BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian dan Klasifikasi Industri Secara Umum

2.1.1 Pengertian Industri

Menurut Peraturan Pemerintah RI Nomor 24 tahun 2009 tentang kawasan industri, definisi industri adalah kegiatan ekonomi yang mengelola bahan mentah, bahan baku, barang setengah jadi, dan/atau barang jadi menjadi barang dengan nilai yang lebih tinggi untuk penggunaannya, termasuk kegiatan rancang bangun dan perekayasaan industri.

2.1.2 Klasifikasi Industri

Klasifikasi industri berdasarkan Surat Keputusan Menteri Perindustrian No.19/M/I/1986 ialah:

a. Industri kimia dasar (seperti industri semen, obat-obatan, kertas, pupuk, dan lain-lain)
b. Industri mesin dan logam dasar (seperti industri pesawat terbang, kendaraan bermotor, tekstil, dan lain-lain)
c. Industri kecil (seperti industri roti, kompor minyak, makanan ringan, es, minyak goreng curah, dan lain-lain)
d. Aneka industri (seperti industri pakaian, industri makanan dan minuman, dan lain-lain).

Industri nasional Indonesia dikelompokkan menjadi tiga kelompok besar yaitu (Musa, 2009):

a. Industri Dasar yang meliputi kelompok industri mesin dan logam dasar (IMLD) dan kelompok Kimia Dasar (IKD). Industri yang termasuk dalam IMLD antara lain: industri mesin pertanian, elektronika kereta api, pesawat terbang, kendaraan bermotor, besi baja, aluminium, tembaga, dan sebagainya. Industri yang termasuk dalam IKD antara lain: industri pengolahan kayu dan karet alam, industri pestisida, industri pupuk, industri semen, industri batubara, industri silikat, dan sebagainya.
b. Industri Kecil yang meliputi industri pangan (makanan, minuman, tembakau), industri sandang dan kulit (tekstil, pakaian jadi, serta barang dari kulit), industri kimia dan bahan bangunan (industri kertas, percetakan,

penerbitan, barang-barang karet, plastik, dan lain-lain), industri galian bukan logam, dan industri logam.

c. Industri Hilir yaitu kelompok aneka industri (AI) yang meliputi: industri yang mengolah sumberdaya hutan, industri yang mengolah hasil pertambangan, industri yang mengolah sumberdaya pertanian secara luas, dan lain-lain.

2.2 Faktor-faktor Perkembangan Industri Kecil

2.2.1 Faktor Internal

A. Bahan Baku

Bahan baku (*raw materials*) adalah bahan-bahan yang belum dikerjakan dan akan digunakan dalam proses produksi, yaitu diproses menjadi barang jadi. Bahan baku yang digunakan dalam proses produksi dikelompokkan menjadi bahan baku langsung (*direct materials*) dan bahan baku tidak langsung (*indirect materials*) (Isnaeni, 2007). Keberlangsungan suatu industri pasti bergantung pada pasokan bahan baku, sebagai contoh industri sarung tenun membutuhkan benang dan pewarna sebagai bahan baku. Semakin mudah bahan baku diperoleh (harga murah, mutu bagus, dan waktu relatif cepat), maka proses produksi akan berjalan dengan lancar.

B. Modal

Modal usaha atau modal kerja adalah dana yang diperlukan untuk operasi perusahaan berdasarkan kebijakan dan rencana yang telah ditetapkan (Isnaeni, 2007). Modal kerja ini dapat dilihat sebagai dana yang terikat pada aktiva lancar perusahaan yang disebut modal kerja kotor. Adanya ketersediaan modal dapat memberikan jaminan keberlangsungan faktor produksi yang lain. Jumlah modal yang dimiliki oleh suatu industri dapat mempengaruhi kuantitas dan kualitas produk yang dihasilkan.

C. Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan salah satu faktor produksi yang digunakan dalam melaksanakan proses produksi. Menurut UU No. 13 tahun 2003 Bab I pasal 1 ayat 2 disebutkan bahwa tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat. Tingkat pendidikan, keterampilan, dan keahlian tenaga kerja mempengaruhi kualitas dan kuantitas

produk suatu industri. Semakin tinggi pendidikan dan keahlian yang dimiliki tenaga kerja, maka akan menghasilkan produk yang berkualitas.

D. Teknologi

Teknologi pada dasarnya merupakan hasil penerapan dari ilmu pengetahuan yang digunakan sebagai sarana untuk mempermudah kehidupan manusia sehingga diperoleh efisiensi waktu dalam suatu kegiatan. Dalam kaitanya dengan sektor industri, teknologi berperan sebagai mesin penggerak pertumbuhan suatu industri. Dalam perkembangan industri yang semakin pesat seperti saat ini, kemampuan penguasaan teknologi sangat mempengaruhi perkembangan suatu industri. Dalam keberlangsungan suatu industri dibutuhkan kuantitas teknologi yang cukup untuk menunjang suatu proses produksi. Teknologi yang digunakan dalam industri cukup bervariatif sesuai dengan jenis dan skala industri. Industri besar dan menengah akan membutuhkan teknologi yang canggih dengan berbagai jenis untuk menunjang proses produksinya sedangkan industri kecil dan rumah tangga tentunya hanya membutuhkan teknologi sederhana (teknologi tradisional) dalam jumlah yang tidak terlalu banyak.

E. Pemasaran

Pengertian yang paling sederhana dari pemasaran ialah pemenuhan kepuasan pelanggan demi suatu kepentingan dengan tujuan untuk menarik pelanggan baru dengan menjanjikan nilai superior dan mempertahankan pelanggan saat ini dengan memberikan kepuasan. Pemasaran merupakan suatu proeses sosial dan manajerial yang membuat individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan lewat penciptaan dan pertukaran timbal balik produk dan nilai dengan orang lain (Kotler dan Armstrong, 1999). Konsep inti dari pemasaran adalah kebutuhan, keinginan, dan permintaan; produk dan jasa; nilai, kepuasan, dan mutu; pertukaran, transaksi, dan hubungan; serta pasar. Pemasaran muncul ketika manusia memuaskan kebutuhan, keinginan, dan permintaan mereka melalui pertukaran. Selain menciptakan pertukaran jangka pendek, pemasar harus membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan, distributor, dan pemasok yang berharga.

2.2.2 Faktor Eksternal

A. Kelembagaan

Kelembagaan merupakan suatu tempat berinteraksinya berbagai elemen produksi sehingga diperoleh efisiensi dalam perkembangan industri. Kelembagaan meliputi seluruh elemen proses produksi yaitu bahan baku, pemasaran, teknologi, modal, dan tenaga kerja. Pemerintah juga merupakan lembaga yang berperan penting dalam perkembangan suatu industri dengan mengeluarkan kebijakan dan insentif yang mengakomodir kebutuhan suatu industri. Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 aspek dukungan kelembagaan ditujukan untuk mengembangkan dan meningkatkan fungsi inkubator, lembaga layanan pengembangan usaha, konsultan keuangan mitra bank, dan lembaga profesi sejenis lainnya sebagai lembaga pendukung pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah. Berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 22 Tahun 2010, Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang disalurkan kepada setiap UMKM dapat digunakan baik untuk kredit modal kerja maupun kreditinvestasi, dengan ketentuan sebagai berikut:

a) Paling tinggi sebesar Rp 5.000.000,00 (lima juta rupiah) dengan tingkat bunga kredit/margin pembiayaan palingtinggi sebesar/setara 22% (dua puluh dua persen) efektif per-tahun atau ditetapkan lain oleh Menteri Keuangan atas rekomendasi Komite Kebijakan;
b) Di atas Rp 5.000.000,00 (lima juta rupiah) sampai dengan Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) dengan tingkat bunga kredit/margin pembiayaan yang dikenakan paling tinggi sebesar/setara 14% (empat belas persen) efektif per-tahun atau ditetapkan lain oleh Menteri Keuangan atas rekomendasi Komite Kebijakan.

B. Keterkaitan

Keterkaitan dengan sesama industri kecil maupun industri menengah dan besar atau dengan sektor kegiatan lainnya (sektor pertanian, perdagangan, pariwisata, tenaga kerja, pendidikan, dan jasa) baik berada di perdesaan maupun di perkotaan mempengaruhi perkembangan industri kecil. Keterkaitan industri kecil dengan industri besar dan menengah dapat berupa keterkaitan ke depan maupun ke belakang antara lain sistem sub-kontrak dan bapak angkat. Keterkaitan ruang dapat berupa keterkaitan fisik (jaringan jalan), keterkaitan ekonomi (keterkaitan produksi, pemasaran), keterkaitan pergerakan penduduk

(migrasi), keterkaitan teknologi, keterkaitan interaksi sosial, keterkaitan politik, admstrasi dan organisasi.

C. Aksesibilitas

Akses yang mudah terhadap bahan baku, konsumen, dan pasar mempengaruhi proses produksi. Jaringan jalan merupakan faktor penunjang dalam pertumbuhan dan perkembangan kegiatan perekonomian, sehingga jaringan jalan dan perangkutan merupakan faktor yang besar sekali pengaruhnya terhadap perkembangan industri.

D. Kebijakan Pemerintah

Kemudahan prosedur bagi pengusaha dalam melaksanakan seluruh rangkaian produksi seperti kebijakan pemerintah dalam membantu memperoleh bahan baku, modal, dan teknologi, kebijakan dalam melindungi dan membantu pemasaran produk industri kecil juga sangat mempengaruhi perkembangan industri. Kebijakan pemerintah lainnya yang tidak kalah penting ialah pengajuan merek dagang produk sarung tenun samarinda dan insentif untuk pengusaha sarung tenun samarinda. Menurut Undang-Undang Nomor 15 Tahun 2001 merek dagang adalah merek yang digunakan pada barang yang diperdagangkan oleh seseorang atau beberapa orang secara bersama-sama atau badan hukum untuk membedakan dengan barang-barang sejenis lainnya. Menurut Undang-Undang Nomor 26 Tahun 2007 insentif merupakan salah satu upaya pengendalian pemanfaatan ruang. Insentif adalah perangkat atau upaya untuk memberikan imbalan terhadap pelaksanaan kegiatan yang sejalan dengan rencana tata ruang baik yang dilakukan oleh masyarakat maupun oleh pemerintah daerah. Bentuk insentif diantaranya dapat berupa keringanan pajak, pembangunan prasarana dan sarana (infrastruktur), pemberian kompensasi, kemudahan prosedur perizinan, dan pemberian penghargaan.

2.3 Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

2.3.1 Definisi UMKM

UMKM dapat didefinisikan dengan berbagai cara yang berbeda, tergantung pada negara dan aspek-aspek lainnya (Musa, 2009). Oleh karena itu, perlu dilakukan tinjauan khusus terhadap definisi-definisi tersebut agar diperoleh pengertian yang sesuai tentang UKM, yaitu menganut ukuran kuantitatif yang sesuai dengan kemajuan ekonomi. Berikut berbagai definisi mengenai UKM:

a. Badan Pusat Statistik (BPS): UKM adalah perusahaan atau industri dengan pekerja antara 5-19 orang.
b. Bank Indonesia (BI): UKM adalah perusahaan atau industri dengan karakteristik berupa:
   - Modal kurang dari Rp 20.000.000,00
   - Untuk satu putaran dari usahanya hanya membutuhkan dana Rp 5.000.000,00
   - Memiliki aset maksimum Rp 600.000.000 diluar tanah dan bangunan
   - Omzet tahunan ≤ Rp 1.000.000.000,00
c. UU No. 9 tahun 1995: UKM adalah kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil dan bersifat tradisional, dengan kekayaan bersih Rp 50.000.000,00 – Rp 200.000.000,00 (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) dan omzet tahunan ≤ Rp 1.000.000.000,00
d. Keppres No. 16/1994: UKM adalah perusahaan yang memiliki kekayaan bersih maksimum Rp 400.000.000,00
e. Departemen Perindustrian dan Perdagangan:
   - Perusahaan memiliki aset maksimum Rp 600.000.000,00 di luar tanah dan bangunan
   - Perusahaan memiliki modal kerja di bawah Rp 25.000.000,00
f. Departemen Keuangan: UKM adalah perusahaan yang memiliki omset maksimum Rp 600.000.000,00 per tahun dan atau aset maksimum Rp 600.000.000,00 di luar tanah dan bangunan.
g. Departemen Kesehatan: Perusahaan yang memiliki penandaan standar mutu berupa Sertifikat Penyuluhan (SP), Merek Dalam Negeri (MD), dan Merek Luar Negeri (ML).

2.3.2 Kriteria UMKM

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah, kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) ialah:

a. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:
   - memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
   - memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

b. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:
   - memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
   - memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

c. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:
   - memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
   - memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

2.4 Sentra Industri

2.4.1 Pengertian Sentra Industri Unggulan

Sentra merupakan unit kecil kawasan yang memiliki ciri tertentu dimana di dalamnya terdapat kegiatan proses produksi suatu jenis usaha yang menghasilkan produk unggulan (Hamzah, 2011). Sentra merupakan area yang lebih khusus untuk suatu komoditas dalam kegiatan ekonomi yang telah membudaya yang ditunjang oleh prasarana dan sarana untuk berkembangnya produk atau jasa yang terdiri dari sekumpulan pengusaha mikro, kecil dan menengah dan koperasi. Di kawasan sentra produk unggulan tersebut ada satu kesatuan fungsional secara fisik lahan, geografis, agroklimat, infrastruktur, dan kelembagaan, serta sumber daya manusia yang berpotensi untuk berkembangnya kegiatan ekonomi di bawah pengaruh pasar dari suatu produk yang mempunyai nilai jual dan daya saing tinggi

2.4.2 Kriteria Produk Unggulan

Adapun kriteria berkembangnya produk unggulan di suatu sentra unggulan antara lain (Hamzah, 2011):

a. Berbasis pada potensi sumber daya lokal sehingga produknya dapat dijadikan keunggulan komparatif;
b. Memiliki pasar lokal atau domestik yang besar dan memiliki peluang yang besar untuk diekspor. Dalam rangka meningkatkan pendapatan devisa maka fokus pengembangan kawasan produk unggulan juga harus diarahkan ke pasar ekspor;

c. Produknya dapat mendorong tumbuhnya berbagai kegiatan ekonomi lainnya sehingga mampu memberi kontribusi yang besar terhadap pertumbuhan ekonomi wilayah;
d. Memiliki dukungan sumber daya manusia yang memadai serta ditunjang dari hasil penelitian serta pengembangan yag tepat sasaran, selain didukung finansial yang cukup;
e. Memiliki kelayakan ekonomi dan finansial untuk tetap bertahan bahkan berkembang secara berkelanjutan;
f. Adapun prioritas produk unggulan yang akan dikembangkan di suatu daerah adalah produk-produk yang mempunyai daya saing tinggi, baik lokal maupun ekspor.

2.5 Industri Kerajinan Sarung Tenun Samarinda

Industri kerajinan sarung tenun samarinda merupakan salah satu industri rumah tangga di Kota Samarinda yang memproduksi kerajinan sarung tenun dengan nilai ekonomi dan kultural yang cukup tinggi. Adapun keseluruhan proses produksinya dikerjakan oleh tenaga manusia, mulai dari proses perendaman benang, proses pemberian pewarna pada benang, proses pemintalan, hingga proses penenunan tanpa menggunakan mesin sama sekali (Buku Profil Kerajinan Sarung Samarinda). Produk sarung tenun samarinda sudah lama dikenal baik di Indonesia, bahkan sudah sampai ke luar negeri yaitu Singapura, Brunei Darussalam dan Malaysia.

2.5.1 Alat Produksi

Alat produksi yang digunakan dalam industri kerajinan sarung tenun samarinda secara keseluruhan terbuat dari bahan kayu tanpa menggunakan mesin. Secara keseluruhan peralatan produksi dalam industri kerajinan sarung tenun samarinda terbagi atas empat bagian:

a. Unuseng (alat pemintal), terdiri atas:
   - Unuseng
   - Roweng
   - Tundangeng Roweng
b. Saureng (alat penyusun corak), terdiri atas:
   - Saureng
   - Jarancara
c. Apparising (alat tempat memasukkan benang), terdiri atas:
   - Apparising

- Alat penusuk (bulu landak)

d. Alat Tenun, terdiri dari:
   - Pemalu (tempat menggulung benang)
   - Sisir (tempat memasukkan benang)
   - Palapa (penahan awereng)
   - Paccacu are
   - Pabbiccang are (pengatur anyaman)
   - Panarre (alat penindih)
   - Walida (alat pemukul benang)
   - Boko-boko (alat pengikat tubuh penenun)
   - Pessa (tempat penggulung kain yang sudah selesai ditenun)
   - Awereng (pengatur anyaman)
   - Taropong (sekoci mesin jahit)
   - Bulo-bulo
   - Asimong (tempat meletekkan pemalu)
   - Appajjelloreng (penyimpan benang)

2.5.2 Bahan Baku

Bahan baku yang digunakan dalam industri kerajinan sarung tenun samarinda ialah:

a. Benang sutra alam (*warm silk*)
b. Benang sutra impor (*spoon silk*)
c. Bahan pewarna yang terdiri dari berbagai warna

2.5.3 Proses Produksi

Adapun proses produksi pada industri kerajinan sarung tenun samarinda terdiri dari beberapa tahap, yaitu:

a. Tahap Perendaman

   Benang sutra direndam terlebih dahulu dengan air sabun yang sudah diolah. Adapun tujuan dari perendaman ialah untuk menghilangkan zat minyak yang terdapat pada benang sutra. Benang yang direndam ialah jenis benang sutra *spoon silk* sedangkan *warm silk* tidak direndam. Setelah selesai direndam, benang sutra kemudian dikeringkan.

b. Tahap Pemberian Warna

Setelah tahap perendaman, tahap selanjutnya ialah tahap pemberian warna pada benang yang sudah dibersihkan. Pemberian warna sesuai dengan yang dikehendaki dan disesuaikan dengan corak sarung yang akan ditenun.

c. Tahap Pemintalan/Penyusunan Benang

Tahap selanjutnya ialah pemintalan benang atau penyusunan benang. Kualitas sarung tenun tergantung pada cara menyusun benang dan tahap penyusunan benang ini menentukan besar kecilnya ukuran sarung.

d. Tahap Penenunan

Satu hal yang paling penting dalam tahap penenunan ialah cara pemberian corak atau penyusunan warna. Hal ini memerlukan keahlian yang tinggi. Makin kuat daya imajinasi dan keahlian dalam penenunan makin baiklah corak sarung yang dihasilkan.

2.6 Pemberdayaan UKM

Strategi pemberdayaan UKM yang telah diupayakan hingga saat ini dapat diklasifikasikan dalam beberapa aspek berikut (Mudrajad, 2007):

a. Aspek Manajerial, yang meliputi: peningkatan produktivitas, omzet, tingkat utilisasi, atau tingkat hunian; peningkatan kemampuan pemasaran; dan pengembangan sumber daya manusia.
b. Aspek Permodalan, yang meliputi: bantuan modal dan kemudahan kredit
c. Pengembangan program kemitraan dengan usaha besar, baik lewat sistem bapak-anak angkat, PIR, *forward linkage*, *backward linkage*, modal ventura, maupun sub kontrak.
d. Pengembangan sentra industri kecil dalam suatu kawasan, seperti: PIK (Permukiman Industri Kecil), LIK (Lingkungan Industri Kecil), atau SUIK (Sarana Usaha Industri Kecil) yang didukung oleh UPT (Unit Pelayanan Teknis) dan TPI (Tenaga Penyuluh Industri)
e. Pembinaan untuk bidang usaha dan daerah tertentu lewat KUB (Kelompok Usaha Bersama) dan KOPINKRA (Koperasi Industri Kecil dan Kerajinan)

2.7 Prasarana Penunjang Industri Kecil

Ketersediaan sarana dan prasarana pengembangan suatu sentra industri mempersyaratkan dukungan ketersediaan sarana dan prasarana yang memadai. Upaya mengembangkan suatu sentra industri perlu mempertimbangkan faktor-faktor yang terkait dengan penyediaan sarana dan prasarana seperti (Peraturan Menteri Negara Koperasi dan UKM RI Nomor 23/PER/M.KUKM/XI/2005):

a. Jaringan Jalan

   Tersedianya akses jalan yang memenuhi kelancaran arus transportasi kegiatan industri. Jaringan jalan bagi kegiatan industri memiliki fungsi yang sangat penting terutama dalam rangka kemudahan mobilitas pergerakan dan tingkat pencapaian (aksesibilitas) baik dalam penyediaan bahan baku, pergerakan manusia dan pemasaran hasil-hasil produksi. Jaringan jalan yang baik untuk kegiatan industri, harus memperhitungkan kapasitas dan jumlah kendaraan yang akan melalui jalan tersebut sehingga dapat diantisipasi sejak awal kemungkinan terjadinya kerusakan jalan dan kemacetan.

b. Jaringan Listrik

   Tersedianya sumber energi listrik yang mampu memenuhi kebutuhan kegiatan industri baik dalam hal ketersediaan, kualitas, kuantitas, dan kepastian pasokan. Ketersediaan jaringan listrik menjadi syarat yang penting untuk kegiatan industri. Proses produksi kegiatan industri sangat membutuhkan energi yang bersumber dari listrik, untuk keperluan mengoperasikan alat-alat produksi. Dalam hal ini standar pelayanan listrik untuk kegiatan industri tidak sama dengan kegiatan domestik dimana ada prasyarat mutlak untuk kestabilan pasokan daya maupun tegangan.

c. Jaringan Air Bersih

   Tersedianya sumber air sebagai air baku industri baik yang bersumber dari air permukaan, PDAM, dan air tanah dalam.

d. Jaringan Telekomunikasi

   Tersedianya sistem dan jaringan telekomunikasi untuk kebutuhan telepon dan komunikasi data. Kegiatan industri tidak akan lepas dari aspek bisnis, dalam rangka pemasaran maupun pengembangan usaha. Untuk itulah jaringan telekomunikasi seperti telepon dan internet menjadi kebutuhan dasar bagi pelaku kegiatan industri untuk menjalankan kegiatannya. Sehingga ketersediaan jaringan telekomunikasi tersebut menjadi syarat dalam penentuan lokasi industri.

e. Instalasi Pengolahan Air Limbah

Pembuatan IPAL dimaksudkan untuk mengurangi beban pencemaran air sungai sebagai akibat dari zat sisa pembuangan hasil industri. Bentuk dan rancangannya dapat disesuaikan kondisi daerah masing-masing termasuk kapasitasnya.

2.8 Tinjauan Analisis

2.8.1 Analisis Keterkaitan

Sistem keterkaitan produksi *(linkage system)* digunakan untuk mengetahui hubungan lokasi dari dua atau lebih aktivitas yang dapat berbentuk aktivitas secara timbal balik atau juga berbentuk penolakan aktivitas secara timbal balik.

Jika *output* satu aktivitas di suatu daerah merupakan *input* untuk aktivitas lainnya, maka biaya pengangkutan *(transfer cost)* akan berkurang dengan saling berdekatannya dua buah aktivitas dan kehadiran aktivitas-aktivitas di suatu daerah akan menambah daya tarik daerah tersebut sebagai tempat lokasi bagi aktivitas lainnya. Tetapi jarang sekali penarikan yang demikian akan mempunyai kekuatan yang sama dari kedua arah. Rangkaian yang ada lebih bersifat ”mengarah ke belakang *(backward)*” atau dapat pula lebih bersifat ”mengarah ke depan *(forward)*”

Keterkaitan antar sektor dapat berupa keterkaitan kebelakang (*backward linkage*), yang menunjukkan peranan suatu sektor dalam menciptakan permintaan turunan dan keterkaitan ke depan (*forward linkage*), yaitu untuk melihat derajat pemencaran penggunaan hasil produksi suatu sektor sebagai input bagi sektor lain (Mudrajad, 2007).

Rangkaian aktivitas yang mengarah ke belakang *(backward linkage)* berarti penarikan aktivitas secara timbal balik mempunyai arti yang penting khususnya dalam melengkapi suatu aktivitas. Atau dengan kata lain, satu aktivitas yang berorientasikan ke pasar timbul oleh adanya aktivitas penjualan. Aktivitas demikian dinamakan aktivitas yang mengarah ke belakang karena aktivitas tersebut langsung melibatkan satu akibat kepada aktivitas lainnya jauh ke belakang yaitu dalam urutan operasi yang mengubah input utama seperti sumber daya alam dan buruh menjadi konsumsi terakhir.

Rangkaian kegiatan ke depan *(forward linkage)* berarti suatu dorongan pengubah yang kuat dipindahkan kepada aktivitas lainnya jauh ke depan dalam suatu urutan operasi. Aktivitas yang dipengaruhi oleh suatu rangkaian aktivitas lainnya yang mengarah ke depan harus terdapat harga dan penawaran input-inputnya disebut dengan

orientasi input. Seperti rangkaian aktivitas yang menggunakan produk sampingan dan aktivitas lainnya pada daerah yang sama.

2.8.2 Analisis Kelayakan Usaha

Analisis kelayakan usaha digunakan untuk melihat investasi layak atau tidak untuk dilaksanakan lebih lanjut. Metode yang digunakan untuk mengevaluasi kelayakan usaha antara lain : *Net Present Value* (NPV), *Benefit Cost Ratio* (BCR), *Internal Rate of Return* (IRR)

a. *Net Present Value* (NPV)

NPV digunakan untuk menghitung selisih antara nilai sekarang suatu investasi dengan nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih di masa yang akan datang. Untuk mengetahui nilai sekarang perlu ditentukan dulu tingkat bunga yang dianggap relevan. Apabila nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas yang akan datang lebih besar dari nilai sekarang investasi, maka keadaan ini dikatakan menguntungkan/diterima, namun jika lebih kecil maka investasi tersebut ditolak. Nilai NPV dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut (Giatman, 2006):

$$NPV = \sum_{t=0}^{n} CFt(FBP)$$

Keterangan : CFt = *Cash flow* utuh (*benefit + cost*)

FBP = Faktor bunga *present*

NPV > 0, maka investasi menguntungkan

NPV < 0, maka investasi tidak menguntungkan

b. *Benefit Cost Ratio* (BCR)

BCR merupakan perbandingan antara manfaat bersih dari tahun yang bersangkutan yang telah dinilai sekarang. Dalam kriteria ini dibedakan tahun-tahun dimana terdapat *net benefit* bersifat negatif. Jadi *Benefit Cost Ratio* adalah *Net Benefit* Positif dibagi *Net Benefit* Negatif yang didapat dan dihitung dengan rumus sebagai berikut (Giatman, 2006):

$$BCR = \frac{\text{Present Worth of Benefit}}{\text{Present Worth of Cost}} = \frac{\sum_{t=0}^{n} Cbt(FBP)}{\sum_{t=0}^{n} Cct(FBP)}$$

Keterangan : Cbt = *Cash flow benefit* / keutungan di tahun 't'
Cct = *Cash flow cost* / biaya di tahun 't'
i = *Discount rate* / suku bunga (% per tahun)
n = Umur rencana
FBP = Faktor bunga *present*

BCR ≥ 1, maka investasi layak (*feasible*)

BCR < 1, maka investasi tidak layak (*unfeasiable*)

c. *Internal Rate of Return* (IRR)

IRR merupakan tingkat suku bunga (*discount rate*) yang dapat membuat harga NPV dari suatu nilai proyek bernilai 0, atau BCR sama dengan 1. Dalam perhitungan IRR, diasumsikan bahwa setiap *benefit netto* tahun secara otomatis ditanam kembali dalam tahun berikutnya dan memperoleh *Rate of Return* yang sama dengan investasi sebelumnya. Besar IRR dicari dengan metode *Trial and Error*, pertama ditetapkan satuan "i" yang diperlukan mendekati IRR. Jika nilai perhitungan memberikan nilai NPV yang negatif berarti sudah lebih besar dari IRR, selanjutnya diadakan interpolasi antara *discount rate* yang tertinggi (masih memberikan nilai positif) dan *discount rate* yang rendah memberikan nilai NPV negatif sehingga nilai yang diperoleh sebesar 0. Kriteria IRR ini memberikan pedoman bahwa usaha yang akan dipilih dapat diterima apabila lebih besar dari tingkat suku bunga yang berlaku (IRR ≥ i) dan apabila IRR lebih kecil dari tingkat suku bunga, maka usaha tersebut tidak layak dilakukan, dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{IRR} = \text{Suku Bunga 1} - \frac{\text{NPV 1}(\text{Suku Bunga 2- Suku Bunga 1})}{(\text{NPV 2- NPV 1})}$$

2.8.3 Analisis Kesesuaian Sentra

Analisis kesesuaian sentra menggunakan kriteria sentra UKM berdasarkan Peraturan Menteri Negara Koperasi dan UKM RI Nomor 23/PER/M.KUKM/XI/2005 antara lain:

a. Terdapat minimal 20 (dua puluh) orang UKM, dengan kapasitas produksi yang memadai dalam kawasan sentra yang memiliki prospek untuk dikembangkan menjadi bagian integral dari klaster;
b. Mempunyai omzet penjualan minimal mencapai Rp 200 juta/bulan;
c. Mempunyai prospek pasar yang baik;

d. Mempunyai jaringan kemitraan dalam pengadaan bahan baku maupun pemasaran;
e. Mampu menyerap tenaga kerja minimal sebanyak 40 (empat puluh) orang dalam kawasan sentra;
f. Mengutamakan bahan baku lokal (dalam negeri);
g. Menggunakan teknologi tepat guna dalam upaya meningkatkan mutu produk.

2.8.4 Analisis Faktor

Analisis faktor merupakan nama umum yang menunjukkan suatu kelas prosedur, digunakan untuk mereduksi data atau meringkas, dari variabel yang banyak diubah menjadi sedikit variabel (Supranto, 2010). Di dalam beberapa penelitian pada umumnya, akan diperoleh banyak variabel dan kebanyakan dari variabel-variabel tersebut berkorelasi sesamanya sehingga harus diperkecil jumlahnya agar mudah untuk dikelola. Analisis faktor digunakan dalam situasi sebagai berikut:

a. Mengenali atau mengidentifikasi dimensi yang mendasari atau faktor yang menjelaskan korelasi antara suatu set variabel.
b. Mengenali atau mengidentifikasi suatu set variabel baru yang tidak berkorelasi yang lebih sedikit jumlahnya untuk menggantikan suatu set variabel asli yang saling berkorelasi di dalam analisis multivariat selanjutnya.
c. Mengenali atau mengidentifikasi sauatu set variabel yang penting dari suatu set variabel yang lebih banyak jumlahnya untuk dipergunakan di dalam analisis multivariat selanjutnya.

Secara matematis, analisis faktor agak mirip dengan regresi linear berganda, yaitu bahwa setiap variabel dinyatakan sebagai suatu kombinasi linear dari faktor yang mendasari. Jumlah varian yang disumbangkan oleh suatu variabel dengan variabel lainnya yang tercakup dalam analisis disebut *communality*. Kovariasi antar variabel yang diuraikan, dinyatakan dalam suatu *common factors* yang sedikit jumlahnya ditambah dengan faktor yang unik untuk setiap variabel. Jika variabel-variabel dibakukan (*standardized*), model faktor bisa ditulis sebagai berikut:

$$X_i = B_{i1} F_1 + B_{i2} F_2 + ... + B_{ij} F_j + ... + B_{im} F_m + V_i \mu_i$$

Keterangan:

X_i = variabel ke-i yang dibakukan (rata-ratanya nol, standar deviasinya satu).

B_{ij}= koefisien regresi parsial yang dibakukan untuk variabel i pada *common factor* ke-j.

F_j= *common factor* ke-j.

V_i= koefisien regresi yang dibakukan untuk variabel ke-i pada faktor yang unik ke-i (*unique factor*).

μi = faktor unik variabel ke-i.

m = banyaknya *common factor*.

Faktor yang unik tidak berkorelasi dengan sesama faktor yang unik dan juga tidak berkorelasi dengan *common factor*. *Common factor* sendiri bisa dinyatakan sebagai kombinasi linear dari variabel-variabel yang terlihat hasil penelitian di lapangan.

$$F_i = W_{i1}X_1 + W_{i2}X_2 + ... + W_{ik} X_k$$

Keterangan:

F_i = perkiraan faktor ke-i (didasarkan pada nilai variabel X dengan koefisiennya W_i).

W_i= timbangan atau koefisien nilai faktor ke-i.

k = banyaknya variabel.

2.8.5 Analisis SWOT & IFAS-EFAS

A. Elemen SWOT

Analisis SWOT adalah analisis untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi kondisi obyek yaitu untuk melihat kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman serta menginventarisasi faktor-faktor tersebut dalam strategi perencanaan yang dipakai sebagai dasar untuk menentukan langkah-langkah perbaikan yang diperlukan dalam pengembangan selanjutnya. Faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan tersebut adalah:

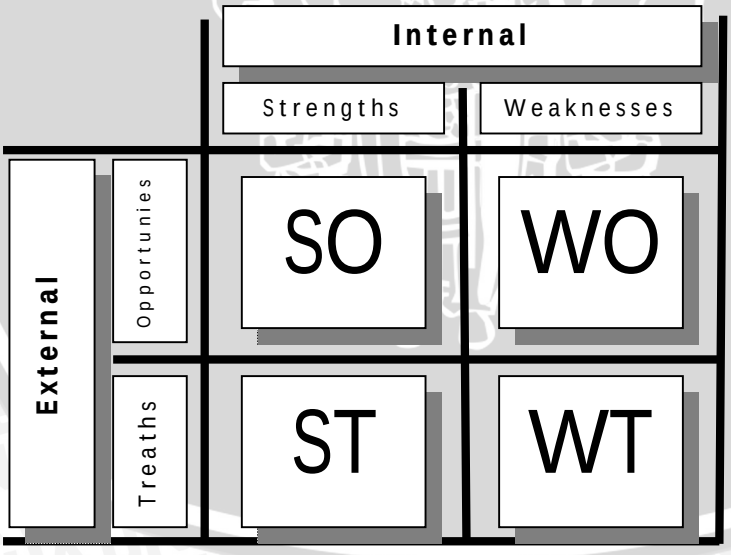
1. Kekuatan (*strength*); kekuatan apa yang dapat dikembangkan agar lebih tangguh sehingga dapat bertahan di pasaran, yang berasal dari dalam wilayah itu sendiri.
2. Kelemahan (*weakness*); segala faktor yang merupakan masalah atau kendala yang datang dari dalam wilayah atau obyek itu sendiri.

3. Peluang (*opportunity*); kesempatan yang berasal dari luar wilayah studi. Kesempatan tersebut diberikan sebagai akibat dari pemerintah, peraturan, atau kondisi ekonomi secara global.
4. Ancaman (*threaten*); hal yang dapat mendatangkan kerugian yang berasal dari luar wilayah atau obyek.

B. Matriks SWOT

Analisis ini bertujuan untuk mengetahui strategi dasar pemecahan masalah yang dapat diterapkan secara kualitatif. Adapun cara yang dilakukan adalah:

1) SO : Strategi/alternatif pemecahan masalah dengan memanfaatkan kekuatan (S) secara maksimal untuk meraih peluang (O).
2) ST : Staretegi/alternatif pemecahan masalah dengan memanfaatkan kekuatan (S) secara maksimal untuk mengantisipasi ancaman (T).
3) WO : Strategi/alternatif pemecahan masalah dengan meminimalkan kelemahan (W) untuk meraih peluang (O).
4) WT : Strategi/alternatif pemecahan masalah dengan meminimalkan kelemahan (W) untuk menghindari secara lebih baik dari ancaman (T).



Gambar 2.1 Matriks SWOT

C. Kuadran SWOT

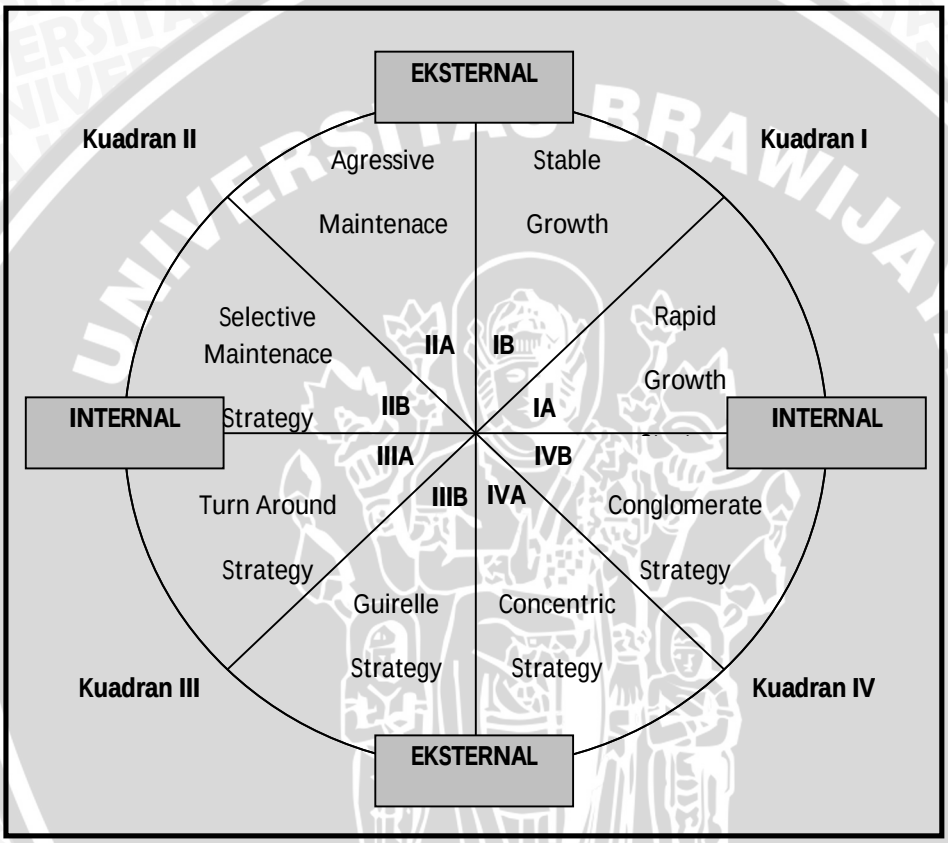
Keempat faktor yaitu kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), ancaman (*threaten*) masing-masing dianalisis berdasarkan komponen dari tiap faktor untuk selanjutnya diberikan penilaian untuk mengetahui posisi obyek penelitian pada kuadran SWOT.

Adapun sistem penilaian yang dilakukan adalah memberikan penilaian dalam bentuk matriks kepada dua kelompok besar yaitu faktor internal (IFAS/*Internal Factor Analysis Summary*) yang terdiri dari kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) serta faktor eksternal (EFAS/*External Factor Analysis Summary*) yang terdiri dari peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threaten*). Dari penilaian berdasarkan IFAS dan EFAS diketahui posisi obyek penelitian dalam koordinat pada sumbu x dan y, sehingga diketahui posisinya sebagai berikut (Rangkuti, 2001):

1. Kuadran I (*Growth*), adalah kuadran pertumbuhan dimana pada kuadran ini terdiri dari dua ruang, yaitu:
   a) Ruang A dengan *Rapid Growth Strategy*, yaitu strategi pertumbuhan aliran cepat untuk diperlihatkan pengembangan secara maksimal untuk target tertentu dan dalam waktu singkat.
   b) Ruang B dengan *Stable Growth Strategy*, yaitu strategi pertumbuhan stabil dimana pengembangan dilakukan secara bertahap dan target disesuaikan dengan kondisi.
2. Kuadran II (Stability), adalah kuadran pertumbuhan dimana pada kuadran ini terdiri dari dua ruang, yaitu:
   c) Ruang C dengan *Agresif Maintenance Strategy* dimana pengelola obyek melaksanakan pengembangan secara aktif dan agresif.
   d) Ruang D dengan *Selective Maintenance Strategy* dimana pengelolaan obyek dengan pemilihan hal-hal yang dianggap penting.
3. Kuadran III (Survival), adalah kuadran pertumbuhan dimana pada kuadran ini terdiri dari dua ruang, yaitu:
   a) Ruang E dengan *Turn Around Strategy*, yaitu strategi bertahan dengan cara tambal sulam untuk operasional obyek.
   b) Ruang F dengan *Guirelle Strategy*, yaitu strategi gerilya, sambil operasional dilakukan, diadakan pembangunan pemecahan masalah dan ancaman.
4. Kuadran IV (Diversification), adalah kuadran pertumbuhan dimana pada kuadran ini terdiri dari dua ruang, yaitu:

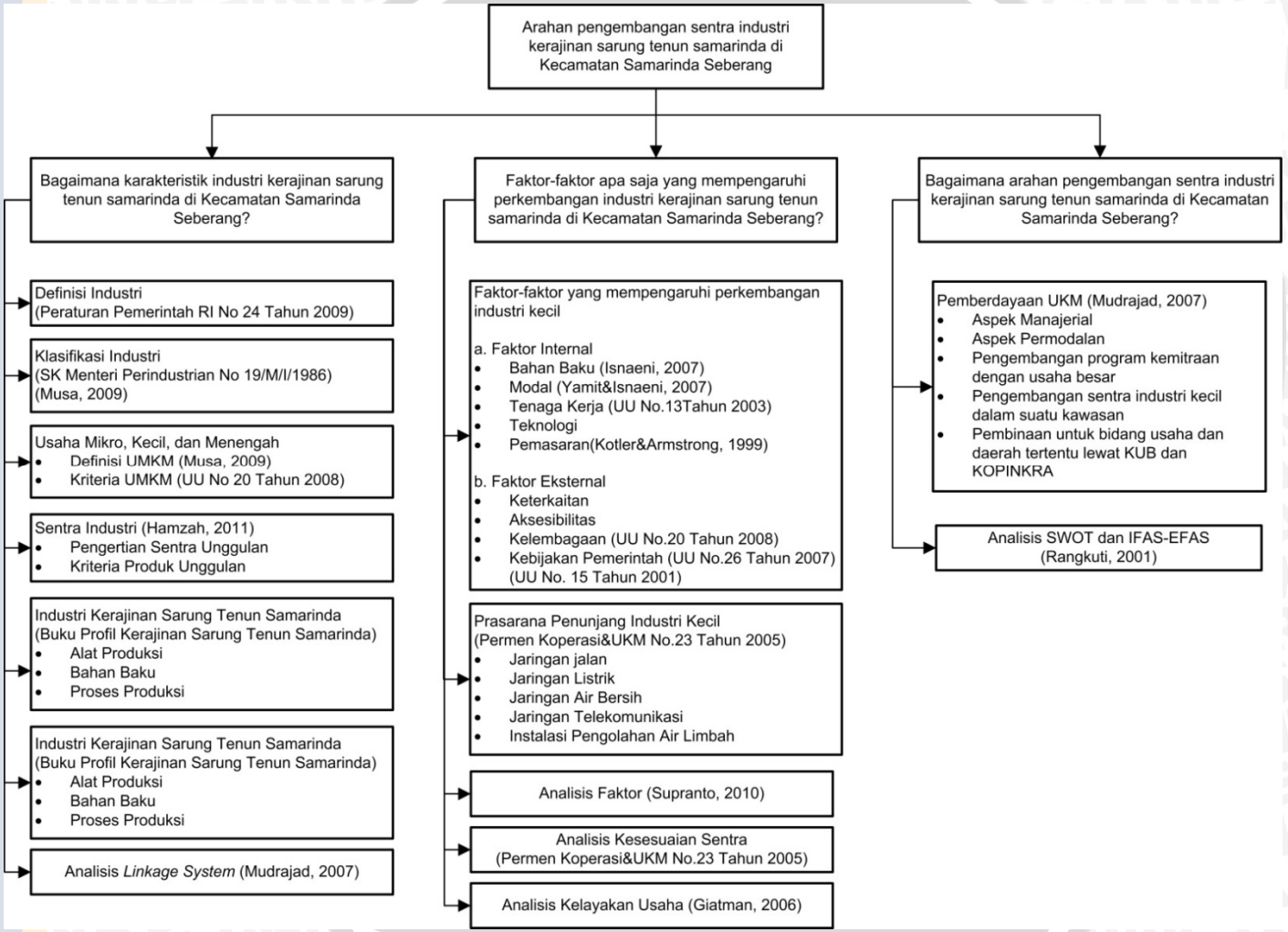
a) Ruang G dengan *Concentric Strategy* dimana strategi pengembangan obyek dilakukan secara bersamaan dalam satu koordinasi oleh satu pihak.
b) Ruang H dengan *Conglomerate Strategy* dimana strategi pengembangan masing-masing kelompok dengan cara koordinasi tiap sektor.

Pembagian ruang dalam analisis SWOT dengan penilaian terhadap faktor internal (IFAS) dan faktor eksternal (EFAS) tersebut dapat dilihat pada Gambar 2.2



Gambar 2.2 Pembagian Ruang dalam Kuadran SWOT (IFAS/EFAS)

2.9 Kerangka Teori



Gambar 2.3 Kerangka Teori

2.10 Tinjauan Studi Terdahulu

Tabel 2.1Tinjauan Studi Terdahulu

No.	Nama	Judul Penelitian	Tujuan Penelitian	Variabel Penelitian	Metode Penelitian	Perbedaan
1.	Sulin Romanti	Pengembangan Sentra Industri Logam di Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung	▪ Mengetahui karakteristik industri logam di Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung. ▪ Mengetahui tingkat perkembangan industri logam di Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung. ▪ Mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh terhadap tingkat perkembangan industri logam di Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung. ▪ Menyusun strategi dan arahan bagi industri logam di Kecamatan Ngunut berdasarkan pengaruh faktor-faktor industri yang dominan.	Variabel Terikat : ▪ Omzet Pemasaran ▪ Jangkauan Pemasaran ▪ Tingkat Pendapatan Variabel Bebas : ▪ Manusia ▪ Modal ▪ Peralatan ▪ Bahan Baku ▪ Sumber daya ekonomi ▪ Ruang/Lahan	Metode Deskriptif : - Analisis Deskriptif - Analisis Orientasi Industri - Analisis Masukan dan Keluaran - Analisis *Lynkage* Metode Evaluatif : - Analisis Korelasi - Analisis Potensi Masalah Metode *Development* : - Analisis SWOT (EFAS/IFAS) - Analisis Struktur Tata Ruang - Analisis Alternatif Proyek - Analisis Struktur Sentra Industri	Perbedaan terletak pada wilayah penelitian, tujuan penelitian, variabel penelitian, dan metode analisis.
2.	Aisyah Fatwawati	Pengembangan Industri Mebel Kota Malang (Studi Kasus : Kecamatan Blimbing dan Kecamatan Lowokwaru)	▪ Mengetahui karakteristik industri mebel di Kecamatan Lowokwaru dan Kecamatan Blimbing Kota Malang. ▪ Mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh terhadap tingkat perkembangan industri mebel di	▪ Sumber Daya Manusia ▪ Modal ▪ Bahan Baku ▪ Teknologi Produksi ▪ Pemasaran ▪ Aksesibilitas ▪ Kelembagaan ▪ Derajat hubungan aktivitas dalam sentra	Metode Deskriptif : - Analisis Keterkaitan - Analisis Akar Masalah - Analisis Foto Mapping - Analisis Potensi Ekonomi Metode Evaluatif : - Analisis Faktor - Analisis Potensi Masalah	Perbedaan terletak pada wilayah penelitian, tujuan penelitian, variabel penelitian, dan metode analisis.

		Kecamatan Lowokwaru dan Kecamatan Blimbing Kota Malang. ▪ Menyusun konsep dan strategi pengembangan industri mebel di Kecamatan Lowokwaru dan Kecamatan Blimbing Kota Malang. ▪ Menyusun arahan pengembangan industri mebel di Kecamatan Lowokwaru dan Kecamatan Blimbing Kota Malang.	▪ Tapak fisik kawasan	Metode Development : - Analisis SWOT (EFAS/IFAS)

Dari tinjauan studi terdahulu pada Tabel 2.1 variabel *man, money, material, machine, dan marketing* (5M), aksesibilitas, dan kelembagaan digunakan sebagai variabel penelitian pada studi arahan pengembangan sentra industri kerajinan Sarung Tenun Samarinda. Metode analisis mengakomodir dari tinjauan studi terdahulu ialah analisis *linkage system*, analisis faktor, analisis SWOT dan IFAS-EFAS. Dalam proses analisis disesuaikan dengan karakteristik wilayah studi dan jenis industri pada wilayah studi. Konsistensi di setiap pembahasan pada studi terdahulu Sulin Romanti dan Aisyah Fatwawati menjadi masukan dalam studi arahan pengembangan sentra industri kerajinan Sarung Tenun Samarinda.