



Adapun kriteria pemilihannya bisa didasarkan pada prospek pasar domestik atau pun ekspor, potensi kesempatan kerja yang dapat diciptakan, serta intensitas penggunaan atau pemanfaatan sumberdaya lokal. Selanjutnya dilakukan *cluster diagnosis*, untuk memetakan kelebihan dan kelemahannya, serta untuk merumuskan bentuk-bentuk bantuan yang tepat. Pengembangan klaster dalam konteks UKM agaknya harus berorientasi bisnis (klaster bisnis), sehingga klaster tersebut bisa mandiri, kokoh, dan mampu bersaing di pasar bebas. Strategi klaster bisnis, merupakan salah satu solusi dan jawaban bagi pengembangan UKM secara terarah, terpadu dan berkesinambungan.

Untuk tercapainya tujuan pengembangan UKM, yaitu peningkatan efisiensi dan daya saing yang berorientasi pada pemenuhan permintaan pasar (market driven), maka sumberdaya yang dialokasikan pada sentra meliputi dukungan kebijakan untuk menciptakan iklim yang kondusif, dukungan finansial dalam bentuk modal awal dan padanan (MAP) dan dukungan non finansial berupa Layanan Pengembangan Bisnis/Business Development Service (LPB/BDS) serta pendidikan dan latihan. Dengan berbagai dukungan yang diberikan, terutama LPB/BDS dan lembaga keuangan mikro (KSP/USP) yang terkait dengan lembaga keuangan modern yang saling bersinergi dengan UKM di sentra, maka diharapkan dapat langsung meningkatkan dinamika bisnis mereka. Terlebih lagi, secara kultural, UKM di sentra tidak akan mengalami perubahan budaya, karena sentra usaha mereka tetap berada di tempat semula.

Dalam hal ini, tugas LPB/BDS adalah memberikan layanan pengembangan bisnis pada sentra UKM terpilih, yang meliputi (1) layanan informasi, (2) layanan konsultasi, (3) layanan pelatihan, (4) melakukan bimbingan/pendampingan, (5) menyelenggarakan kontak bisnis, (6) fasilitasi dalam memperluas akses pasar, (7) fasilitasi dalam memperoleh permodalan, (8) fasilitasi dalam pengembangan organisasi dan manajemen, (9) fasilitasi dalam pengembangan teknologi, dan (10) penyusunan proposal pengembangan bisnis.

Diharapkan LPB/BDS dapat memberikan gagasan-gagasan yang *feasible*, sehingga pada tataran strategis terjadi transformasi informasi, teknologi dan etos kerja pada UKM melalui *business clustering dan business arrangement*, dimana UKM yang masih *traditional dan scattered* akan dikembangkan, sehingga mampu untuk mengakses pasar dan lembaga keuangan. Dari berbagai kegiatan itu, yang keseluruhannya dilakukan dalam kerangka bisnis, LPB/BDS tentu akan memperoleh pendapatan langsung, khususnya dari kegiatan konsultasi, asistensi, pelatihan, *business clustering dan business arrangement*. Di samping itu, LPB/BDS masih berpeluang memperoleh pendapatan tidak langsung, yaitu berasal dari peningkatan jumlah pembiayaan, sebagai akibat dari meningkatnya jumlah calon *customers* dari UKM yang dilayani. Pada tahun 2001 telah ditangani kesepakatan dengan 90 BDS untuk bekerjasama dalam pengembangan UKM pada sentra yang telah ditunjuk. Disamping itu terjadi keikutsertaan perusahaan swasta secara sukarela untuk mengembangkan usaha kecil sub-kontraktor melalui pendekatan baru ini. Perusahaan tersebut adalah PT. Suwastama di Surakarta yang mendirikan lembaga pengembangan usaha kecil.

Dalam rangka memperkuat permodalan UKM terutama di sentra UKM, maka pada tahun 2001 dilaksanakan Program Perkuatan Permodalan dan Lembaga Keuangannya Bagi UKM melalui Penyediaan Modal Awal dan Padanan (MAP) sebesar Rp. 39,6 Milyar. Tujuannya adalah untuk menstimulasi pengembangan permodalan UKM melalui koperasi serta menggalang partisipasi berbagai pihak dalam pengembangan basis permodalan UKM. Program tersebut dilaksanakan melalui:

- a. 100 Lembaga Keuangan Mikro di 30 propinsi dengan dana sebesar Rp. 5 Milyar atau Rp. 50 juta,-/LKM.
- b. 113 Koperasi Simpan Pinjam / Usaha Simpan Pinjam Koperasi di 30 propinsi dengan dana sebesar Rp. 22,6 Milyar atau Rp. 200 juta,-/USP/KSP.
- c. Pola Penjaminan (co-penjaminan bersama Perum Sarana Pengembangan Usaha) di 4 propinsi dengan dana Rp. 5 Milyar.
- d. Lembaga Modal Ventura di 5 propinsi dengan dana sebesar Rp. 5 Milyar.
- e. Inkubator bisnis UKM di 3 propinsi dengan dana Rp. 2 Milyar.

Pada tahun ke dua dalam tahap pengembangan, paling tidak, ada beberapa agenda yang telah ditetapkan terhadap pengembangan sentra di maksud. *Pertama*, melanjutkan proses pembuatan perkuatan BDS dengan berbagai program bersama, Akreditasi pada jaringan konsultasi internasional dan pengembangan jaringan kerjasama antar BDS; *Kedua*, melanjutkan pemantapan layanan USP/KSP kepada UKM pada sentra dimaksud dan menyatukan ke dalam kawasan sentra bagi yang belum terlaksana; *Ketiga*, menumbuhkan organisasi atau representasi dari pelaku usaha kecil pada sentra tersebut.

Melihat pengalaman dan catatan-catatan keberhasilan atas fenomena klaster-klaster UKM, maka tidak ada salahnya dan telah menjadi sesuatu yang tepat bila, strategi *clustering* bagi UKM diterapkan di Indonesia. Apalagi dalam setahun dijalankannya konsep ini telah memperlihatkan bukti-bukti dan perkembangan yang cukup menggembirakan. Dengan mengabungkannya dengan strategi *best practices* pengembangan UKM yang telah diakui keunggulannya secara internasional, maka diharapkan dapat ditemukan strategi *clustering* yang tepat, rasional, efektif, dan efisien. Tentu saja, penerapan strategi klaster bisnis, memerlukan peran pemerintah, terutama dalam mendukung pihak-pihak yang menyediakan jasa pelayanan pengembangan sentra-sentra UKM terpilih.

Disadari bahwa perkembangan klaster sangat ditentukan oleh potensi pertumbuhan produksi klaster. Untuk menilai potensi pertumbuhan digunakan dua faktor utama yaitu faktor kesempatan bagi pertumbuhan klaster yang dapat dilihat dari kondisi permintaan dan penawaran, pesaing dan keterkaitan industri, sementara disisi lain untuk tujuan pengembangan kemampuan perencanaan dan tindakan untuk menyambut (*action taking capacity*) yang menilai kesiapan klaster untuk memperoleh sentuhan dari luar.

Faktor Kondisi	Faktor Umum	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lokasi geografis</li> <li>2. Kedekatan Infrastruktur</li> <li>3. Dampak Lingkungan</li> <li>4. Sumbangan terhadap perekonomian local</li> </ol>
	Faktor Khusus	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kesempatan pelatihan</li> <li>2. Bahan baku utama</li> <li>3. Jarak terhadap bahan baku</li> <li>4. Akses terhadap lembaga keuangan formal</li> <li>5. Jasa Informasi</li> </ol>
Kondisi Permintaan		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Trend volume permintaan</li> <li>2. Kualitas permintaan</li> </ol>
Industri Pendukung / Instansi terkait	Industri Terkait	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Input lokal / penyediaan bahan</li> <li>2. Dukungan pemerintah terhadap klaster</li> <li>3. BDS – Tempatan</li> <li>4. Lembaga Ristek</li> </ol>

		5. Common input industri yang competitive di daerah sekitar
Strategi Persaingan dan kerjasama	Persaingan kerjasama	1. Persaingan antar kluster 2. kerjasama dan tindakan bersama

Pentahapan pengembangan kluster sesuai kesiapan dan kemajuan teknologi yang telah dicapai menjadi penting. Secara konseptual pentahapan melalui tahapan bertahan (Survival), maju (advance) dan matang (mature) sangat bermanfaat. Pentahapan ini akan mencerminkan perlakuan sesuai dengan karakter UKM serta orientasi dalam tujuan pembangunan secara keseluruhan.