Di

lain pihak banyak peralatan produksi yang masih dioperasionalkan secara manual dan belum sepenuhnya bersifat otomatis. Hal ini tentunya menyebabkan produktivitas dan mutu produk yang dihasilkan kurang optimal. Kulit samak dijual dalam satuan luas (*per square foot* atau sq ft) kecuali untuk **sole leather yang dijual dalam satuan berat**. Rasio luas yang dihasilkan diekspresikan dalam satuan sq ft per kg. Rasio tersebut dipengaruhi oleh jenis ternak, waktu pemotongan, dan teknik pengulitan. Kulit garaman dengan berat lebih dari 20 kg menghasilkan kulit jadi dengan luas 1 hingga 2 sq ft per kg, dengan rata-rata 1,5 sq ft per kg.

Struktur biaya produksi penyamakan kulit terdiri dari komponen biaya kulit mentah (71,83%), tenaga kerja (5,79%), asam H₂SO₄, cat (2,17%), sewa alat (13,01%), dan tata niaga (1,77%). Komponen biaya terbesar pada industri penyamakan kulit adalah bahan baku. Harga kulit mentah cukup mahal karena jumlah pasokannya belum dapat memenuhi kebutuhan industri kulit. Hal ini menjadi salah satu faktor rendahnya penggunaan kapasitas LIK Magetan yang hanya 60% dari kapasitas terpasang. Fluktuasi harga kulit garaman yang mencapai 50% menyebabkan industri ini rentan terhadap kerugian. Dengan harga kulit garaman Rp. 15.000, rendemen rata-rata kulit garaman adalah 1,5 ft sq kulit jadi per kg kulit garaman, tingkat penyusutan dan kerusakan kulit masing-masing 10% dan 5%, maka biaya pokok produksi pembuatan kulit jadi adalah Rp. 16.010 / sq ft. Apabila harga kulit *finished* Rp. 18.000, maka laba kotor yang diterima adalah Rp. 1.989,9 / kg kulit jadi. Margin keuntungan yang diperoleh sekitar 11% dari harga jual produk. Proses penyamakan kulit di LIK Magetan menghasilkan limbah padat dan limbah cair. Permasalahan yang dihadapi dalam pengelolaan limbah adalah kurang optimalnya fungsi IPAL sehingga menimbulkan pencemaran serius pada warga kota disepanjang sungai Gandong. Air sungai yang tercemar warnanya berubah menjadi keruh, kotor, dan memunculkan bau busuk yang sangat menyengat sehingga meresahkan warga. Hal yang sama juga terjadi pada industri penyamakan kulit nabati. Kulit samak dari industri penyamakan di Kabupaten Magetan telah dimanfaatkan oleh sekitar 1.500 unit usaha IKM alas kaki, tas, koper dan produk kulit lainnya yang berada baik di Jawa Timur maupun

di luar Jawa Timur seperti Yogyakarta (23%), Jakarta (8%), Bali (17%), Mojokerto (33%), Sidoarjo (12%), Magetan (6%), dan lainnya (2%).

Industri alas kaki skala rumah tangga merupakan usaha yang sangat prospektif. Ciri dari industri ini adalah jumlah tenaga kerjanya hanya 3 - 5 orang, modal usaha kurang dari Rp. 25 juta dalam satu bulan, dan belum mempunyai outlet sendiri. Namun demikian, usaha ini cukup menguntungkan. Untuk setiap lembar kulit jadi (1 sq ft) nilai tambahnya sekitar Rp. 14.000 per sq ft kulit jadi dengan rasio nilai tambah 38.89%. Nilai ini diperoleh jika bahan baku yang digunakan sebesar 500 ft sq dan menghasilkan produk alas kaki sebanyak 150 pasang dengan harga rata-rata sebesar Rp. 120.000 per pasang.

Permasalahan yang dihadapi dalam pengembangan industri produk kulit di Kabupaten Magetan dan Ponorogo adalah kualitas sumber daya manusia (SDM) pengrajin yang masih rendah. Sebagian besar usaha mikro kecil di wilayah ini tumbuh dan berkembang secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun-temurun. Keterbatasan kualitas SDM usaha kecil baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilan sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelola usaha sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang secara optimal. Disamping itu keterbatasan kualitas SDM-nya unit usaha tersebut relatif sulit untuk mengadopsi perkembangan teknologi baru untuk meningkatkan daya saing produk yang dihasilkan. Selain itu rendahnya SDM berdampak pada produk yang mereka hasilkan. Pengrajin mengalami kesulitan dalam menginovasi produk mereka sesuai dengan permintaan pasar sehingga produk yang mereka produksi sulit untuk diterima oleh konsumen. Sulitnya pengrajin dalam mendapatkan tenaga kerja baru dipengaruhi oleh minat masyarakat untuk bekerja di kerajinan yang rendah. Minat masyarakat yang kecil hal ini disebabkan oleh penguasaan ketrampilan yang rumit dan sulit. Selama ini pengrajin mendapatkan tenaga kerja dengan cara mendidik sendiri yang membutuhkan waktu yang lama, bahkan hingga dua tahun.

Wilayah pemasaran produk kulit Kabupaten Magetan tidak hanya sebatas pasar lokal saja namun sudah mencapai pasar regional seperti Sumatra, Jakarta, Bojonegoro, Probolinggo, Madura, Palu, Samarinda, Irian,

Sulawesi, Nusa Tenggara, Kalimantan, dan daerah-daerah lainnya. Selain melalui outlet, pemasaran produk juga dilakukan secara *on-line*. Kemampuan pengrajin dalam memenuhi pesanan dalam skala besar (grosir) masih sangat terbatas karena rendahnya kapasitas produksi dan kurangnya SDM yang berpengalaman. Keunggulan yang dimiliki oleh pengrajin di wilayah ini adalah kemampuannya dalam melayani pesanan produk dalam skala yang kecil (kurang dari 10 pasang) dengan model sesuai pesanan. Sementara itu, ancaman serius yang dihadapi dalam pemasaran adalah adanya pesaing pasar yang memberikan harga rendah untuk produk dengan kualitas yang sama. Hal ini membutuhkan kerjasama banyak pihak dalam mengelola dan mengembangkan pasar bagi produk kerajinan kulit di wilayah penelitian agar industri ini dapat terus meningkat kualitas produknya, baik dari sisi mutu, harga, dan pelayanannya sehingga mampu *exist*, berdaya saing, dan berkesinambungan.

KESIMPULAN

1. Kabupaten Magetan, Ponorogo, dan Pacitan mempunyai beberapa jenis produk unggulan lintas wilayah, yaitu produk olahan janggolan, produk kerajinan bambu, dan produk kulit. Penentuan produk unggulan tersebut didasarkan atas kesesuaiannya dengan arah pengembangan SIDA Provinsi Jawa Timur, arah penguatan SIDA pada masing-masing wilayah kabupaten, arah kebijakan pembangunan dalam dokumen Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah (RPJMD) masing-masing wilayah kabupaten, dan hasil survey / *expert meeting* di wilayah penelitian.
2. Potensi komoditas dan produk unggulan lintas wilayah yang diidentifikasi, diantaranya mampu dipasarkan hingga luar wilayah dan memberikan kontribusi pendapatan yang besar bagi para pelaku usaha, serta berpotensi untuk terus dikembangkan karena tingkat ketersediaan komoditas dan bahan baku yang memadai. Khusus Produk kerajinan kulit berpotensi untuk dikembangkan di wilayah penelitian karena didukung oleh keberadaan industri penyamakan kulit yang terdapat di Kabupaten Magetan.

3. Produk olahan janggelan yang menjadi unggulan lintas wilayah adalah cincau hitam. Wilayah penelitian, khususnya Kabupaten Pacitan dan Ponorogo, telah dikenal sebagai penghasil janggelan berkualitas tinggi. Produk kerajinan bambu yang menjadi unggulan adalah caping (Kabupaten Magetan), Sangkar burung perkutut (Kabupaten Ponorogo), dan hiasan bambu (Kabupaten Pacitan). Wilayah penelitian, khususnya Kabupaten Magetan telah dikenal sebagai salah satu sentra industri kulit dan produk kulit (alas kaki) di Indonesia. Produk unggulan yang diidentifikasi, jika dikembangkan secara optimal berpotensi masuk ke pasar ekspor.
4. Pengembangan produk unggulan belum optimal dikarenakan secara umum masih bersifat tradisional dan mempunyai banyak kendala, antara lain keterbatasan modal dan jangkauan pemasaran, rendahnya efisiensi produksi dan mutu produk yang dihasilkan serta belum adanya kelembagaan usaha. Diversifikasi produk unggulan yang dihasilkan masih dapat dikembangkan karena selain didukung oleh suplai bahan baku yang sangat besar, permintaan pasar dan nilai tambahnya juga cukup tinggi. Permasalahan lain yang dihadapi di wilayah penelitian adalah masih rendahnya kemampuan SDM terutama dalam menciptakan desain produk yang menarik, keterbatasan dalam kemitraan usaha, modal dan jangkauan pemasaran, serta peralatan produksi yang kurang efisien. Strategi yang dapat dilakukan diantaranya dengan meningkatkan jalinan kemitraan dengan pelaku usaha lainnya serta lembaga penyedia jasa permodalan.

SARAN

Pengembangan produk unggulan lintas wilayah memerlukan kebijakan yang sinergis/saling mendukung dan integratif antar wilayah. Kebijakan pengelolaan dan pengembangan produk unggulan lintas wilayah tidak hanya bertujuan untuk menangani kendala dan permasalahan yang dihadapi, namun juga diarahkan untuk melahirkan inovasi guna mengembangkan agribisnis melalui penguatan usaha sektor hulu hingga hilir.

DAFTAR PUSTAKA

- BPS Ponorogo. 2016. *Ponorogo dalam angka 2016*. Badan Pusat Statistik Kabupaten Ponorogo. Ponorogo.
- BPS Ponorogo. 2016. *Statistik Daerah Kabupaten Ponorogo 2016*. Badan Pusat Statistik Kabupaten Ponorogo. Ponorogo.
- BPS Magetan. 2015. *Magetan dalam angka 2015*. Badan Pusat Statistik Kabupaten Magetan. Magetan.
- BPS Magetan. 2015. *Statistik Daerah Kabupaten Magetan 2015*. Badan Pusat Statistik Kabupaten Magetan. Magetan.
- BPS Pacitan. 2016. *Statistik Kabupaten Pacitan Tahun 2016*. Badan Pusat Statistik Kabupaten Pacitan. Pacitan.
- Dalgaard T, Hutchings NJ, Potter JR. 2003. *Review Agroecology, Scaling and Interdisciplinary. Agriculture, Ecosystems and Environment* 100:39-51.
- Firdaus M dan Farid MA. 2008. *Aplikasi Metode Kuantitatif Terpilih untuk Manajemen dan Bisnis*. Bogor: IPB Press.
- Gliessman SR. 2004. *Integrating agroecological processes into cropping systems research*. *Journal of Crop Improvement* 11 (1/2):61-80 and *New Dimensions in Agroecology* 61-80.
- Hadinata R. 2014. *Analisis Strategi Pengrajin Kulit dalam Mengembangkan Usaha (Studi Kasus di Sentra Industri Kerajinan Kulit Kelurahan Selosari Magetan)*. *JESP*. Vol. 6, No 2. Nopember 2014.
- Köppen dan Geiger. 2016. *Iklim: Ponorogo*. <http://id.climate-data.org/location/4634/>. 21 Agustus 2016.
- Köppen dan Geiger. 2016. *Iklim: Magetan*. <http://id.climate-data.org/location/55403/>. 21 Agustus 2016.

- Köppen dan Geiger. 2016. Iklim: Pacitan. <http://id.climate-data.org/location/976250/>. 21 Agustus 2016.
- Produk Unggulan Daerah. 2015. Dinas Perindustrian Perdagangan dan Koperasi Kabupaten Magetan. Magetan.
- Produk Unggulan Daerah. 2015. Dinas Perindustrian Perdagangan dan Koperasi Kabupaten Pacitan. Pacitan.
- Profil Produk Unggulan Daerah. 2015. Dinas Perindustrian Perdagangan dan Koperasi Kabupaten Ponorogo. Ponorogo.
- Rahim A, Hastuti DRD. 2008. *Pengantar, Teori dan Kasus Ekonomika Pertanian*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Rumayar TP, Kairupan AN, Hutahaean L, Femmi NF, Syafruddin. 2005. *Keragaan dan analisis komoditas unggulan perikanan umum berdasarkan zona agroekologi di Kabupaten Buol Sulawesi Tengah*. Jurnal Pengkajian dan Pengembangan Teknologi Pertanian 8 (3):460-466.
- Rustam H. 2009. *Analisis Daya Saing Produk Kulit Olahan Pada Industri Penyamakan Kulit di Kabupaten Magetan*. Media Soerjo .Vol. 5, No. 2. Oktober 2009. ISSN 1978 – 6239.
- Saaty L T. 1993. *Decision Making for Leaders The Analytical Hierarchy Process for Decisions (Pengambilan Keputusan Bagi Para Pemimpin Proses Hirarki Analitik untuk Pengambil Keputusan dalam Situasi yang kompleks)*. PT Pustaka Binaman Pressindo. Jakarta.
- Siahaan BR. 2003. *Penentuan produk unggulan berbasis cassava dalam rangka meningkatkan pendapatan industri kecil menengah (IKM)*. Tesis: Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Syafa'at N, Friyatno S. 2000. *Analisis dampak krisis ekonomi terhadap kesempatan kerja dan identifikasi komoditas andalan sector pertanian di wilayah Sulawesi: pendekatan input-output*. Ekonomi dan Keuangan Indonesia XLVIII (4):369-394
- Tarigan R. 2008. *Perencanaan Pembangunan Wilayah Edisi Revisi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Widodo T. 2006. *Perencanaan Pembangunan: Aplikasi Komputer (Era Otonomi Daerah)*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Yunidiawati I dan Syairudin B. 2013. *Pengembangan Model Kemampuan Inovasi Produk pada Industri Kecil Kerajinan Kulit Kabupaten Magetan Menggunakan Structural Equation Modelling*. Jurnal Teknik. Vol. 1, No. 6.